

MEMORIA 2017

JUGAMOS PARA GANAR

CON ESTRATEGIA Y PASIÓN



CrediScotia⁺

CONTENIDO



PÁGINA
Declaración
de
Responsabilidad
6

PÁGINA
Directorio
8

PÁGINA
Nuestro
Propósito
4

PÁGINA
Principales
Indicadores
de CrediScotia
10

PÁGINA
Canales
50

PÁGINA
Experiencia
del Cliente
58

PÁGINA
Alianza
Makro
54

PÁGINA
Tesorería
60

PÁGINA
Inteligencia
de
Negocios
56

PÁGINA
Riesgos
62

PÁGINA
Carta del
Presidente
del Directorio
12

PÁGINA
Premios y
Reconocimientos
16

PÁGINA
Entorno
Macroeconómico
y Sistema Financiero
18

PÁGINA
Cumplimiento
Regulatorio
76

PÁGINA
Prevención de
Lavado de
Activos
78

PÁGINA
Gestión
Estratégica del
Capital Humano
82

PÁGINA
Resultados
Financieros
24

PÁGINA
Negocios
38

PÁGINA
Oferta
de
Valor
40

PÁGINA
Responsabilidad
Social
88

PÁGINA
Agradecimiento
92

PÁGINA
Información
Complementaria
94

NUESTRO PROPÓSITO

CREEMOS QUE CADA CLIENTE TIENE DERECHO A ESTAR MEJOR

✦ Nuestra visión #WIN

Ser la financiera más ágil y simple para los clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros colaboradores.

✦ Nuestra esencia

En CrediScotia, nuestros clientes son lo primero. Día a día nos confían sus proyectos y comparten sus logros, ya sean empresariales, personales o familiares.

Por ello, nuestro compromiso es trabajar de la mano con estos hacedores peruanos para que juntos podamos concretar sus objetivos.

Creemos también que nuestra esencia de marca se basa en las palabras "simple" y "hacer". **Simple** porque creemos que la simplicidad es un requisito fundamental para hacer las cosas bien. Lo complicado solo nos complica más. Y **hacer**, porque las cosas pasan cuando empezamos a hacerlas.

Somos gente "hacedora". Nuestros clientes: quienes con determinación, perseverancia y esfuerzo no se detienen hasta hacer que sus proyectos o negocios inicien, desarrollen y crezcan. Nosotros: porque al nutrirnos de nuestros clientes y conocer sus necesidades, les facilitamos el "hacer", poniendo a su alcance los servicios y productos más adecuados, así como nuestro mejor consejo profesional.

✦ Filosofía de Trabajo

En CrediScotia, a partir de nuestra esencia, tenemos una filosofía potente: ¡Hagamos que sea Posible! ¿Y cómo lo hacemos posible? Basando nuestros comportamientos en nuestros tres pilares culturales:

- VIVIR NUESTROS VALORES
- TRABAJAR EN EQUIPO
- VENDER CON CALIDAD

Adicionalmente, a partir de este año, sumamos la filosofía #WIN: "Jugar para ganar", que es actitud ganadora más sentido de urgencia.



Fiorella Tito - Funcionaria de Negocio Consumo
Lucas Rego - Gerente de Ventas Dirigidas

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD



E

l presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A. durante el año 2017. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Carlos Américo Morante Ormeño
Gerente General

María del Carmen Guembes Jiménez
Gerente Principal de Business Support

27 de marzo de 2018



DIRECTORIO



Miguel Uccelli Labarthe

PRESIDENTE
DEL DIRECTORIO



James Tully Meek

VICEPRESIDENTE
DEL DIRECTORIO

GERENCIA



**Carlos Américo
Morante Ormeño**

GERENTE GENERAL



**Lucas Normando
Fernandez Della Rocca**

VICEPRESIDENTE
DE NEGOCIOS

DIRECTORES



**Ignacio
Aramburú Arias**



**Ignacio Paulo
M. Quintanilla
Salinas**



**Sergio Ulises
Quiñones Franco**



**Elena Aída
Conterno
Martinelli**



**Eduardo José
Sánchez Carrión
Troncón**

PLANA GENERAL



- | | | |
|--|-------|---|
|  Felipe Diego Bedoya Garland | ----- | Gerente de Desarrollo Comercial e Innovación |
|  Karina Milagros Sakihara Kuniyoshi | ----- | Gerente de Capital Humano y Responsabilidad Social |
|  Lourdes Lucila Cruzado Meza | ----- | Gerente Principal de Riesgos y Créditos Pyme |
|  María del Carmen Guembes Jiménez | ----- | Gerente Principal de Business Support |
|  María Isabel Cárpena Macher | ----- | Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial |
|  César Augusto Flores Trujillo | ----- | Gerente de Alianzas |

PRINCIPALES INDICADORES



Principales Indicadores			
Expresado en S/ MM	2015	2016	2017
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	4,011	4,098	4,528
Colocaciones Brutas	3,361	3,438	3,922
Provisión para Colocaciones	408	420	483
Colocaciones Netas	3,008	3,066	3,499
Total Depósitos	2,355	2,381	2,761
Patrimonio Neto	568	681	833
RESULTADOS			
Ingresos Financieros	1,058	1,119	1,196
Gastos Financieros	146	167	158
Ingresos por Servicios Financieros Netos	92	120	136
Resultados por Operaciones Financieras	5	3	3
Ingresos Totales	1,008	1,075	1,177
Gastos Administrativos +D&A	478	472	466
Provisiones (1)	274	363	422
Utilidad Neta	183	162	200
EFICIENCIA OPERATIVA			
Índice de Productividad (2)	47.4%	43.9%	39.6%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA) (4)	7.7%	4%	4.6%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE) (4)	34.2%	25%	25.5%

PRINCIPALES INDICADORES



Principales Indicadores			
Expresado en S/ MM	2015	2016	2017
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada	226	226	257
Cartera Deteriorada	286	337	425
Índice de Morosidad	6.72%	6.58%	6.54%
Provisiones sobre Cartera Vencida	181%	186%	188%
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	630	649	770
Activos Ponderados por Riesgo	4,174	4,573	4,829
Ratio de Capital Global	15.1%	14.2%	15.9%
Activo Total sobre Patrimonio (N.º de veces)	7.1	6	5.4
OTROS DATOS			
Número de Empleados (3)	2,707	2,737	2,717
Número de Oficinas	93	204	220
Número de Clientes Deudores (crédito direct. e ind.)	1,133,006	1,236,810	1,307,481

Fuente: Estados Financieros Auditados 2017, 2016 y 2015.

1. Incluye provisiones para colocaciones más valuación de activos y provisiones
2. (Gastos Administrativos + Depreciación + Amortización de gastos) / Ingresos Totales
3. Personal en planilla
4. Promedio mensual

CARTA A LOS ACCIONISTAS

Estimados accionistas:

En el año 2017, en un entorno económico desafiante por el fenómeno El Niño costero y la volatilidad política, la economía peruana presentó un leve crecimiento de 2.5%; en este contexto, resulta satisfactorio informarles que CrediScotia Financiera registró un sólido desempeño y alcanzó un nivel récord de utilidad neta de S/ 200 MM, 23% superior a la del año anterior como consecuencia del crecimiento de sus volúmenes e ingresos de sus principales líneas de negocios, con un retorno sobre el capital promedio de 27% y un nivel de eficiencia (gastos sobre ingresos) de 40%, menor en 4 puntos porcentuales al del año anterior. Estos satisfactorios resultados se explican por la aplicación de un exitoso modelo de diversificación en las tres principales líneas de negocio: Préstamos Personales, Tarjetas de Créditos y Créditos

a Microempresas, así como en una prudente política de gestión de riesgo crediticio.

En línea, con la estrategia corporativa del grupo Scotiabank, durante el 2017, CrediScotia abocó sus prioridades en sus clientes, para lo que se creó el área de Experiencia en el Cliente, enfocado en garantizar que la voz del cliente esté integrada directamente en lo que hacemos de forma continua.

CrediScotia, para atender a sus clientes, cuenta con más de 2,700 colaboradores con una red de atención a nivel nacional de 220 oficinas (desagregadas en 87 agencias, 10 agencias en aliados comerciales "Makro", 5 oficinas compartidas con Scotiabank, 4 oficinas compartidas con el Banco de la Nación, 4 oficinas especiales en Centros de Negocios y 110 oficinas especiales en retailers), y más de 9 mil Agentes Scotiabank. Todo ello, le permitió alcanzar una

ESTAMOS
ORGULLOSOS DEL
TRABAJO EN
EQUIPO
QUE HEMOS
REALIZADO

cartera de colocaciones brutas de S/ 3,922 MM, 14% superior a la del año anterior, y un nivel de depósitos por S/ 2,761 MM, 16% mayor a la del año anterior.

Estos niveles de colocación se alcanzaron manteniendo un adecuado nivel de riesgo y

LA SONRISA
DE NUESTROS
CLIENTES REFLEJA
NUESTRO
ESFUERZO
EN LA CANCHA

con mejoras respecto al año anterior, el ratio de morosidad bajó 4 puntos básicos, hasta 6.54%, y la cobertura de provisiones subió 2 puntos porcentuales hasta 188%.

Asimismo, los ratios de liquidez se mantuvieron holgados con un ratio de 21.2% en MN y 134.7% en ME, muy por encima de los límites regulatorios del 8% y 20%, respectivamente. También es importante destacar el nivel del ratio de capital global que fue 15.9% al cierre del ejercicio, lo que le permite solventar con holgura el crecimiento sostenible de las operaciones de la financiera.

Logros:

Uno de los principales logros del año fue la Alianza Comercial con el Retailer Makro, el cual cuenta con 50 años de experiencia y con más de 150 tiendas en América del Sur; en Perú, cuenta con **12 tiendas a nivel nacional y más de un millón de clientes profesionales y consumidores finales. Esta alianza nos permitirá desarrollar y comercializar en forma exclusiva la Tarjeta Única Makro e**





implementar agencias y módulos de ventas en todas las tiendas Makro. En el año 2017, ya hemos implementado 10 agencias y al 31 de diciembre más de 25 mil clientes han realizado compras en las tiendas Makro por más de S/ 40 MM.

Dentro de las iniciativas de negocios de CrediScotia durante el 2017 y en línea con la estrategia de enfoque en el cliente, lanzamos el piloto de préstamos de Nano Créditos a través de la Billetera Móvil en alianza con la Fintech MO, siendo el primer emisor de dinero electrónico en contar con un modelo de otorgamiento de crédito digital dirigido a bodegas.

Tarjetas de Crédito:

A nivel de Productos, las colocaciones vigentes de Tarjetas de Crédito alcanzaron los S/ 1,007 MM al cierre de 2017, con un crecimiento anual de 17%, con una participación de mercado de 5.3% y 883 mil clientes. Este año se puso énfasis en la venta a través del modelo digital, se logró que el 63% de los seguidores sean nuestros clientes.

Préstamos Personales:

Durante el año 2017 crecimos 14%, y alcanzamos una cartera vigente de S/ 1,623 MM, una participación de mercado del 5%, y logramos atender a 345 mil clientes. Para ello se trabajó en marcar atributos diferenciadores como información clara, agilidad en la atención y simplicidad en el trámite de las operaciones de los clientes. En el 2017, se continuó

trabajando en generar ofertas siguiendo el modelo digital, para lo cual se implementó el Landing y SMS, además, se amplió la red de atención al cliente con la Alianza Makro.

Préstamos a Microempresas:

En Préstamos a Microempresas, las colocaciones vigentes ascendieron a S/ 865 MM, mayor en 7% al año anterior, con una participación de mercado de 2.6%, y más de 145 mil clientes. Se desarrollaron estrategias enfocadas en la simplicidad y la rapidez del otorgamiento de créditos.

Seguros:

Resalta la evolución favorable de los ingresos generados por Seguros obligatorios y optativos que ascendieron a S/ 70 MM, un 25% mayor que el 2016, con distintos productos adecuados para brindar seguridad y tranquilidad a las familias y negocios de los clientes.

Depósitos:

Los Depósitos de CrediScotia ascendieron a S/ 2,761 MM, mayores en 16% a lo registrado en el 2016. En el 2017, se iniciaron estrategias para reforzar la captación de depósitos. Se trabajó en la simplificación y optimización del proceso de apertura de cuentas de ahorros con el proyecto "Apertura en 5 minutos", reforzando atributos de simplicidad y rapidez.

En resumen, el 2017 fue un año de retos en el que las fortalezas del modelo de negocios con enfoque en el cliente,

en eficiencia y en el compromiso de los colaboradores permitieron marcar nuevos hitos en el desempeño financiero de CrediScotia y en la consolidación de la marca como una de las líderes en el mercado del consumo y las microfinanzas en el Perú.

Deseo manifestar mi agradecimiento especial a los accionistas y clientes por la confianza depositada en la Institución, y a cada una de las personas que integran el valioso grupo humano por su contribución diaria para lograr esa confianza y en ayudar a los clientes a estar mejor. Estoy orgulloso del equipo y tengo mucha confianza en el futuro y la visión de CrediScotia de ser la financiera más ágil y simple para los clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros colaboradores.

Atentamente,

El Presidente del Directorio



Miguel Uccelli Labarthe - Presidente del Directorio

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS



Cada año, la Bolsa de Valores de Lima (BVL) reconoce a aquellas empresas que destacan en materia de gobierno corporativo a través del Índice de Buen Gobierno Corporativo (IBGC), indicador que fue creado en 2008 para que los inversionistas tengan una herramienta adicional en la toma de sus decisiones. Este 2017, fuimos reconocidos con el premio a las “Buenas Prácticas en Buen Gobierno Corporativo” que es reflejo de nuestra gestión con altos estándares de transparencia y profesionalismo.



El 2017 obtuvimos un reconocimiento en los Premios ABE a la Responsabilidad Social Laboral otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores (ABE). Se trata de uno de los reconocimientos más importantes a la gestión de personas en el país que busca premiar los aportes más notables de buenas prácticas laborales y toma en consideración el respeto a los trabajadores, la innovación de la práctica, el impacto tanto en la empresa como en la sociedad y el alcance interno. Aquí fuimos reconocidos por nuestras prácticas con nuestros hacedores en “Mejor Programa de Reconocimiento”. Asimismo, quedamos finalistas en la categoría “Mejor Programa de Inducción”.



También se obtuvo un reconocimiento en el Concurso de Buenas Prácticas Laborales otorgado por el MINTRA por nuestro programa de Recompensa Total, específicamente, en el Programa de Beneficios.



Obtuvimos el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por Perú 2021 gracias a nuestra gestión socialmente responsable.



Kate Otiniano - Especialista de Responsabilidad Social
 Carlos Morante - Gerente General
 Karina Sakihara - Gerente de Capital Humano y Responsabilidad Social

ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO

★
PERSPECTIVA 2018

La economía peruana en el año 2017

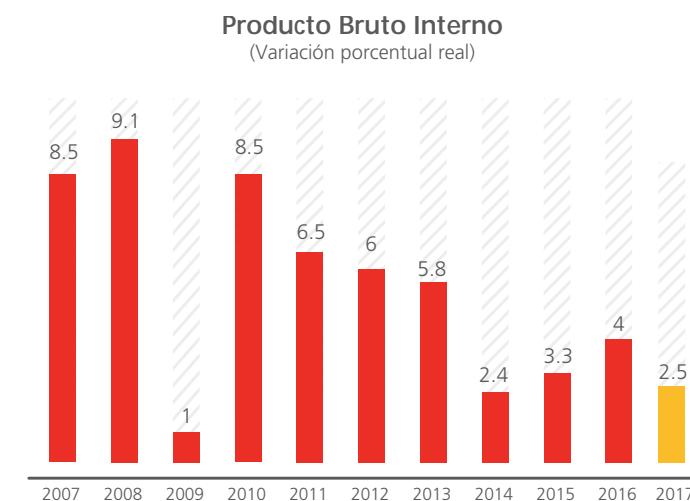
La economía peruana cerró el 2017 con un crecimiento de 2.5%, tasa menor a la esperada debido a dos importantes choques adversos. En efecto, el inesperado fenómeno El Niño costero -el más grave en cerca de 20 años- afectó temporalmente la actividad económica durante el primer cuatrimestre, en especial, en el norte del país. A ello, se sumó el desarrollo de los eventos asociados al escándalo de corrupción Lava Jato, lo que junto a problemas intrínsecos al desarrollo de proyectos de infraestructura originaron una importante caída de la inversión.

Los sectores no primarios vinculados a la demanda interna mostraron una evolución diferenciada a lo largo del año. El sector

Construcción logró cerrar el 2017 con un crecimiento de 1.5%, a pesar de la significativa caída registrada en el primer semestre producto de la menor inversión pública y privada. No obstante, en el segundo semestre, el sector mostró una reactivación importante apoyado en la gradual recuperación de la inversión privada -gracias a la mayor inversión minera impulsada por el alza en el precio de los metales, al igual el repunte de la inversión pública-sustentada en el inicio de las obras de reconstrucción post El Niño costero-. Por su parte, el sector Comercio (+1%) se vio afectado por el menor incremento del empleo y los ingresos. De otro lado, los sectores primarios mostraron una importante desaceleración, en especial la Minería (+3%), luego que en

el 2016 liderara la expansión de la economía por el inicio de operaciones de importantes proyectos de cobre como Las Bambas y la ampliación de Cerro Verde.

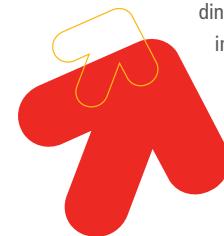
El repunte del precio de los minerales, asociado al mayor dinamismo de la economía mundial, permitió cerrar el 2017 con un superávit de la Balanza Comercial cercano a los US\$6,000 MM, su nivel más alto desde el 2012. Las exportaciones ascendieron a US\$44,283 MM, mayores en 20% respecto a lo registrado en el 2016. El aumento fue liderado por las exportaciones mineras (+23%) gracias a los mayores precios de los metales industriales como el cobre y el zinc. Adicionalmente, las exportaciones no tradicionales crecieron



Fuente: INEI, Estudios Económicos - Scotiabank

8%, destacando las agroexportaciones -en particular paltas y arándanos- así como la recuperación de las ventas textiles, luego de cuatro años consecutivos de caída.

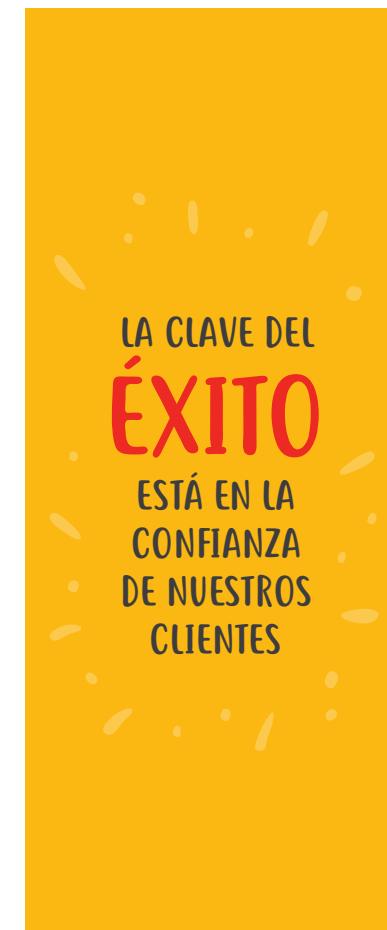
Las importaciones alcanzaron US\$38,465 MM, mostrando un incremento de 10% respecto al 2016. La evolución positiva fue liderada por la adquisición de insumos (+17%), resaltando en particular el mayor volumen importado de dinamismo en las importaciones de bienes de consumo, destacando las compras de alimentos como azúcar y arroz



-ante la menor oferta local afectada por el fenómeno El Niño costero- y la recuperación de adquisiciones de vehículos nuevos.

Finalmente, las importaciones de bienes de capital mostraron un ligero aumento (+1%) en sintonía con la paulatina recuperación de la inversión pública y privada.

Las cuentas externas cerraron el 2017 con una ligera mejora. Las Reservas Internacionales Netas (RIN) alcanzaron los US\$63,621 MM, equivalente al 31% del PBI y a 20 meses de importaciones. El déficit en Cuenta Corriente bajó de 2.7% del PBI en el 2016 a 1.6% en el 2017, gracias a la significativa mejora de la Balanza Comercial. De otro lado, hubo un mayor ingreso de capitales extranjeros,



resaltando la compra de Bonos Soberanos por parte de inversionistas extranjeros -en un contexto de mayor apetito por mercados emergentes- y, en menor medida, el mayor flujo de Inversión Extranjera Directa (IED). En el ámbito fiscal, durante el 2017, se registró un

déficit equivalente a 3.2% del PBI, mayor al 2.6% del 2016 y por encima de la meta del gobierno de 3%. Este resultado fue explicado por un crecimiento de los ingresos fiscales (+3.7%) menor de lo esperado -debido a las mayores devoluciones de impuestos y un menor dinamismo de la actividad económica- y a un significativo incremento del gasto público (+7.5%), explicado en parte por el repunte de la inversión pública ante el inicio de las labores de reconstrucción post El Niño costero.

La inflación en el 2017 se desaceleró por segundo año consecutivo, alcanzando a 1.4%, por debajo del 3.2% registrada en el 2016, y dentro del rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%) luego de tres años de permanecer fuera. Incidieron hacia la baja la reversión de choques de oferta en precios de alimentos, tras el impacto del fenómeno El Niño costero, la debilidad del componente estructural del consumo, y, en menor medida, la apreciación del sol respecto al dólar.

La expectativa de inflación retornó al rango objetivo a partir de mayo 2017, ubicándose en 2.3%. El BCR inició un ciclo de estímulo monetario, reduciendo hasta en cuatro ocasiones su tasa de interés de referencia (mayo, julio, setiembre y noviembre) pasando de 4.25% a 3.25%. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda se mantuvieron dentro del rango objetivo a lo largo del año, acercándose al punto medio del mismo ante la debilidad de la demanda interna.

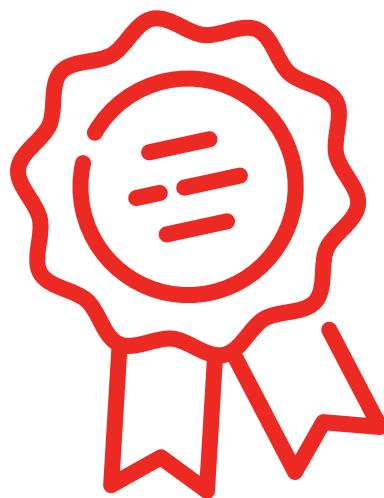
El sol se apreció 3.5% frente al dólar, a S/ 3.24, por segundo año consecutivo. El 2017 fue un

año de moderada volatilidad cambiaria. El tipo de cambio inició el año descendiendo de S/ 3.35 a S/ 3.30 ante el debilitamiento del dólar en el mundo tras la incertidumbre despertada por las iniciativas planteadas por el nuevo presidente de EE.UU., Donald Trump, y también por un mayor posicionamiento de inversionistas extranjeros en economías emergentes, ante el repunte de los precios de los commodities mineros y expectativas de recortes en las tasas de interés de varios bancos centrales.

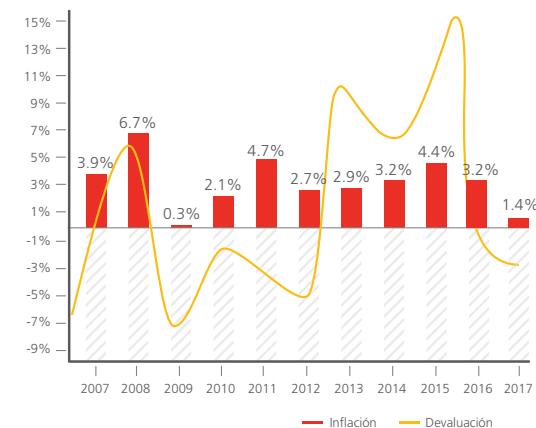
Desde febrero, el tipo de cambio osciló en un rango entre S/ 3.23 y S/ 3.30, con lo cual el tipo de cambio promedio se ubicó en S/ 3.26 durante el 2017. Fue característica la formación de "hipos cambiarios" relacionados a eventos internacionales, como los aumentos de la tasa de interés de la Reserva Federal (marzo, junio y diciembre), las elecciones en Francia (mayo) y Alemania (octubre) y factores políticos internos (diciembre). En estos "hipos", el tipo de cambio repuntó temporalmente hasta S/ 3.30 para luego retornar hasta S/ 3.23 nuevamente debido a la mayor oferta de dólares proveniente del creciente superávit comercial ante la mejora de los precios de exportación, y de un mayor apetito de inversionistas extranjeros por bonos peruanos.

La apreciación del sol frente al dólar pudo haber sido mayor de no ser por el Banco Central, que participó activamente en el mercado cambiario. A lo largo de 2017, el BCR realizó compras por US\$5,246 MM en el mercado contado. En el mercado de futuros, se elevaron las colocaciones de CDR en S/ 30 MM, hasta un saldo de S/ 835 MM, y de CDLD en S/ 400 MM,

lo que fue contrarrestado por la reducción de swaps cambiarios venta por S/ 514 MM hasta un saldo de cero. Esto refleja un bajo apetito por coberturas ante los fundamentos externos más sólidos. Las tasas de interés activas de los bancos registraron un comportamiento descendente. La tasa activa promedio en soles (TAMN) descendió de 17.2% a fines de 2016 a 15.8% a fines de 2016, reaccionando al inicio del ciclo de baja de la tasa de interés de referencia, mientras que la tasa activa promedio en dólares (TAMEX) bajó de 7.6% a 6.7%. Las tasas de interés pasivas tuvieron un comportamiento mixto. La tasa pasiva en soles (TIPMN) descendió 15 pbs, pasando de 2.63% a 2.48%, mientras que la tasa pasiva en dólares aumentó 20 pbs, pasando de 0.33% a 0.53%, como consecuencia del mayor costo de financiamiento internacional.

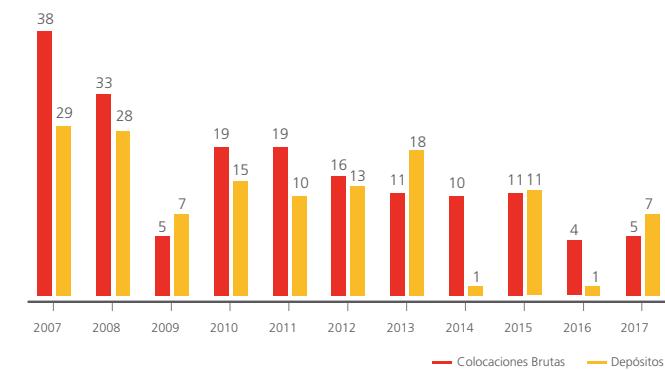


Inflación y Devaluación
(Fin de periodo)



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank.

Colocaciones Netas y Depósitos del Sistema Bancario
(Crecimiento % con tipo de cambio constante)



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 6.8% en el 2017, medido con tipo de cambio constante, acelerándose levemente respecto de 2016 (5.6%). Los créditos en soles continuaron desacelerando, pasando de un ritmo anual de 7.2% a 5.4% -en línea con el menor dinamismo de la demanda interna-, mientras que los créditos en dólares continuaron en ascenso, pasando de un ritmo de 2.3% a 10.3%.

Los créditos a empresas mantuvieron su dinamismo, pasaron de un ritmo anual de 4.9% a 4.8%, mientras que los créditos a personas se aceleraron y pasaron de 7% a 8.9%. El nivel de dolarización del crédito se mantuvo estable en 29%, lo que significó una pausa en la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el Banco Central por quinto

año consecutivo, con el objetivo de reducir el riesgo cambiario - crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, en el 2017, el crédito siguió creciendo (+5.5%), mientras que los depósitos lo hicieron en +7.3%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. La calidad de la cartera continuó registrando un deterioro, pues el ratio de morosidad pasó de 2.8% en el 2016 a 3.1% en el 2017, con mayor incidencia en el segmento de mediana empresa y tarjetas de crédito. No obstante, en general, la morosidad es baja en términos históricos y con respecto a otras economías de la región. El nivel de rentabilidad del sistema disminuyó pasando de 18.3% en el 2016 a 17.1% en el 2017, como consecuencia del menor ritmo de crecimiento de la actividad bancaria.

Los gastos por provisiones registraron un aumento, en línea con el moderado deterioro de la cartera. No obstante, el coeficiente de explotación descendió, reflejando los esfuerzos por una mayor eficiencia del sistema.

PERSPECTIVAS 2018

Principales tendencias para la economía peruana en el 2018 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú:

- Un entorno externo positivo caracterizado por un crecimiento sincronizado de las principales economías desarrolladas. Así, la economía mundial registraría un crecimiento de 3.9% en el 2018, su tasa de expansión más alta desde el 2011, según el FMI. A ello se adiciona el dinamismo de economías emergentes como India y China, este último soporte del importante repunte del precio del cobre y zinc. En ese sentido, prevemos que el superávit de la Balanza Comercial se sitúe alrededor de US\$7,000 MM.
- Un crecimiento económico de 3.5%, superior al de 2017. Esta proyección tiene como supuestos: i) un crecimiento de doble dígito de la inversión pública, como resultado del gasto asociado a las obras de reconstrucción post El Niño costero y de la construcción de infraestructura asociada a los Juegos Panamericanos a realizarse en Lima en el 2019, ii) la consolidación de la incipiente recuperación de la inversión privada, liderada por la inversión minera, y, iii) la aceleración del consumo privado en la medida que el incremento de la inversión impacte positivamente sobre el empleo y los ingresos.
- La inflación se ubicaría dentro del rango objetivo del BCR por segundo año consecutivo, aunque durante los primeros meses del año estaría presionada hacia abajo tanto por factores estadísticos como por una debilidad del consumo, para posteriormente recuperarse, convergiendo hacia el punto medio del rango objetivo hacia fines de año (2%). En este contexto, las expectativas inflacionarias se mantendrían dentro del rango objetivo. Dada la debilidad de la inflación y de sus expectativas a inicios de año, el BCR cuenta con espacio para continuar con el ciclo de baja de tasa de interés de referencia de considerarlo necesario.
- El tipo de cambio nominal mantendría una moderada volatilidad, en mayor medida por factores internos (conflictividad entre el Congreso y el Ejecutivo, y el clima electoral por las elecciones de gobiernos locales y regionales convocadas para octubre), por lo que es posible nuevamente la formación de "hipos cambiarios". No obstante, los fundamentos externos se mantienen sólidos, reflejados en el superávit comercial previsto de US\$7,300 MM (el más alto desde el 2011) y en la trayectoria alcista de los precios de los metales, por lo que no sorprendería que el sol se aprecie por tercer año consecutivo.
- La expansión del crédito continuaría siendo impulsada por los créditos en dólares, en función de la velocidad de recuperación de la inversión privada, seguida de los créditos en soles, en función de la recuperación de la demanda interna.



Atilio Velásquez - Jefe de Soporte Operacional Agencias

Patricia Aranda - Jefe de Productos Personas



RESULTADOS FINANCIEROS



Principales Cifras Financieras (S/ MM)

	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Activo Total	4,011	4,098	4,528	431	11%
Disponible	538	547	379	-168	-31%
Fondos Interbancarios	11	97	116	19	20%
Inversiones	288	149	355	206	138%
Colocaciones Brutas	3,361	3,438	3,922	484	14%
Cartera de Créditos Neta	3,008	3,066	3,499	432	14%
Coloc. Refinanciada Neta	54	99	158	60	60%
Créditos Vencidos	146	183	212	29	16%
Cobranza Judicial	80	43	45	2	4%
Provisión Colocaciones	408	420	483	63	15%
Pasivos Totales	3,444	3,416	3,695	279	8%
Obligaciones con el Público y Dep. del Sist. Financiero	2,355	2,381	2,761	380	16%
Adeudados	800	687	692	5	1%
Valores de Circulación	185	185	134	-51	-28%
Patrimonio Neto	568	681	833	152	22%
Utilidad Neta	183	162	200	38	23%

Activos

Los activos totales al 31 de diciembre de 2017 alcanzaron S/ 4,528 MM cifra superior en S/ 431 MM (+11%) a la de doce meses atrás, explicable por el incremento del saldo de la Cartera de Créditos Neta en S/ 432 MM, Inversiones en S/ 206 MM y los Fondos Interbancarios en S/ 19 MM.

La Cartera de Créditos Neta ascendió a S/ 3,499 MM, cifra superior en S/ 432 MM (+ 14%) a la de doce meses atrás, y su participación en el total de activos a diciembre de 2017 aumentó en 391 puntos básicos hasta 79%.

Las Inversiones ascendieron a S/ 355 MM, cifra superior en S/ 206 MM (138%) a la de doce meses atrás, debido principalmente al incremento en los instrumentos representativos de la deuda por mayores montos en inversiones de certificados de depósitos del BCRP.

Los saldos de los Fondos Interbancarios ascendieron a S/ 116 MM, cifra superior en S/ 19 MM a la de doce meses atrás, debido a mayores operaciones bancarias.

El disponible disminuyó en; S/ 168 MM (-31%) con respecto a diciembre de 2016, alcanzando S/ 379 MM principalmente a menores depósitos en el BCRP, destinados a cubrir el encaje legal que la Financiera debe mantener por los depósitos y obligaciones captados por el público.

LA
VICTORIA
SABE MEJOR
CUANDO ES EN
CONJUNTO



Estructura del Activo (%)

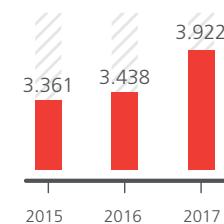
Rubros	2015	2016	2017
Disponible	13.4	13.4	11.5
Fondos Interbancarios	0.3	2.4	0.8
Inversiones	7.2	3.6	5
Cartera de Créditos	75	74.8	78.7
Inmueble Mobiliario y Equipo	1.1	0.9	0.9
Otros Activos	3.1	4.9	3
TOTAL ACTIVO	100	100	100

La estructura de los activos está concentrada en la cartera de créditos, la que representa el 78.7% de los activos totales, seguida por Disponible con un peso de 11.5%, las inversiones con 5% y los otros activos el 4.8% (fondos interbancarios, inmueble mobiliario y equipo y otros activos).

Colocaciones por Situación

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2017 totalizaron S/ 3,922 MM, cifra superior en 14% a la de doce meses atrás, atribuible al crecimiento de las colocaciones vigentes (+ S/ 396 MM), refinanciadas (+ S/ 58 MM) y la cartera atrasada (+ S/ 30 MM).

Colocaciones Brutas (S/ MM)



Colocaciones por Situación (S/ MM)

Colocaciones Brutas	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Colocaciones Vigentes	3,075	3,101	3,497	396	13%
Refinanciadas	60	110	169	58	53%
Cartera Atrasadas	226	226	257	30	13%
TOTAL COLOCACIONES BRUTAS	3,361	3,438	3,922	484	14%

Colocaciones Brutas por Moneda (S/ MM)

Colocaciones Brutas	2015	2016	2017	Variación anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Colocaciones Brutas M.N.	3,313	3,413	3,913	500	15%
Colocaciones Brutas M.E.	48	25	9	-15	-62%
TOTAL COLOCACIONES (S/ MN)	3,361	3,483	3,922	484	14%

Participación %

Colocaciones Brutas M.N.	99%	99%	100%
Colocaciones Brutas M.E.	1%	1%	0%
TOTAL COLOCACIONES (S/ MN)	100%	100%	100%

Colocaciones Brutas por Modalidad (S/ MM)

Colocaciones Brutas	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Tarjetas de Crédito	915	864	1,007	143	17%
Préstamos	2,158	2,236	2,488	253	11%
Créditos Hipotecarios	2	1	1	0	-18%
Colocaciones Vigentes	3,075	3,101	3,497	396	13%
Refinanciadas	60	110	169	58	53%
Cartera Atrasadas	226	226	257	30	13%
- Vencidas		183	212	29	16%
- Cobranza Judicial		43	45	2	4%
TOTAL COLOCACIONES BRUTAS	3,361	3,438	3,922	484	14%

Por tipo de moneda, las colocaciones en moneda nacional tienen una participación de 100% del total de colocaciones, con un incremento de 15% respecto al año anterior, alcanzando la cifra de S/ 3,913 MM. Las colocaciones en moneda extranjera alcanzaron US\$ 3 MM (equivalentes a S/ 9 MM), con una disminución de 62% al año anterior.

Al 31 de diciembre de 2017, los créditos bajo la modalidad de préstamos constituyen el producto más significativo con el 63% de participación en las colocaciones brutas, y un monto de S/ 2,488 MM, observándose un incremento de 11% respecto a diciembre de 2016. Los préstamos personales ascienden a S/ 1,623 MM (+14%), mientras que los préstamos a empresas alcanzaron la cifra de S/ 865 MM (+7%).

Por su parte, las Tarjetas de Crédito representan el 26% del saldo total de colocaciones brutas, con un monto de S/ 1,007 MM, el cual ha aumentado en 17% respecto a diciembre de 2016.

En términos de colocaciones directas, la Financiera mantuvo su posición en primer lugar de las financieras, con una participación de 34.8% al 31 de diciembre de 2017.

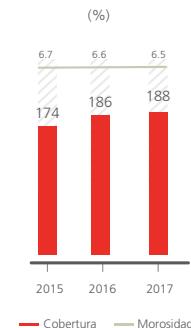
Calidad de activos

La cartera atrasada se ha incrementado en 13% en los últimos doce meses alcanzando un saldo de S/ 257 MM frente a un incremento de 14% en las colocaciones brutas, por lo que el índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) se redujo a 6.54% en diciembre de 2017, inferior al 6.58% en diciembre de 2016, lo que se explica por una mejor gestión del riesgo.

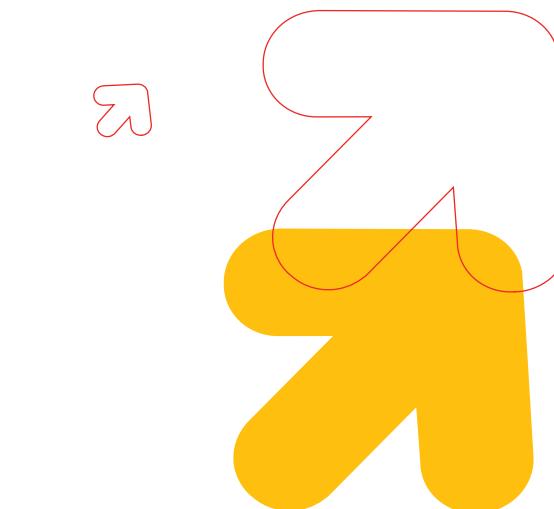
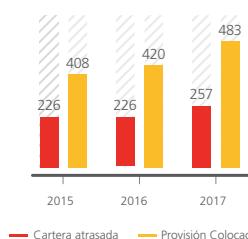
Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre de 2017 alcanzaron S/ 483 MM, mostrando un incremento de 15% en los últimos doce meses, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a cartera atrasada) a diciembre de 2017 fue de 188%, superior al 186% de doce meses atrás.

Los otros activos al 31 de diciembre de 2017 fueron de S/ 179 MM, habiendo disminuido en -S/ 59 MM (-25%) respecto a diciembre de 2016, debido a menores operaciones en trámite.

Morosidad y Cobertura de Provisiones (%)



Cartera Atrasada y Provisiones (S/ MM)



Otros Activos (S/ MM)

Otros activos	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Cuentas por Cobrar	43	47	53	6	12%
Inmueble Mobiliario y Equipo	43	35	37	2	6%
Activo Intangible	3	2	7	5	243%
Impuesto Diferido	44	40	41	1	3%
Otros Activos	34	113	41	-72	-64%
TOTAL	167	238	179	-59	-25%

Pasivos

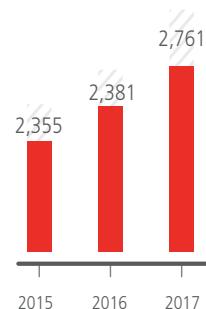
Al 31 de diciembre de 2017, los pasivos totales de la Financiera alcanzaron la cifra de S/ 3,695 MM, cifra superior en S/ 279 MM a la de diciembre de 2016, explicada principalmente por el aumento del 16% de obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero (+380 MM) compensado con la disminución de Valores en Circulación (S/ 51 MM) y Otros Pasivos (S/ 55 MM).

Las Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/ 2,761 MM, el cual concentra el 75% del pasivo total, porcentaje superior en 502 puntos básicos al de doce meses atrás.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, las Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero en moneda nacional fueron de S/ 2,569 MM, incrementándose en 26% respecto a diciembre de 2016 y constituyeron el 93% de los depósitos totales, ocho puntos porcentuales superiores a la participación de hace doce meses. Las Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero en moneda extranjera representaron el 7% y fueron de US\$59 MM (equivalentes a S/ 192 MM), habiendo disminuido en -45% respecto a diciembre de 2016.

Estructura del Pasivo (%)			
Rubros	2015	2016	2017
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	68.4	69.7	74.7
Valores en Circulación	5.4	5.4	3.6
Adeudados	23.2	20.1	18.7
Otros Pasivos	3	4.8	2.9
TOTAL PASIVO	100	100	100

Evolución de Depósitos
(S/ MM)



Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero por Moneda (S/ MM)

Depósitos	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	1,914	2,034	2,596	26%	0%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	441	348	192	-45%	-12%
Total Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero (S/ MN)	2,355	2,381	2,761	16%	-1%

Participación %

Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	85%	85%	93%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	15%	15%	7%
TOTAL	100%	100%	100%

Los depósitos están compuestos principalmente por los depósitos a plazo (90%), ahorros (9%) y otros depósitos y obligaciones (1%).

Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero por Modalidad (S/ MM)

Depósitos	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Vista	8	6	9	3	58%
Ahorros	96	174	254	80	46%
Plazo	2,182	2,192	2,487	296	13%
Dep. Sist. Financiero					
Otros Dep. y Obligac.	11	10	11	1	11%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	2,355	2,381	2,761	380	16%

Los depósitos de ahorros crecieron 46% en los últimos doce meses, alcanzando S/ 254 MM. Los depósitos a plazo crecieron en 13% en los últimos doce meses, registrando un saldo de S/ 2,487 MM, los otros depósitos y obligaciones crecieron en 11% mostrando un saldo de S/ 11 MM y los depósitos vista crecieron en 58% alcanzando un saldo de S/ 9 MM en los últimos doce meses.

En términos de depósitos, la Financiera mantuvo su posición en el primer lugar de

financieras, con una participación de mercado de 40.87% al 31 de diciembre de 2017.

Los adeudados y obligaciones financieras alcanzaron S/ 826 MM, y están compuestos por adeudados (S/ 692 MM) y por valores en circulación (S/ 134 MM). Los adeudados aumentaron en S/ 5 MM (1%) con respecto a diciembre de 2016.

Por su parte, los valores en circulación disminuyeron en S/ 51 MM (-28%) en los

últimos doce meses, debido a la redención de los bonos corporativos en enero de 2017 y el saldo de S/ 132 MM corresponde a los bonos subordinados.

Los otros pasivos al 31 de diciembre de 2017 ascendieron a S/ 108 MM, disminuyendo en -S/ 55 MM (34%) respecto a diciembre de 2016, al menor saldo de operaciones en trámite.

Otros Pasivos (S/ MM)					
Otros Pasivos	2015	2016	2017	Variación Anual 2017 / 2016	
				Absoluta	%
Cuentas por Pagar	56	49	48	0	-1%
Provisiones	23	24	27	3	13%
Otros Pasivos	25	91	31	-58	-64%
TOTAL	104	164	108	-55	-34%

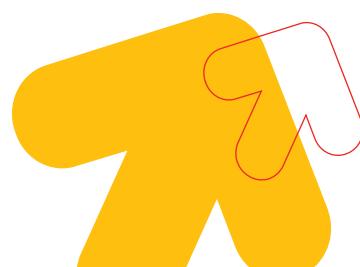
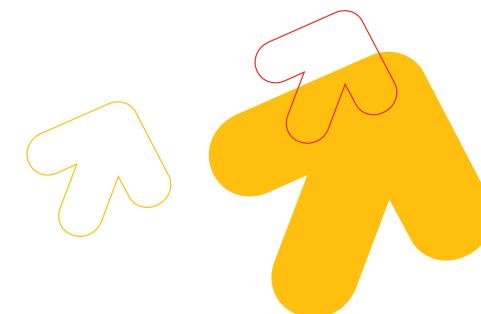
Patrimonio

El Patrimonio al 31 de diciembre de 2017 ascendió a S/ 833 MM, habiéndose incrementado en S/ 152 MM (22%) en el año, explicado por las mayores utilidades de la empresa netas de S/ 49 MM de dividendo en efectivo acordado en la Junta de Accionistas de marzo de 2017. La reserva legal se incrementó en S/ 16 MM por efecto de la aplicación del 10% de la utilidad neta del ejercicio 2016.

El capital social se incrementó en S/ 97 MM, debido a la capitalización de utilidades del ejercicio 2016.

En términos de patrimonio, la Financiera mantuvo su posición en primer lugar de las financieras, con una participación de mercado de 33.84% al 31 de diciembre de 2017.

Patrimonio Neto (S/ MM)					
	2015	2016	2017	Variación Anual 2016 / 2017	
				Absoluta	%
PATRIMONIO	567	681	833	152	22%
Capital Social	321	388	485	97	25%
Capital Adicional					
Reservas	64	82	99	16	20%
Ajuste de Patrimonio					
Resultado Acumulado		49	49	0	0%
Resultado Neto del Ejercicio	182	162	200	38	23%



Resultados

Estado de Resultados (S/ MM)					
	2015	2016	2017	Variación Anual	
				Absoluta	%
Ingresos por Intereses	1,058	1,119	1,196	77	7%
(-) Gastos por Intereses	146	167	158	-8	-5%
(-) Provisiones para Créditos Directos	274	357	418	61	17%
Ingresos por Servicios Financieros Neto	92	120	136	16	14%
Resultados por Operaciones Finac. ROF	5	3	3	0	-14%
(-) Gastos de Administración	468	463	458	-5	-1%
(-) Depreciaciones y Amortizaciones	10	9	8	-1	-7%
(-) Valuación de Activos y Provisiones	0	6	4	-2	-40%
Otros Ingresos y Gastos	-2	-2	-4	-2	81%
Impuesto a la Renta	-71	-76	-84	-8	11%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	183	162	200	38	23%

Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 1,196 MM en el ejercicio 2017, compuestos en un 99% por intereses de cartera de créditos directos, por un monto de S/ 1,178 MM, los mismos que muestran una variación de 7%.

Los gastos por intereses ascendieron a S/ 158 MM, los mismos que se redujeron en -5% respecto al año 2016. Esta disminución

se explica por menores intereses pagados en adeudos (-S/15 MM), debido a menores volúmenes de adeudados.

Las provisiones para créditos directos aumentaron en 17%, alcanzando el monto de S/ 418 MM, debido al fenómeno El Niño costero y al aumento de las colocaciones.

Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 136 MM, nivel superior al de doce meses atrás (14%) debido a medidas de aseguramiento de ingresos, así como de ingresos por seguros.

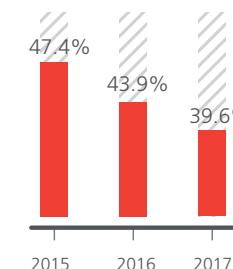
Los resultados por operaciones financieras fueron de S/ 3 MM, similares a los de doce meses atrás, y se explican por utilidad en diferencia de cambio.

La valuación de activos y provisiones disminuyó en -S/ 2 MM debido a menores provisiones en cuentas por cobrar.

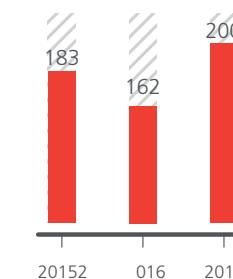
Los gastos de administración fueron S/ 458 MM, los mismos que se redujeron en -1% en los últimos doce meses, explicable por menores gastos de impuestos y contribuciones en -12% y gastos de personal en -6% por adecuaciones en la estructura del personal, compensado por los gastos por servicios recibidos de terceros.

La eficiencia operativa medida por el ratio Gastos Administrativos (incluyendo depreciación y amortización) / Ingresos totales, fue de 39.62% en el periodo enero-diciembre de 2017, inferior en 426 puntos básicos al periodo enero-diciembre de 2016,

Gastos Administrativos / Ingresos Totales Netos



Utilidad Neta (S/ MM)



lo que refleja un adecuado control de los gastos en relación a los ingresos de la Financiera.

Al 31 de diciembre de 2017, la utilidad Neta de CrediScotia alcanzó S/ 200 MM, superior en 23% obtenida el año anterior, que fue S/ 162 MM.

La Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) del periodo enero-diciembre de 2017 alcanzó 24% anual, superior al ROE del mismo periodo de 2016 que fue 23.8%, explicado por el crecimiento de la utilidad neta.

En términos de utilidad, la Financiera mantiene su posición en primer lugar de las financieras, con una participación de mercado de 61% al 31 de diciembre de 2017.





Ratio de Capital

El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre de 2017 alcanzó el monto de S/ 4,829 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, mostrando un incremento de S/ 256 MM (+6%) respecto a diciembre de 2016, atribuible al crecimiento de las operaciones de la Financiera.

Por su parte, el patrimonio efectivo total de CrediScotia sumó S/ 770 MM, superior en S/ 121 MM al 31 de diciembre de 2017, debido principalmente a la capitalización de utilidades del ejercicio 2016 por S/ 97 MM y al incremento de la reserva legal en marzo de 2017 por S/ 16 MM.

El Ratio de Capital Global resulta de 15.95%, por encima del límite legal mínimo, que es 10%. Asimismo, el ratio de capital global se incrementó en 170 bps respecto al del cierre de diciembre 2016, que fue de 14.19%

		Diciembre 2016		Diciembre 2017	
		Requerimiento S/ MM	APR S/ MM	Requerimiento S/ MM	APR S/ MM
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito	(a)	394	3,940	446	4,464
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Mercado	(b)	1	8	1	6
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional	(c)	62	624	36	359
Requerimiento de Patrimonio Efectivo por Riesgo de Crédito + Riesgo Mercado + Riesgo Operacional	(d) = (a)+(b)+(c)	457	4,573	483	4,829
Requerimiento de Patrimonio Adicional	(e)	127	1,267	139	1,385
TOTAL REQUERIMIENTO DE PATRIMONIO EFECTIVO	(f) = (d)+(e)	584	5,840	621	6,214
Patrimonio efectivo	(g)	649		770	
Nivel 1		470		584	76%
Nivel 2		179		186	24%
Superávit global de patrimonio efectivo	(g)-(f)	65		149	
RATIO DE CAPITAL GLOBAL	(g) / [(d)/10%]	14.19%		15.95%	

El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo es el 10% de los activos ponderados por riesgo, es decir, S/ 483 MM. A esto se agrega el requerimiento de patrimonio adicional S/ 138 MM (Resolución SBS 8425-2011), el cual está en función al riesgo sistémico, al riesgo por

concentración (individual, sectorial y regional), tasa de interés del balance, ciclo económico y propensión al riesgo.

Ambos requerimientos dan como resultado un requerimiento total de capital de CrediScotia de S/ 621 MM al 31 de diciembre de 2017. Dado

que el patrimonio efectivo de CrediScotia es de S/ 770 MM, CrediScotia tiene un excedente de patrimonio efectivo de S/ 149 MM, el cual le permite solventar con holgura el crecimiento sostenible de las operaciones de la Financiera.



Ricardo Valdivia - Gerente de Ventas Dirigidas



NEGOCIOS



Negocios tiene como objetivo proveer soluciones financieras a los clientes de los segmentos asalariados y microempresarios a nivel nacional por medio de los diferentes productos que comercializamos, asegurando que los clientes tengan una excelente experiencia de servicio durante su visita a los diferentes puntos de atención. Todo ello gracias a un equipo de colaboradores especialmente capacitados para este propósito.

Negocios ofrece productos y servicios con modelos de venta receptivos (pisos) y activos (campo, call), con equipos de venta propios y tercerizados (estos últimos abastecidos a través de los operadores externos).

Negocios lidera la adquisición de clientes a nivel nacional, así como la búsqueda de nuevos negocios a través de alianzas estratégicas y el desarrollo de nuevos canales de venta a nivel nacional.

Para fines de comparación con sus principales competidores, los resultados financieros de CrediScotia se clasifican en dos grandes negocios: Microempresa y Consumo. El negocio Microempresa comprende los productos de Capital de Trabajo, Activo Fijo y Autoconstrucción MES y es atendido por los Funcionarios de negocios MES, Funcionarios de Negocios Integrales y Asesores de Negocios, quienes realizan la venta y evaluación de créditos en campo.

Por otro lado, el negocio Consumo comprende los productos de Tarjetas de Crédito y Préstamos Personales, los cuales son vendidos por los equipos de venta bajo un modelo de preevaluación y aprobación centralizada en Riesgos.

LOGROS 2017

- Se modificó la estructura organizacional con nuevas gerencias para una gestión más cercana a todos los canales de venta.
- Se elaboraron y lanzaron dos importantes programas de liderazgo y formación comercial a nivel nacional para todos los líderes de Negocios.
- Se logró el alineamiento de las áreas de negocios a la rentabilidad esperada por producto.
- En agosto de 2017, se inició la Alianza "Makro" con excelentes resultados, más de 13 mil plásticos vendidos en menos de 5 meses.
- Se consolidó al Gerente de Agencia como único líder, incluyendo el rol operativo dentro de sus actuales funciones comerciales, con esto se logró tener un liderazgo centralizado en toda la red de agencias.
- Se consolidó la venta mediante el canal call center, logrando obtener una participación del 30% de la producción total de Tarjetas de Crédito.

JUGAR
PARA GANAR.
SIEMPRE
SERÁ NUESTRO
COMPROMISO



OFERTA DE VALOR

TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2017, las colocaciones brutas de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 1,123 MM, creciendo 16% respecto al año anterior y alcanzaron una participación del 5.3% sobre el total del mercado que representa un incremento de 65 bps.

Atiende a 883 mil clientes a través de la Tarjeta Única. El portafolio de Tarjetas CrediScotia es un portafolio multisegmento con preponderancia en los niveles socio económicos B, C y D de la población.

LOGROS 2017

- Logramos concretar una nueva alianza comercial con un socio estratégico sumamente importante, el retailer MAKRO.
- En un escenario de disminución de venta en los canales retail, la Tarjeta de Crédito Única alcanzó un crecimiento del 26%.
- Desarrollando el canal digital, en menos de 1.5 años, obtuvimos una comunidad de seguidores de más de 200,000 usuarios, siendo el 63% nuestros clientes.
- Otro aspecto relevante fue el uso de herramientas de segmentación permitiendo optimizar la implementación de la propuesta de valor e incrementar las transacciones.

China LLEGÓ AL TONO

12 ANIVERSARIO

Llévate una **Cajaza China** con parrilla incluida

Junta 4 vouchers desde S/20 o más cada uno.

S/129
Precio regular S/ 499

Carjea hasta el 31 de octubre o hasta agotar stock.

Si aún no tienes Tarjeta Única, solicítala aquí

Si, puedes

PRÉSTAMOS PERSONALES

Las colocaciones brutas en Préstamos Personales ascendieron a S/ 1,782 MM al cierre de 2017, mostrando un crecimiento del 15% respecto al año anterior, con el cual CrediScotia obtuvo el 5% de participación de mercado dentro del total de Préstamos Personales colocados en el Sistema Financiero, permitiendo atender un total de 345 mil clientes para satisfacer sus necesidades a través de productos financieros acordes a sus requerimientos.

CrediScotia trabaja permanentemente en la mejora de oferta valor de los productos financieros, con la finalidad de brindar experiencias positivas que satisfagan cada una de las necesidades que pudieran tener los clientes. Para ello, CrediScotia administra una gama de productos desarrollados especialmente para trabajadores dependientes e informales de los segmentos C y D, entre los que resaltan los créditos de Libre Disponibilidad -que permiten al cliente acceder a dinero en efectivo para satisfacer cualquier necesidad y pagarlo en cuotas fijas mensuales-, además de los créditos en establecimientos y vinculados a la adquisición de bienes a través de la red de establecimientos aliados.



LOGROS 2017

- Se trabajó en la simplificación de documentos reforzando nuestros atributos "simplicidad" y "rapidez", impactando positivamente en los resultados de negocio y en la experiencia de servicio de los clientes.
- Se siguió reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre sus derechos y obligaciones.
- Se desarrollaron nuevos canales de atención como agencias CrediScotia en Makro, Call Center y nos enfocamos en el modelo digital (Landing y Venta con Calidad) que nos permitieron estar más cerca de nuestros clientes siempre enfocados en una Venta con Calidad.
- Se está trabajando en estrategias de segmentación de clientes que nos generen un portafolio con perfiles de bajo riesgo (calificados en low y medium).

Crédito Personal simple, rápido y flexible.
Úsalo para lo que más necesites

CrediScotia

PRÉSTAMOS EMPRESAS

Las colocaciones brutas en Préstamos Microempresa ascendieron a S/ 958 MM a diciembre de 2017, los cuales representan el 2.6% de participación de mercado dentro del total de los Préstamos a Microempresa colocados en el Sistema Financiero Peruano (SFP), permitiendo atender un total de 145 mil clientes.

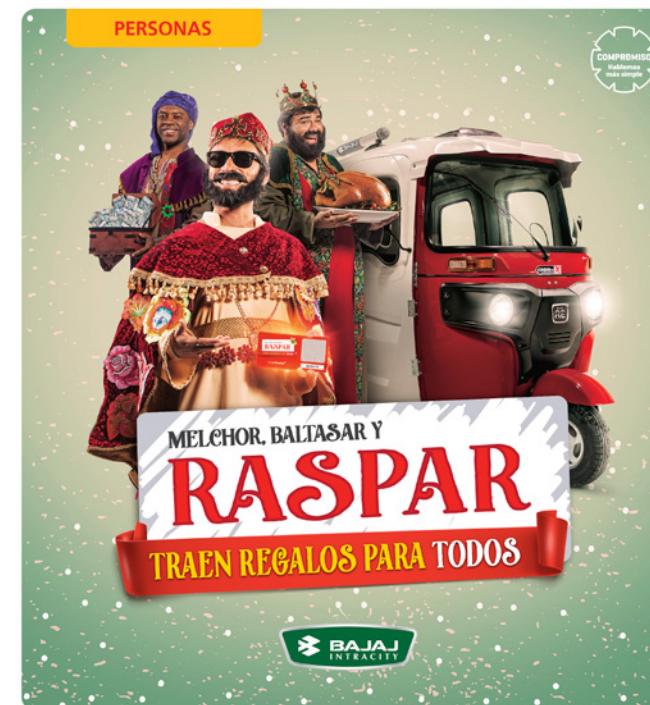
CrediScotia acompaña al microempresario en el crecimiento de su negocio y se convierte en el mejor socio para hacer posible el logro de sus planes y proyectos, a través de un portafolio de productos diseñados especialmente para ellos. En este sentido, dentro de la gama de productos sobresalen:

- Línea de Capital de Trabajo y Capital de Trabajo, dinero en efectivo para financiar la compra de insumos y mercadería en determinado momento.
- Activo Fijo, crédito que permite financiar vehículos, máquinas o equipos para potenciar el negocio, así como el financiamiento para la adquisición de vehículos menores (mototaxis y motos).



LOGROS 2017

- Se trabajó en lograr eficiencia y mejoras en el modelo de atención, con propuestas en "simplicidad" y "rapidez" en el otorgamiento de créditos, con ofertas especializadas permitiendo satisfacer sus necesidades y atender a más microempresarios.
- Realizamos cambios en las políticas de crédito permitiendo mayor apertura a nuevos clientes.



Obtén un crédito
y pide tu Raspa y Gana

CrediScotia^{SA}

PASIVOS

Las captaciones de saldos de Persona Natural de CrediScotia durante el 2017 ascendieron a S/ 1,016 MM, los cuales están compuestos por tres productos principales: Cuentas de Ahorros (S/ 129 MM), Depósitos a Plazo Fijo (S/ 781 MM) y CTS (S/ 105 MM).

Durante el 2017, CrediScotia logró atender 361 mil clientes, cuyos desembolsos fueron realizados directamente en una cuenta de ahorros.

Durante el 2017, se logró consolidar Ahorro Plus como la cuenta de ahorros de CrediScotia, logrando el 98% de penetración de los desembolsos de nuestros productos (60% de clientes nuevos), con un crecimiento en saldos de 55% (de enero a diciembre). Con esto, logramos mejorar la estructura de fondeo de 8% a 13% de participación en cuentas ahorros al cierre de diciembre de 2017.



LOGROS 2017

-  Se trabajó en la simplificación y optimización del proceso de apertura de cuentas de ahorros con el proyecto "Apertura en 5 minutos", reforzando los atributos de "simplicidad" y "rapidez"; impactando positivamente en la experiencia de servicio de los clientes.
-  Incremento del ratio de penetración de desembolsos en cuentas de ahorros, pasando de 38% a 70%.

Este Verano abre tu
Depósito a Plazo en CrediScotia
 con las mejores tasas

6.5% TREA en soles a 545 días

5.5% TREA a 185 días | 6% TREA a 366 días

¡Para montos desde S/ 350!

Te esperamos en nuestras agencias a nivel nacional del 15 de enero al 31 de marzo 2017.

Con el respaldo del grupo Scotiabank, uno de los grupos financieros más sólidos del mundo.

CrediScotia 

SEGUROS

Los ingresos generados por seguros obligatorios y optativos ascendieron a S/ 70 MM al cierre de diciembre de 2017, con un crecimiento de 25% a lo registrado en el 2016. A la fecha, contamos con un importante porcentaje de penetración en nuestros seguros optativos de prima única, como Desempleo e Incapacidad Temporal (78%) y Negocio Seguro (74%). Los Seguros Optativos brindan al cliente un portafolio de productos diseñado especialmente para cubrir tanto riesgos personales como de negocios.

Dentro de la gama de productos sobresalen: Seguro de Desempleo Involuntario e Incapacidad Temporal, para todos los clientes que solicitaron un préstamo personal; Negocio Seguro, para los microempresarios que requieren tener la tranquilidad en caso de siniestros que afecten su negocio; Capital Protegido, para todos los clientes del producto LD MES (orientado al negocio); y Protección de Tarjeta que cubre siniestros de tarjetas de crédito.



¡ALTO! SOAT

PÍDELO AQUÍ

A PRECIO EXCLUSIVO
DESDE

S/ 79

Para los clientes con Tarjeta Única
Precio regular de SOAT con Mapfre: S/ 99




MAPFRE www.mapfre.com.pe

CrediScotia

CANALES



CrediScotia cuenta con variedad de canales: Físicos, Banca Telefónica, Banca por Internet y Cajeros Automáticos para que los clientes puedan tener una experiencia positiva.

Estos canales se usan para distribuir los diferentes productos y servicios de CrediScotia, como son los préstamos personales, préstamos a microempresas, tarjetas de crédito, pasivos, seguros, recaudaciones, remesas, transferencias, entre otros.

La gestión comercial y operativa-transaccional se realizan principalmente en las oficinas de atención al público (220), que comprenden 97 agencias, incluida la Oficina Principal; 5 oficinas compartidas con Scotiabank, 4 oficinas compartidas con Banco de la Nación, 4 oficinas especiales en Centros de Negocios y 110 oficinas especiales en retails.

Entre los canales complementarios de atención al público -para que los clientes de CrediScotia realicen operaciones de caja- se cuenta con más de 9 mil agentes Scotiabank gestionados por Scotiabank y sus aliados. Si bien las agencias CrediScotia cuentan con más de 60 Cajeros Automáticos Scotiabank, los clientes pueden usar una red de más de 900 Cajeros Automáticos Scotiabank.

Por otro lado, CrediScotia también tiene presencia en 46 establecimientos para atender necesidades de crédito vinculados a la adquisición de bienes de la red de aliados, distribuidores de las principales marcas de motos.



LOGROS 2017

- Se implementaron 10 agencias CrediScotia en las tiendas Makro de Surco, Santa Anita, San Juan de Lurigancho, Villa el Salvador, Comas, Independencia, Trujillo, Arequipa, Callao y Chiclayo.
- Se lanzó el piloto de préstamos de Nano Créditos y recaudación a través de la Billetera Móvil "Bim CrediScotia" en alianza con la Fintech MO, siendo el primer emisor de dinero electrónico en contar con un modelo de otorgamiento de crédito digital. Mediante este nuevo modelo, las bodegas tienen acceso a sacar Nano Créditos sin necesidad de la movilización de sus puntos de venta ni documentación.
- Se desarrolló la plataforma integral de canales que te permite ver las ofertas comerciales en línea.



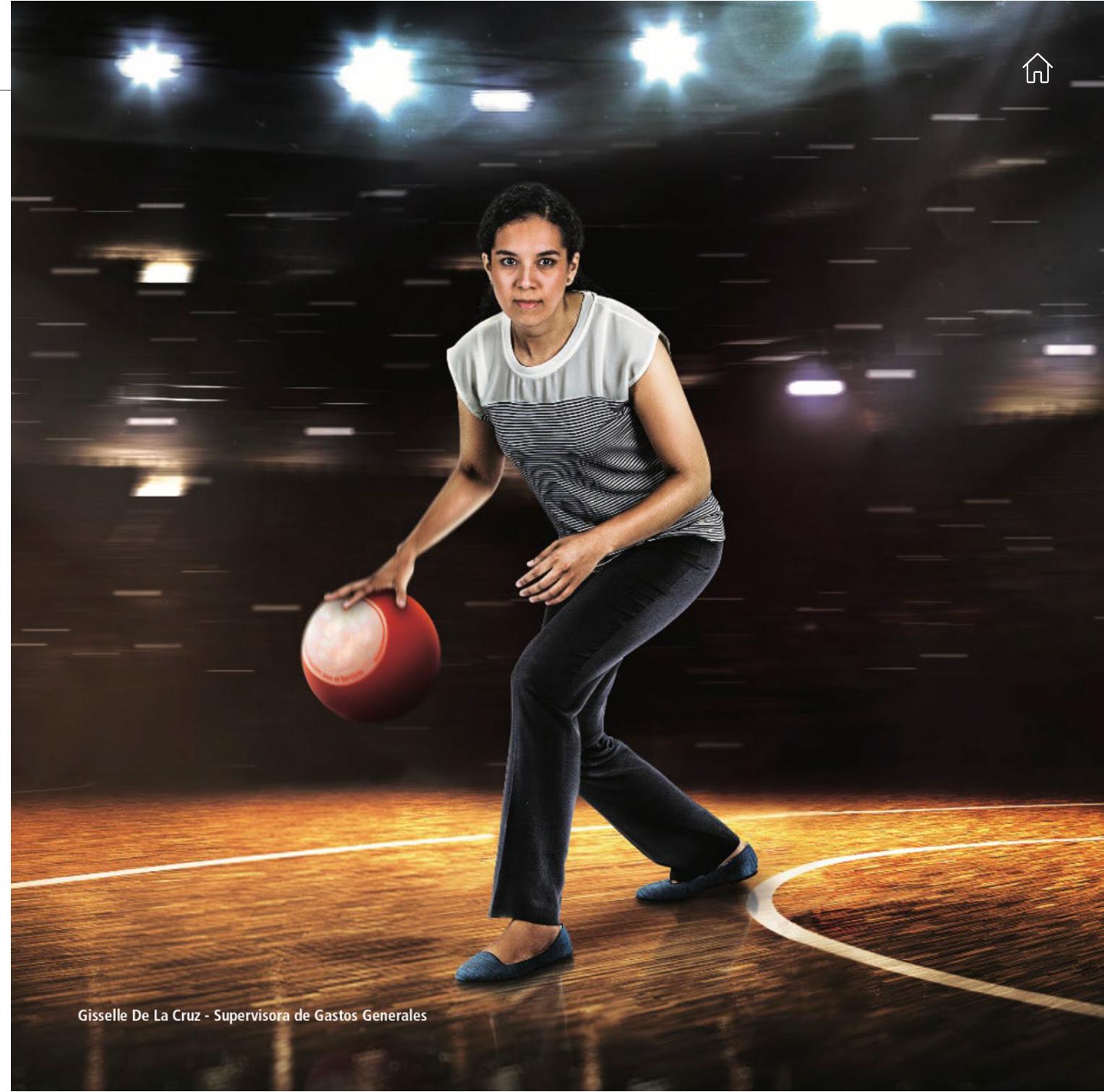
AGENTES

El parque de agentes Scotiabank a diciembre de 2017 está compuesto por 8,631 establecimientos y 9,014 terminales, en donde el POS tradicional (Point of Sale) se convierte en un terminal bancario, siendo estos equipos operados por el personal del establecimiento (Globokas, Pagaltoke, Cyrus Express, Movilred, Cell Power, entre otros), realizándose operaciones bancarias de acuerdo a su horario de atención.



LOGROS 2017

- Conforme a la estrategia de crecimiento transaccional se logró incrementar las transacciones en más de un 50% con relación al año 2016, con un promedio mensual de más de S/ 1,5 MM.
- Eficiencia en la Red de agentes, logrando incrementar el volumen transaccional con menos POS respecto al periodo anterior.
- Cobertura a nivel nacional en las principales provincias.
- Durante el 2017 se activaron más de 92 M billeteras electrónicas afiliadas a CrediScotia en la red de Agentes BIM a través de las transacciones de Conversión, Reconversión y Transferencia en las billeteras electrónicas de los usuarios CrediScotia.



Gisselle De La Cruz - Supervisora de Gastos Generales



ALIANZA MAKRO

El 12 de junio de 2017, CrediScotia, Scotiabank y Makro establecieron una Alianza Comercial, cuya duración será de más de 10 años (hasta el 31 de diciembre de 2027).

Makro es una organización mayorista de productos alimenticios y no alimenticios con 50 años de experiencia y con más de 150 tiendas en América del Sur, específicamente, en Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú. En nuestro país se encuentra, desde el año 2009, ofreciendo más de 8,000 productos a precios de mayoristas y tiene más de 1 millón de clientes profesionales (bodegas, puestos de mercado, hoteles, restaurantes y caterings) y consumidores finales en sus 12 tiendas a nivel nacional.

Los objetivos principales de la alianza son los siguientes:

- Desarrollar y comercializar en forma exclusiva la Tarjeta Única Makro y todos los medios de pago del grupo Scotiabank en las tiendas Makro a nivel nacional.
- Financiar con créditos a los clientes de Makro, con la finalidad de incrementar la adquisición de productos en las tiendas.
- Implementar agencias CrediScotia y módulos de ventas en todas las tiendas Makro a nivel nacional, para ofrecer a los clientes todos los productos y servicios que el grupo Scotiabank comercializa.

En los primeros meses de la alianza, se lograron implementar 10 agencias CrediScotia en las tiendas Makro, las cuales atienden al público en el mismo horario de atención de Makro. Asimismo, el 29 de agosto de 2017 se lanzó al mercado la Tarjeta Única Makro, medio de pago exclusivo en las Tiendas Makro, ofreciéndoles facilidad en sus medios de pagos.

Al 31 de diciembre de 2017, más de 25,000 clientes han realizado compras en las tiendas Makro por más de S/ 40 MM, beneficiándose con ofertas imparables, promociones exclusivas y descuentos en diversos productos y categorías gracias a la obtención de la tarjeta.





INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

CrediScotia cuenta con modelos analíticos para el soporte de la gestión comercial (leads), además de Dashboards que permiten establecer una serie de indicadores de gestión, seguimiento y toma de decisiones para una rápida respuesta a la estrategia comercial.

CrediScotia trabaja permanentemente en el desarrollo de modelos estadísticos, con la finalidad de maximizar los recursos de las bases de datos y la gestión de los canales.

Para ello, la Financiera desarrolla y administra modelos de adquisición / prospección desarrollados especialmente para acercar la oferta de valor de sus productos a los segmentos C y D por medio de los canales adecuados.

LOGROS 2017

- Se trabajó en reforzar nuestra capacidad de adquisición de clientes para préstamos personales y microempresa. Incorporando nuestra gestión de leads nuevos modelos de prospección.
- Se trabajó en estrategias de segmentación de clientes que nos generen un portafolio con perfiles de bajo riesgo (calificados en low y medium) y con alta propensión a la toma de nuestros productos.
- Se desarrollaron nuevas estrategias para incrementar el volumen de venta de tarjetas de crédito, mejorando el desempeño en sus principales indicadores: entrega, uso y facturación.
- Se incorporaron Dashboards de oportunidades para la gestión de los canales, permitiendo fortalecer de forma enfocada las capacidades de venta y visibilidad de las tendencias del sistema financiero.
- Se inició la Cultura del Dato en la financiera, estableciendo indicadores e incentivando a los canales a capturar consentimientos y datos de contacto de calidad de nuestros clientes.



Deysi Reyes - Supervisora de Back Office y Servicios Complementarios





EXPERIENCIA DEL CLIENTE



En junio de 2017, se creó la Gerencia de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial, alineado a la estrategia del grupo Scotiabank para garantizar que la voz del cliente esté integrada directamente en todo lo que hacemos, de forma continua.

Esta nueva gerencia garantiza que las estrategias de negocios, planes e iniciativas se lleven a cabo o se cumplan de conformidad con las normas, políticas y procedimientos internos vigentes. Además es responsable de aprobar las estrategias, planes de acción, campañas y modelos respecto a la calidad de servicio con la finalidad de mejorar la experiencia del cliente.

LOGROS 2017

- Lanzamiento de las Disciplinas Comerciales para Vender con Calidad, que son rutinas comerciales y de atención al cliente.
- Lanzamiento del NPS (Nuestra Pasión por el Servicio) en la Gerencia Retail que permitirá conocer el nivel de recomendación de nuestros clientes en los retails.
- Despliegue de un nuevo modelo de venta enfocado en la simplicidad y rapidez del proceso de admisión de clientes microempresarios a nivel nacional.
- Mejora del proceso y modelo de venta a través de las ventanillas en las agencias.
- Se implementó un nuevo esquema de incentivos para el equipo de operaciones de agencias que contribuye a brindar un servicio de calidad, cumpliendo los objetivos comerciales y asegurando los controles operacionales.
- Se establecieron lineamientos claros en las comunicaciones: priorizando los mensajes a comunicar, el medio y los materiales con los que se busca el impacto comercial.

Maria Isabel Cárpena Macher - Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial





TESORERÍA



Entre las principales funciones de la Tesorería están la administración del balance de CrediScotia y sus descargos, gestionar la liquidez a través del monitoreo de los ratios y límites exigidos por los organismos reguladores y relación con inversionistas potenciales.

Asimismo, en coordinación con las áreas de Riesgos de Mercado y Tesorería de Scotiabank se generan sinergias para la obtención de la información y apoyo en el manejo de las variables económicas del mercado

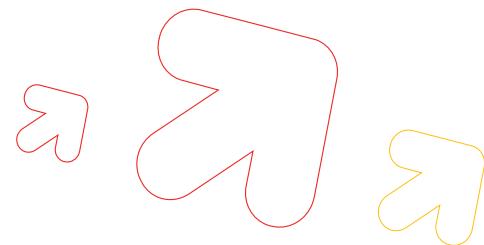
profesional como precios, plazos, monedas y tasas. Es responsable de financiar el crecimiento de las colocaciones de CrediScotia a través de fuentes de fondeo diversificadas, tales como captaciones de depósitos, adeudados y emisiones de papeles comerciales de corto y largo plazo en el mercado local.

A diciembre de 2017, la Financiera tiene emitidos Bonos Subordinados por S/ 130 MM.

Finalmente, y como consecuencia de las actividades realizadas en el mercado interbancario, de capitales

y la adecuada gestión de la tesorería, CrediScotia logró indicadores de cobertura de liquidez en moneda nacional y moneda extranjera muy superiores a los exigidos por los entes reguladores.

Para el año 2018, se espera seguir fortaleciendo la estructura de fondeo de la Financiera a través de nuevas captaciones, las cuales acompañarán el crecimiento de la empresa.



Francisco Villar - Jefe de Productos Personas

RIESGOS

Durante el 2017, la Gerencia de Riesgos de CrediScotia Financiera hizo frente a retos importantes en los dos negocios que administra: Consumo y Microempresa, razón por la cual el equipo continuó desarrollando y participando en propuestas innovadoras para impulsar el valor de nuestro portafolio, siempre orientado a mantener el nivel de riesgo dentro de los resultados esperados.

En el transcurso del año, se realizaron las siguientes actividades como parte de la gestión del riesgo crediticio:

- Presentación e implementación de iniciativas y actividades relevantes.
- Revisión/actualización de las políticas de créditos y adecuaciones en plataforma de aprobación de créditos.
- Gestión de autonomías comerciales.
- Sistema de seguimiento de cartera y políticas.
- Seguimiento de indicadores de riesgo crediticio.
- Aplicación de estrategias de administración del riesgo de sobreendeudamiento.
- Administración de los modelos de score.
- Gestión de estrategias de recuperación y cobranzas.
- Acciones de mitigación y gestión del riesgo ante el evento del fenómeno El Niño costero.
- Capacitación integral de los equipos comerciales de Consumo y Microempresa.

Con el objetivo de alcanzar una mayor discriminación en la originación de los portafolios de Consumo, se implementó una nueva segmentación para los clientes de la Financiera, la cual agregó variables relacionadas al comportamiento del uso de Tarjetas de Crédito y Líneas Paralelas, así como el score behavior desarrollado con FICO.

En el transcurso del año, se realizaron adecuaciones a las Políticas de Créditos de Consumo entre las cuales podemos destacar: (1) inclusión del factor DTI para la Evaluación por Ingreso, (2) inclusión de un límite máximo para el financiamiento de seguros, (3) ajustes en las campañas de Compra de Deuda de Tarjeta de Crédito (4) simplificación en el registro de solicitudes, con el retiro de las referencias telefónicas, (5) implementación de la campaña de Tarjeta de Crédito Única para empleados.

Adicionalmente, se optimizaron las campañas de incremento de línea para Tarjeta de Crédito y la estrategia de Disposición de Efectivo. Asimismo, se establecieron controles en las campañas por ampliaciones de línea en Tarjeta de Crédito y por Líneas Paralelas.

En agosto de 2017, la Financiera firmó una alianza estratégica con el retailer MAKRO con el objetivo de expandir el negocio de Tarjetas de Crédito. Desde la perspectiva de riesgos, la atención de esta alianza

está enmarcada dentro de las estrategias y políticas vigentes.

En cuanto al portafolio Microempresa, se implementó una mejora en la segmentación de clientes, y, adicionalmente, se realizó una mejora en la estrategia de adjudicación de créditos buscando darle mayor dinamismo a los perfiles de menor riesgo. Asimismo, se adecuaron parámetros de evaluación, se simplificaron documentos para los clientes de mejor riesgo, y se redujeron los niveles de excepciones.

Respecto a la plataforma de admisión para el portafolio Microempresa, se implementó la bandeja de créditos con la finalidad de optimizar los tiempos de respuesta y se adecuó la metodología de costeo.

Desde marzo de 2017, debido al logro de los resultados esperados en producción, riesgo y margen de contribución se culminó el piloto "Implementación de Ventana Comercial Modelo de Consumo en el Negocio Microempresa (TransforMES). En ese sentido, se desplegó el modelo a nivel nacional basado en las fortalezas de segmentación, procesos, cálculo de ofertas, límites de exposición y estrategias de cobranza aplicadas en consumo para la adquisición de clientes con perfil microempresario. Sobre las autonomías comerciales, estas siguieron siendo

CON
SEGURIDAD
Y ESFUERZO,
SIEMPRE
JUGAMOS
PARA
GANAR

gestionadas para las carteras de Consumo y Microempresa de acuerdo a los resultados individuales de riesgo y del seguimiento del portafolio. En ese sentido, el área de Seguimiento de Portafolio realizó las revisiones correspondientes al cumplimiento de las políticas por parte del área comercial, informando las faltas identificadas para su debida diligencia, las cuales fueron previstas en el manual de Gestión de la Revisión de Cartera, ya que estas afectan el nivel de autonomía de los funcionarios comerciales.

La Gerencia de Riesgos de la Financiera utiliza diversos indicadores como mecanismos de control y monitoreo del portafolio, los cuales permiten la optimización de las estrategias de admisión y administración de los portafolios. Entre los principales indicadores tenemos

los siguientes: Loan Loss Expenses (LLE), PCL Ratio, Evolución de Rolls (Metodología Roll Rate Model), Morosidad (incluyendo castigos), Plan de provisiones, Evolución de cosechas, first payment default, entre otros. Estos indicadores son monitoreados de manera continua mediante los diversos dashboards con los que se cuenta.

La gestión del riesgo de sobreendeudamiento se aplica mensualmente de acuerdo a la resolución de la SBS N.º 6941-2008. Con el objetivo de mejorar esta gestión, hacia finales del año, se aprobó una nueva metodología para la identificación de clientes sobreendeudados y potencialmente sobreendeudados basada en la optimización del perfil de sobreendeudamiento; asimismo se aprobó también la actualización de las acciones de mitigación. Estas mejoras impactarán durante el 2018.

Con el fin de seguir agregando valor al negocio, este año continuamos con el despliegue del proyecto "Risk Analytics Roadmap", el cual se basa en cuatro pilares importantes: nueva plataforma de originación, nuevos modelos estadísticos, herramientas de soporte analítico y transferencia del conocimiento.

En cuanto a las plataformas de admisión, en octubre de 2017, se implementó el nuevo motor de decisión OMDM desarrollado con FICO. Asimismo, se desarrollaron nuevos modelos de originación, los cuales serán implementados e integrados a la gestión durante el 2018 con el objetivo de seguir mejorando la toma de decisiones en búsqueda de maximizar la rentabilidad de los portafolios.

Adicionalmente, todos los modelos de score y las segmentaciones actuales tienen un proceso de monitoreo estadístico trimestral establecido en los manuales metodológicos aprobados.

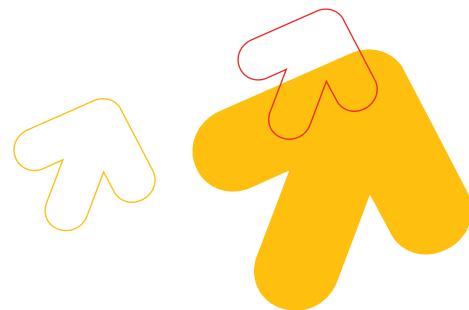
En el transcurso del año, como parte de las actividades de gestión de cobranza, se implementaron estrategias retadoras a través de pilotos para todos los portafolios de CrediScotia. Luego del monitoreo y evaluación de los mismos, se culminaron los que obtuvieron mejor desempeño, generando ahorros importantes en el gasto de provisiones. Los resultados de estas estrategias fueron presentados en los Comités de Créditos Retail.

Desde diciembre de 2016 y parte de 2017, el Perú fue afectado por el fenómeno El Niño costero, evento que afectó a más de 1 millón de peruanos. Con el objetivo de salvaguardar el buen desempeño del portafolio y atender a nuestros clientes afectados, se realizaron acciones de mitigación, tanto en la originación como en la administración de los portafolios de CrediScotia. Para ello, se activaron herramientas de mitigación para más de 47,000 clientes, y se realizaron ajustes en la originación en las zonas más impactadas por el desastre natural.

Por otro lado, se ejecutó un plan de capacitaciones para el equipo comercial Microempresa a nivel nacional en temas de política de créditos y metodología de evaluación de créditos; lideradas por los oficiales de créditos descentralizados que se realizan con frecuencia mensual en las agencias con presencia del oficial. Para el equipo comercial de Consumo, también se

realizaron capacitaciones referidas a las políticas de créditos de forma presencial y virtual, realizada por el equipo de la Mesa de Concesiones Consumo en provincias y en Lima.

Todos estos esfuerzos en conjunto, han permitido continuar impulsando el valor del portafolio de la Financiera con una administración del riesgo sostenida en buenas prácticas locales, así como en los principios y políticas del grupo Scotiabank.



**RESPECTO
VALORAMOS
CADA VOZ**

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

Los principales objetivos de la Gestión Integral de Riesgos son garantizar que los resultados de las actividades sujetas a la adopción de riesgos sean predecibles y estén dentro de los parámetros de tolerancia de riesgo de la Financiera, así como que exista un adecuado equilibrio entre el riesgo y el beneficio a fin de maximizar los rendimientos de la inversión para los accionistas. El marco de gestión de riesgos de CrediScotia está diseñado en cumplimiento de la regulación local vigente y las mejores prácticas bancarias, así como con los lineamientos y principios establecidos por Scotiabank Perú S.A.A. y la Casa Matriz - The Bank of Nova Scotia.

Los riesgos se gestionan dentro de las políticas y los límites aprobados por el Directorio y de acuerdo con la estructura de gobierno que en materia de gestión de riesgos se sustenta en las siguientes instancias:

-  Directorio
-  Comité de Control de Riesgos
-  Comité de Activos y Pasivos - ALCO
-  Comité de Auditoría
-  Comité de Políticas de Créditos
-  Comité de Riesgo Operativo
-  Comité de Cobranzas



RIESGOS DE MERCADO

CrediScotia gestiona los factores de riesgo de liquidez, de tasa de interés y cambiario dentro del marco definido por su directorio, con políticas, procesos y controles, diseñados para sostener un balance prudente entre las oportunidades de negocios y la gestión de los riesgos asumidos debido a su actividad de intermediación financiera.

El riesgo de tasa de interés se manifiesta en un potencial deterioro del margen financiero o del valor patrimonial debido a las fluctuaciones de las tasas de interés del mercado. El riesgo cambiario es la posibilidad de pérdida de valor en las posiciones en moneda extranjera, activas y pasivas, del balance de la Financiera, que se produce principalmente por la volatilidad en el tipo de cambio.

Por otro lado, el riesgo de liquidez surge de enfrentar situaciones en que los recursos líquidos no son suficientes para cubrir obligaciones de corto plazo, por lo que la entidad se ve obligada a vender activos o endeudarse en condiciones inusualmente desfavorables.

Para la gestión de estos riesgos se desarrolla un proceso de identificación y evaluación permanente, con herramientas y soporte tecnológico de primer nivel, que cumplen con los estándares locales e internacionales y que se aprueban y despliegan políticas de administración y monitoreo de las principales variables del portafolio, gracias a la participación de varios estamentos internos locales y de la Casa Matriz.

Asimismo, periódicamente, se revisan las prácticas del sector y las propias del grupo a nivel global y se introducen mejoras a las políticas, procesos y controles para robustecer nuestra estructura de gobierno corporativo y alcanzar equilibrio entre la rentabilidad esperada de nuestras posiciones y la volatilidad en las variables de mercado.



INTEGRIDAD:
ACTUAMOS CON HONOR



RIESGO OPERATIVO Y TECNOLÓGICO

El Marco de Gestión del Riesgo Operacional aplicado establece un enfoque integrado para identificar, medir, controlar, mitigar y reportar riesgos operacionales a base de elementos clave, tales como el Gobierno Interno, Apetito por el Riesgo, Medición, Seguimiento e Informes, entre otros.

La Financiera reconoce que una gestión eficaz e integrada del riesgo operacional es un componente clave de las buenas prácticas de gestión del riesgo, por lo cual a fin de contar con un gobierno interno de riesgo operacional sólido, la Financiera adoptó un modelo de tres líneas de defensa que establece las respectivas responsabilidades de la gestión del riesgo operacional.

Durante el año 2017, se ha continuado con el desarrollo de las metodologías de gestión del riesgo operacional para la Financiera a fin de fortalecer e incorporar aspectos para reforzar la gestión.

Las principales metodologías son las siguientes:

- ☞ Metodología de Eventos de Riesgo Operacional.
- ☞ Metodología de Indicadores Clave de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs)
- ☞ Metodología de Continuidad de Negocio – Business Continuity Management – BCM
- ☞ Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Risk Control Self Assessment (RCSA).
- ☞ Metodología de Evaluación de riesgos de nuevas iniciativas y/o cambios importantes, entre otros.

En este periodo, a raíz de la implementación de mejoras en la gestión de riesgos operacional, se ha obtenido la eliminación del capital adicional que fuese requerido en el año 2016 por la SBS.



APETITO POR RIESGO OPERACIONAL

Durante el 2017, se determinó el apetito de riesgo operacional a través del límite de pérdidas por riesgo operacional a nivel de todo el grupo Scotiabank Perú, el cual fue a su vez distribuido a nivel de las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra la Financiera.

Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Gerencias de Primera Línea de CrediScotia. Estos límites de pérdida a su vez se incluyen como objetivos dentro del balanced scorecard de cada una de las vicepresidencias o gerencias antes indicadas.



PASIÓN
DAMOS LO
MEJOR



METODOLOGÍA DE EVENTOS DE PÉRDIDA

La Financiera hace seguimiento a datos de pérdidas por riesgo operacional relevantes establecidos por Línea de Negocios, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea. Las pérdidas son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional (GRO) designados en las diversas unidades de la Financiera, las cuales son registradas en la Base de datos de Eventos de Pérdidas (BDEP) por Riesgo Operacional. Esta base se utiliza para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos, así como elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio. La Financiera hace seguimiento a datos de pérdidas por riesgo operacional relevantes establecidos por Línea de Negocios, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea. Las pérdidas son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional (GRO) designados en las diversas unidades de la Financiera, las cuales son registradas en la Base de datos de Eventos de Pérdidas (BDEP) por Riesgo Operacional.

Esta base se utiliza para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos, así como elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

METODOLOGÍA INDICADORES CLAVE DE RIESGO (KRIs)

La metodología de Indicadores Clave de Riesgo es una medida para informar sobre el riesgo potencial, el estado actual o la tendencia de las exposiciones al riesgo operacional; aporta información a las dos primeras líneas de defensa a fin de propiciar la gestión proactiva de las exposiciones a riesgos a través de la supervisión y la comunicación de los riesgos y tendencias operativas para procurar una respuesta adecuada y oportuna de la Dirección.

Entre las actividades desarrolladas dentro de la metodología en el 2017 destacan:

- Implementación de 8 nuevos indicadores de riesgo corporativos.
- Monitoreo de veintidós (22) indicadores de riesgo ejecutivos de la Financiera. El 55% cuenta con umbrales de riesgos, que en caso de haber sobrepasado los niveles, dieron lugar a la generación de planes de acción o medidas correctivas. Asimismo,

se ha monitoreado 13 indicadores informativos, de los cuales 100% cuentan con umbral.

- Mediante análisis, se revisaron los indicadores y, en caso ameritaba, se calibraron los niveles de tolerancia (umbrales de riesgo) de los indicadores con los dueños / responsables del negocio por bandas (niveles de apetito): aceptable (verde), con riesgo potencial (ámbar) y crítico (rojo).
- Se han elaborado presentaciones dirigidas a la Financiera, Comité de Control de Riesgos, Comité de Riesgo Operativo, Directorio y la Casa Matriz.

RESPONSABILIDAD LOGRÉMOSLO

ADMINISTRACIÓN DE LA CONTINUIDAD DE NEGOCIO - BUSINESS CONTINUITY MANAGEMENT - BCM

CrediScotia cuenta con 14 Planes de Continuidad de Negocio (PCNs) vigentes y desplegados en Gerencias Principales. El grupo Scotiabank cuenta con un sitio alternativo para soportar sus procesos más críticos, el cual se mantiene listo y operativo brindando soporte a los procesos más sensibles. A la fecha, cuenta con 103 posiciones de trabajo físicas, la Financiera cuenta con 34 posiciones destinadas a sus procesos críticos.

Durante el cuarto trimestre, se culminaron favorablemente las pruebas de simulación de los planes de continuidad de TIPO I y II (que contienen procesos críticos sensibles al tiempo en el sitio alternativo). El objetivo de estas pruebas es garantizar el buen funcionamiento de las posiciones de trabajo en caso de que estas sean requeridas debido a una contingencia, desastre o emergencia.

Del 8 al 10 de setiembre se llevó a cabo

la prueba del DRP – Disaster Recovery Plan, que incluyó la certificación de los PCNs de las unidades de negocio que tienen procesos críticos (Clase I y II) y la participación de las agencias de CrediScotia. Esta prueba estuvo liderada por la Vicepresidencia de Tecnología de Información & Soluciones, y contó con el apoyo de la Unidad de Gobierno Operacional 1B– Continuidad de Negocio de la Vicepresidencia de Operaciones & Shared Services.



METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DE RIESGOS Y CONTROLES: MATRIZ DE AUTOEVALUACIÓN DE RIESGOS Y RISK CONTROL SELF ASSESSMENT (RCSA)

La Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Controles es la herramienta local para la identificación y evaluación de riesgos operacionales de productos y áreas de soporte. De forma complementaria, se utiliza la herramienta corporativa RCSA (Risk Control Self-Assessment), para reportar hacia la Casa Matriz los riesgos operacionales.

La Metodología de Evaluación de riesgos y controles tiene como objetivo hacer una revisión y diagnóstico del sistema de control interno mediante la identificación de los principales riesgos a los que están expuestas las actividades realizadas, los controles existentes para mitigarlos y las oportunidades de mejora en el proceso de gestión del riesgo. El universo para la aplicación de la evaluación de riesgos y controles está compuesto por:

1. **Líneas de negocio:** enfoque por familias de producto.
2. **Unidades de soporte:** enfoque por unidades.

La Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesta por las siguientes etapas: (1) Identificación de Riesgos, (2) Evaluación del Riesgo a Nivel Inherente, (3) Identificación y Evaluación de Controles, (4) Determinación del Riesgo Residual, y (5) Tratamiento. Durante el 2017, se incorporaron mejoras metodológicas que permitieron robustecer el programa de evaluación de riesgos y controles locales al ajustar las escalas para evaluación del riesgo y determinación de los niveles de exposición.

Durante el año, se realizó la evaluación de 23 matrices en CrediScotia. Adicionalmente y utilizando, como fuente de información, las matrices de riesgos y controles, se realizó una evaluación integral a nivel de toda la empresa como parte de la metodología corporativa de la Casa Matriz (RCSA).



GESTIÓN DE NUEVAS INICIATIVAS Y CAMBIOS IMPORTANTES EN EL AMBIENTE DE NEGOCIO, OPERATIVO O INFORMÁTICO



La Financiera ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevos productos y ante cambios importantes en el ambiente de negocio, operativo o informático que describen los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro de la Financiera.

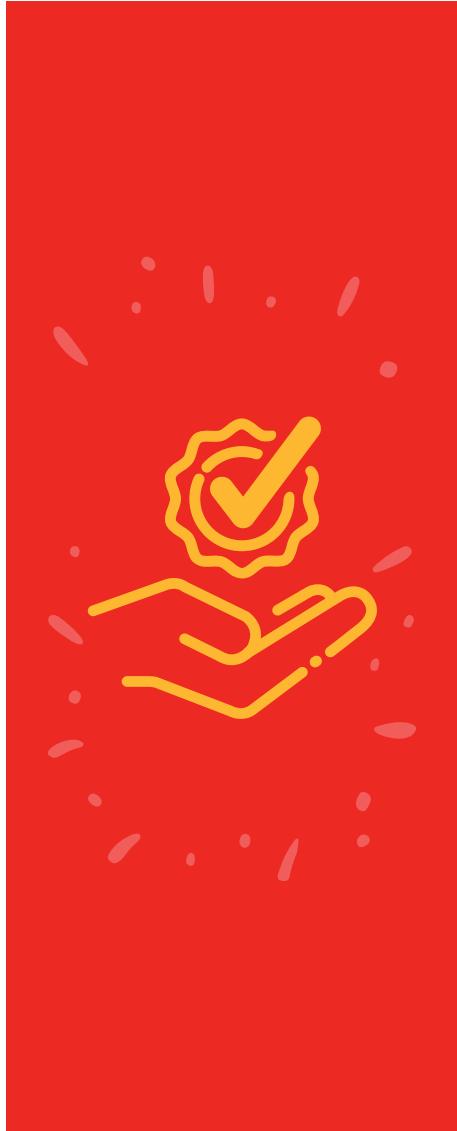
Todo producto nuevo o cambio importante en el ambiente de negocio, operativo o informático deberá contar con una evaluación integral de riesgos antes de su desarrollo, la misma que debe ser actualizada luego de su implementación.

Se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del Líder o Patrocinador, la revisión de la Unidad de Riesgos Operativo y Tecnológico y otras funciones de control como las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.

El Comité de Riesgo Operacional proporciona supervisión a fin de garantizar que todas las

Líneas de Negocios implementen los principios y lleven a cabo las evaluaciones de riesgo del producto de manera coherente y uniforme.

La Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico brinda, además, asesoría al dueño de la Iniciativa durante el proceso de Evaluación Integral de Riesgos.



LA CLAVE DEL
ÉXITO
ESTÁ EN LA CONFIANZA
DE NUESTROS
CLIENTES



Fares Rázuri - Jefe de Servicios Operativos



CUMPLIMIENTO REGULATORIO



El riesgo de incumplimiento comprende cualquier actividad que realice la empresa sin el debido cumplimiento de los reglamentos, políticas, procedimientos internos y normas éticas establecidos por la Casa Matriz o los organismos reguladores locales. El incumplimiento de las leyes, regulaciones, normas, estándares de autorregulación y códigos de conducta aplicables a las actividades de la empresa puede conllevar a sanciones legales, normativas, pérdida financiera material o de reputación, entre otros.

En tal sentido, la unidad de Cumplimiento Regulatorio ha establecido como uno de sus objetivos principales, proponer, establecer, coordinar y monitorear los mecanismos de control que aseguren razonablemente el efectivo cumplimiento de toda la normativa

aplicable, con la finalidad de mitigar el riesgo por incumplimiento que puede afrontar la empresa.

Como prueba de lo anterior, se aprecia que durante el año 2017, se alcanzaron los siguientes logros:

- Se desarrolló en su totalidad el programa Anual de Cumplimiento correspondiente al año 2017, el mismo que contiene el cronograma de actividades para el correcto desarrollo de la Función de Cumplimiento Normativo. El referido Programa fue aprobado por el Directorio de CrediScotia en el mes de diciembre de 2016.
- Se realizó de forma exitosa la Certificación Anual que reafirma nuestra adhesión y

cumplimiento del Código de Conducta y sus Políticas Complementarias. Asimismo, todo el personal de la Financiera cumplió con rendir satisfactoriamente las evaluaciones relacionadas a los cursos virtuales sobre la cultura de conducta ética y de cumplimiento del grupo Scotiabank.

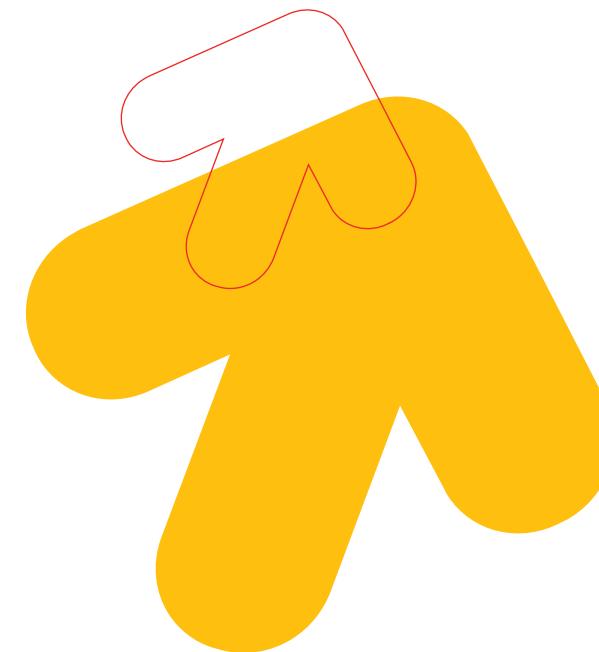
- Se participó en todas las charlas de inducción que se realizan a los nuevos colaboradores en donde se refuerza la Función de Cumplimiento Normativo y la importancia de cumplir con el Código de Conducta y sus Políticas Complementarias. Asimismo, se desarrolló un programa de capacitación sobre temas de cumplimiento y aspectos legales dirigido al personal que labora en provincias.

- Se atendió con éxito la Visita de Inspección que efectuó sobre CrediScotia la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) entre los meses de mayo y junio del año 2017.

- Se cumplió con atender oportunamente todos los requerimientos realizados por las entidades reguladoras (SBS, SMV, Indecopi, entre otros) mediante oficios y oficios múltiples, así como también, respecto al marco regulatorio local, se ha logrado la implementación y alineamiento a diversas nuevas normativas.

- Por lo expuesto, la Financiera mantiene altos estándares de cumplimiento, dado el correcto nivel de atención de la regulación local aplicable, así como de las políticas de la Casa Matriz, las cuales, por su relevancia para el ejercicio 2017, han significado importantes retos asumidos por nuestras diversas unidades en la búsqueda de su implementación y cumplimiento.

- Con el desarrollo de las acciones detalladas, se evidencia la consolidación de la cultura de cumplimiento de CrediScotia.



PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS



Durante el 2017, CrediScotia cumplió con las políticas, procedimientos y controles establecidos para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLA/FT), dentro de los parámetros y las mejores prácticas aplicadas por el grupo Scotiabank. Todo ello, orientado a reducir el riesgo de LA/FT, tal como se detalla a continuación:

La Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA) viene supervisando y verificando el adecuado funcionamiento del sistema centralizado de monitoreo de Prevención del Lavado de Activos "BSA Prime", a través de la permanente actualización y mejoras realizadas a la matriz de riesgos de PLAFT (análisis basado

en riesgos de los Productos, Servicios, Clientes, Canales de Distribución y Zonas Geográficas), así como utilizando la herramienta informática de seguimiento para los Casos Diferidos (Casos Pendientes de Atención) en el BSA Prime.

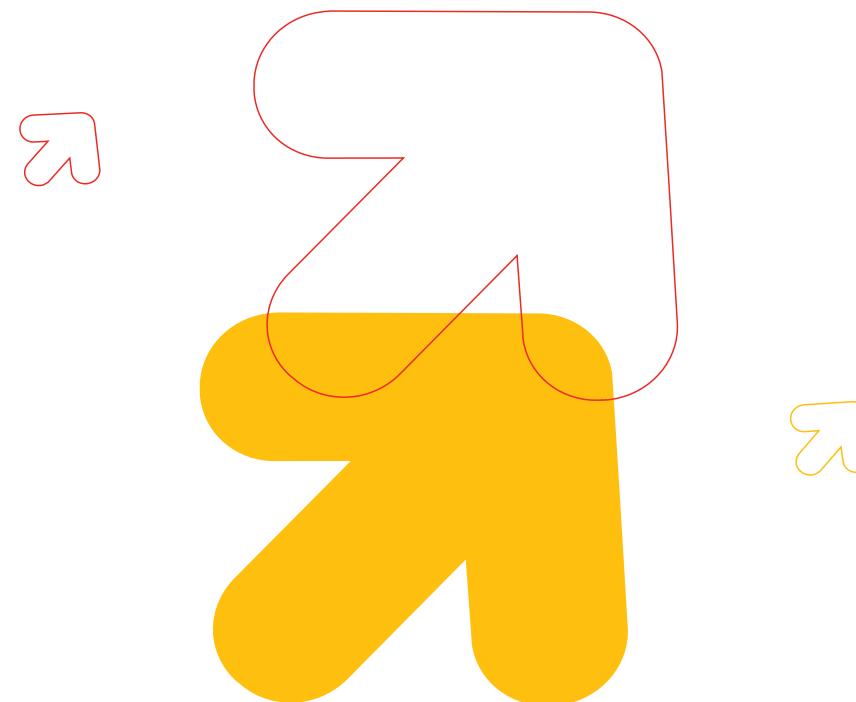
Es importante mencionar que ambas herramientas permiten a CrediScotia mantener un adecuado sistema centralizado de monitoreo de Prevención del Lavado de Activos, priorizando la atención en aquellos casos que reviertan mayor riesgo, en virtud de las características presentadas en su generación y que sean atendidas dentro de los plazos establecidos por nuestra Casa Matriz, así como también, en cumplimiento de lo señalado por parte de nuestros reguladores.

Ello permite a CrediScotia mitigar de manera eficiente los riesgos, tanto por temas vinculados al lavado de activos como reputacionales.

Otra de las herramientas que cumple una función fundamental en el monitoreo de la UPLA es el sistema World-Check, el cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente de la Financiera contra las listas de personas e instituciones que representan un riesgo legal o de reputación a nivel mundial. De igual forma, la Financiera ha desarrollado distintas actividades de capacitación durante el año 2017, las cuales estuvieron destinadas a fortalecer los mecanismos de conocimiento del cliente, mediante un desarrollo temático especializado y enfocado en cada Unidad de

Negocio, así como para el personal en general, debiendo destacar que el 100% del personal activo de la Financiera al 31 de diciembre culminó satisfactoriamente su certificación de Reducción del Riesgo a través del Centro Internacional de Capacitación dispuesto por nuestra Casa Matriz en Toronto, Canadá. Del mismo modo, el personal de la UPLA participó en el Noveno Congreso Internacional de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo organizado por el Comité de Oficiales de Cumplimiento y ASBANC.

Finalmente, el logro de los objetivos por parte de la Unidad de Prevención de Lavado de Activos ha permitido asegurar el mantenimiento de un alto estándar de prevención, proveyendo a las distintas unidades de la Financiera de capacitación y herramientas de fácil utilización, lo cual hace posible conocer mejor al cliente y generar relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad de la Financiera.



**SEGURIDAD
Y ESFUERZO:
LAS VIRTUDES DE
NUESTROS JUGADORES
CREDISCOTIA**



Cynthia Abanto – Funcionaria de Negocio Consumo
Estefany Pérez – Funcionaria de Negocios y Servicios
Meilyn Ferro – Representante de Servicios

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO



Durante el 2017, Capital Humano desarrolló distintas iniciativas impulsadas en ser Socio Estratégico del Negocio, fomentando el crecimiento y desarrollo de los colaboradores, buscando su bienestar en el trabajo, fomentando y afianzando el liderazgo, fortaleciendo la cultura basada en los valores y el trabajo en equipo bajo el dogma de Vender con Calidad. En seguida, se hace referencia a los resultados desde las distintas unidades que componen la gerencia.

➤ Selección e Inducción General

En el año 2017, se cubrieron 1,006 vacantes, de las cuales 224 fueron traslados internos y 14 fueron traslados entre empresas, esto permite corroborar que los hacedores tengan oportunidades de desarrollo en el grupo Scotiabank. Para ampliar las fuentes de reclutamiento, se participó en dos ferias laborales organizadas por el MINTRA y dos

organizadas por ESSALUD, orientada a reclutar personas con discapacidad. De igual forma, participamos en tres ferias virtuales con universidades que nos permitieron posicionar mejor nuestra marca empleadora.

En conjunto con el equipo de Comunicaciones y Marketing, se construyó y lanzó la nueva marca empleadora de CrediScotia bajo el selling line de Lo Hacemos Posible, en el que la propuesta de valor consta de cuatro atributos: Hacemos Posible Tu Desarrollo, Hacemos Posible Tu Bienestar, Hacemos Posible Tu Reconocimiento y Hacemos Posible Tu Hogar de Trabajo. En ese sentido, se presentaron las nuevas piezas gráficas para acompañar todo el proceso de onboarding, desde reclutamiento, selección, incorporación e inducción de los nuevos hacedores. A partir del mes de agosto de 2017, el equipo de Selección pasó a reportar directamente a la Gerencia de Talent Acquisition, en la cual se asignaron diferentes roles y funciones a los analistas. De esta manera, cada departamento

y área de CrediScotia es atendida por un analista especializado con la finalidad de hacer eficiencias en los procesos, armar bases de datos de candidatos y aumentar la calidad en el servicio.

➤ Desarrollo

Durante el año 2017, hemos llevado a cabo 247 talleres de capacitación, lo cual equivale a 77,902.7 horas lectivas y 70,771.9 horas asistidas, de las cuales hemos impartido 27,425.20 horas presenciales y 50,477.46 horas virtuales.

El número total de participantes entre personal activo y cesado fue de 3,484, lo cual equivale a que cada participante recibió un promedio de 20.3 horas de capacitación durante el año 2017.

Con el fin de tener mayor cobertura y cubrir las necesidades de nuestros hacedores de Lima y provincias, se han realizado talleres

presenciales, así como talleres virtuales a través de nuestra plataforma de Escuela de Negocios, la cual brinda la facilidad de poder ingresar dentro y fuera de oficina.

Adicionalmente, se ha participado activamente en diferentes proyectos transformacionales de alto impacto para la organización, estructurando y desarrollando programas que han influido de manera directa al negocio: Nuevo Modelo de Negocio Microempresa TransforMES, Gobierno Integral de Agencias, Plan Shock (Capacitación en Técnicas de Cobranzas), Plan Shock (Capacitación de la Actualización de Políticas de Créditos). Asimismo, alineado a las necesidades de nuestros líderes se han diseñado dos Programas de Certificación en habilidades de Liderazgo "INVICTUS" dirigido a los líderes de las unidades de Ventas Dirigidas y Retail y "LIFE" dirigido a los líderes de la Red de Agencias, cuyo objetivo principal es fortalecer las habilidades y competencias de nuestros líderes para la gestión efectiva de sus equipos de negocios. Son programas de 6 meses de duración, con impacto a nivel nacional.

➤ Cultura y Bienestar

O Durante el 2017, se realizaron diversas actividades para reforzar la Cultura Hacedora como base para facilitar la ejecución de la estrategia en la Financiera. Lo más importante fue el refuerzo del nuevo propósito global: **Creemos que cada cliente tiene derecho a estar mejor, y de los valores Scotiabank (Integridad, Respeto, Pasión y Responsabilidad), a los cuales la Financiera se ha alineado como**

subsidiaria del grupo Scotiabank. Un aspecto que hemos reforzado también es la visión trascendente que decanta del propósito: **Lo Hacemos Por Nosotros, Por Nuestros Clientes, Por Nuestro País**, evidenciando el impacto positivo en el Perú que tenemos desde nuestro trabajo diario.

Una actividad que marcó un hito en este año fue el Reto Patrio, y en el que reforzamos esta visión trascendente, en la misma que construimos una gran bandera con retazos de tela traídos de todos los puntos del país y que contenían el compromiso firmado de nuestros colaboradores para hacer que el Perú gane. Esta gran bandera se desplegó en el frontis de la Oficina Principal.

En Comunicación Interna, se continuó con la optimización de la comunicación interna enfocados en potenciar los kick-off de Cultura y nuestro grupo en facebook #WINCSF. Asimismo, en el frente de Clima, se afinó el proceso de generación de planes de acción de Punto de Vista, se volvió a participar en Great Place to Work.

Los resultados que se lograron en el 2017 se resumen en:

- Implementación del grupo de facebook #WINCSF.
- Se sinceró y mejoró el procedimiento de subsidios, préstamos a colaboradores y seguros.
- En los indicadores de la encuesta Punto de

Vista se tuvieron resultados mixtos: 81% en Índice de Compromiso (2 puntos más en comparación al 2016) y 82% en Índice de Eficacia de Supervisión (2 puntos arriba de 2016). Asimismo, se logró 87.5% en Índice de Enfoque al Cliente (variación de +1.5 puntos porcentuales) y 80% en Índice de Facilitación del Desempeño (se mantuvo el resultado).

Se logró completar el proceso de asesorías en Punto de Vista al 100%.

➤ Se logró una percepción positiva de la campaña institucional de comunicación y alineamiento estratégico #WIN CrediScotia del 94%.

➤ La Financiera alcanzó el puesto 30 de GPTW de 65 participantes, si bien no ingresó al ranking, avanzamos 8 puestos acercándonos al top 25.

➤ Compensaciones Generalistas

En el año 2017, comenzamos a alinearnos a la transformación del Modelo Global de Recursos Humanos brindando mejores experiencias en el servicio a nuestros colaboradores, actuando como socio estratégico del negocio y desde el rol de Especialistas, diseñamos, implementamos y gestionamos programas de Recompensa Total acorde a las necesidades de nuestros colaboradores. Alcanzamos los siguientes logros:

- 700 colaboradores fueron reconocidos en los programas El Hacedor Estrella y Tiempo de Servicio Creciendo Juntos.
- Implementamos nuestra plataforma de reconocimiento Aplausos 2.0, la cual nos permite reconocer a nuestros hacedores de manera local y nos permite estar conectados globalmente con todas las empresas del grupo y también de manera frecuente reforzando los valores que respaldan a la Financiera y también acercarnos a una nueva plataforma digital acorde a la nueva era tecnológica.
- Continuamos con nuestros dos programas de flexibilidad laboral que permitieron brindar un mayor equilibrio entre el trabajo y la vida personal, otorgando más de 1,000 días libres y el 80% del personal de Soporte y Gobierno pudo usar los Early Friday de verano.
- Otorgamos mayores beneficios a nuestros hacedores y sus familias: otorgamos más días libres por paternidad, mayores descuentos por consumo de combustible y mejores descuentos en programas de certificación internacional con la Universidad del Pacífico.
- Distribuimos, en febrero de 2017, más de S/ 12 MM de utilidades gracias a la contribución de todos.
- Buscando el acercamiento de nuestros hacedores y sus familias, implementamos el CREAH CrediScotia Reconociendo la

Excelencia Académica de Nuestros Hijos, cuyo objetivo fue reconocer los mejores desempeños en el año 2017, categorías primaria, secundaria y superior; en total, premiamos a 25 hijos de nuestros hacedores.

- Lanzamos CAR (Compensation Annual Review) nuestro programa de recompensa, donde se informa de manera conjunta los incentivos anuales y la revisión salarial anual de nuestros colaboradores.

CrediScotia tuvo el orgullo de ser reconocida con dos premios, el primero en los premios ABE 2017 a la Responsabilidad Social Laboral como el **Mejor Programa de Reconocimiento** y ser reconocida también en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) en su Programa Eficiencia en la Gestión de Remuneraciones, Política Salarial y Beneficios a los Trabajadores, obteniendo el primer puesto. Son hitos muy importantes en las empresas del sector, lo cual permitirá seguir trabajando en brindar las mejores prácticas laborales a nuestros hacedores.

➤ Relaciones Laborales

La Unidad de Relaciones Laborales viene consolidando las relaciones con las organizaciones sindicales de la empresa, teniendo contacto cercano y comunicación permanente en salvaguarda de la paz laboral. Punto importante fue el cierre de las Negociaciones Colectivas con los 2 sindicatos de la empresa. Con el Sindicato de Piura, suscribimos un convenio colectivo por 2

años por los periodos 2017 – 2019; y con el Sindicato de Lima, por el periodo 2017. Asimismo, se colaboró en el rediseño de los procedimientos internos para la revisión de portafolio, iniciando la simplificación del mismo que permita actuar con mayor celeridad al momento de implementar las medidas disciplinarias que cada caso corresponda. En vía judicial se obtuvieron sentencias que ratifican y fortalecen la posición de la empresa frente a decisiones que han permitido que sigamos avanzando como negocio.



Never Caballero - Analista de Producto Microempresa

CUANDO
APRENDEMOS,
GANAMOS



Fiorella Tito - Funcionaria de Negocio Consumo
Bruno Villavicencio - Especialista de Análisis CRM Corporativo
Vanessa Moreno - Funcionaria de Negocios y Servicios
Darwin Zavala - Sub Gerente de Gestión de Información PYME B y MES

RESPONSABILIDAD SOCIAL

CrediScotia y la Comunidad

Para CrediScotia, la responsabilidad social es pieza clave de la manera de hacer negocios, brindando la oportunidad de contribuir, con enfoque ético y sostenible, al desarrollo económico, social y medio ambiental del país.

El objetivo es establecer relaciones de confianza y de valor compartido con los grupos de interés para lograr los objetivos. A través de políticas y programas, existe una contribución con el desarrollo sostenible adoptando prácticas bancarias éticas, promoviendo calidad de vida en la empresa, difundiendo conciencia ambiental, asumiendo un amplio compromiso con las comunidades en las que

viven los colaboradores y opera la entidad, entre otras acciones.

Además, se apoyan las oportunidades de desarrollo para las poblaciones de bajos recursos a través de proyectos que busquen validar estrategias, modelos y herramientas efectivas para el fortalecimiento de sus capacidades sociales, financieras y emprendedoras.



Cecilia Delgado - Asesora Comercial
Myrian Odar - Funcionario de Negocios y Servicios

Programas de Responsabilidad Social:



Educación para el Desarrollo e Inclusión Financiera

El resultado final del proyecto es lograr que familias en situación de pobreza hayan mejorado sus ingresos económicos y su calidad de vida de manera sostenible a través del desarrollo de actividades económicas inclusivas y el acceso a la educación emprendedora, financiera y previsional de calidad.

El modelo incluye desarrollo de habilidades sociales y emprendedoras, identificación de nuevas ideas de negocio o de áreas de fortalecimiento de negocios actuales de las familias; fortalecimiento o conformación de asociaciones y organizaciones económicas; desarrollo de capacidades, asesoramiento y asistencia técnica en gestión de los emprendimientos y de mercadeo; gestión financiera del negocio, la promoción del ahorro previsional, así como la provisión de capital semilla.

El fortalecimiento de las instituciones educativas enfatiza la integración del desarrollo de habilidades emprendedoras en la programación curricular y promover aprendizajes y una cultura emprendedora, financiera y previsional en adolescentes de tal manera que potencie el desarrollo social y económico en el presente y el futuro.

El proyecto se implementa en alianza con Care Perú y con el apoyo de gobiernos locales, promoviendo la inversión pública. Tiene una duración de tres años y este es el primer año de su implementación en las ciudades de Arequipa, Trujillo, Lambayeque y Huancayo.

Beneficiarios directos al finalizar el proyecto:

3,543

Familias en situación de pobreza

5,000

Estudiantes

10

Instituciones educativas

200

Docentes

10

Directores de escuelas

16

Autoridades locales



Formando Emprendedores del Mañana en Lima

Este proyecto es la ampliación de la experiencia que se ejecutó con excelentes resultados en el periodo 2014-2016 en Lima Norte; específicamente, en los distritos de Puente Piedra y Ventanilla. Su propósito es mejorar las capacidades sociales y económicas de los niños, niñas y adolescentes del Perú en las regiones de Lima y Piura a través de una educación emprendedora, financiera y previsional. De la mano del Plan Internacional y aliados como la Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana (DRELM), Dirección Regional de Educación de Piura (DREP), las Unidades de Gestión Educativa Local 01, 02, 04, 05 (UGEL) y Unidad de Gestión Educativa Sullana se lleva a cabo la implementación del proyecto que espera obtener los siguientes resultados:

Beneficiarios directos al finalizar el proyecto tanto de Piura como de Lima son:

120

Instituciones educativas

120,000

Estudiantes

5,400

Docentes

CrediScotia y el Medio Ambiente

Residuos sólidos gestionados: Reciclaje y disposición

Según lo planificado, la atención se enfocó en reforzar el reciclaje en las agencias de Lima: junto con la Asociación Ayudemos a Reciclar se ha implementado la segregación de residuos en las agencias llegando a obtener la siguiente data para el 2017:

Cartón (kg)

476.1

Papel (kg)

7,770.3

Plástico (kg)

139.4

Vidrio (kg)

19.4

Metal (kg)

40.7

TOTAL 2017 (KG):

8,445.9

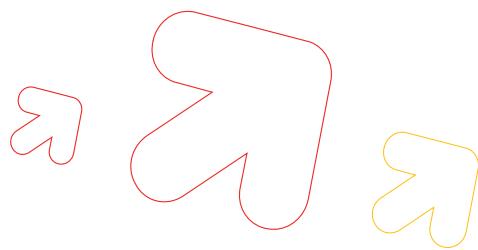
En el marco de la gestión responsable de residuos sólidos, se ejecutó la campaña Reciclación para la sensibilización de los colaboradores y, además, se envió comunicaciones relacionadas al cuidado del medio ambiente, ahorrando energía y agua.

AGRADECIMIENTO

El Presidente y los miembros del Directorio desean expresar su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en ellos para la conducción de CrediScotia durante el ejercicio 2017.

Asimismo, expresan su reconocimiento especial a los clientes por su confianza y permanente preferencia a los servicios que brinda la Institución. Del mismo modo, agradecen a los amigos, autoridades del sector financiero, y a los corresponsales del país y del exterior por su inapreciable apoyo.

Finalmente, manifiestan su reconocimiento a la Gerencia y al personal de la Financiera por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes, manteniendo su confianza en que conjuntamente se logrará llevar a cabo los planes de desarrollo de la Financiera, creando valor para la Institución y sus accionistas, y contribuyendo al desarrollo del país y de las comunidades en donde opera el grupo Scotiabank.



INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

DATOS GENERALES

Denominación y Dirección

La denominación de la Institución es CrediScotia Financiera S.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en Av. Paseo de la República N.º 3587, San Isidro, Lima, Perú. El número de teléfono es (511) 611-9900.

Constitución Social

CrediScotia Financiera S.A. se constituyó mediante Escritura Pública con fecha 9 de agosto de 1994, bajo la denominación de Banco del Trabajo S.A. El 15 de julio de 2008 Scotiabank Perú adquirió del grupo Altas Cumbres (Chile) el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco del Trabajo a través de la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima.

En Junta General de Accionistas con fecha 12 de septiembre de 2008, se acordó su conversión a empresa financiera, modificándose su denominación social por la de "CrediScotia Financiera S.A." y su Estatuto Social, lo cual conllevó la modificación de su objeto social, con miras a mantenerlo como un canal especializado del grupo Scotiabank Perú para la atención de clientela de créditos

de consumo, así como para la realización de préstamos a favor de pequeñas empresas y negocios. Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2008, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mediante Resolución SBS N.º 14139-2008, autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación total de su Estatuto Social, siendo ello formalizado mediante Escritura Pública de fecha 9 de enero de 2009, quedando inscrito en el asiento B00012 de la Partida Electrónica N.º 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La Financiera otorga créditos de consumo, a microempresas, y comerciales, utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 205 oficinas, al 31 de diciembre de 2017.

Las colocaciones brutas al cierre de diciembre de 2017 totalizaron S/ 3,922 MM, depósitos por S/ 2,761 MM y cuenta con 1,307 mil clientes deudores.

Grupo Económico

CrediScotia Financiera pertenece al grupo Scotiabank en el Perú, que a su vez forma parte de The Bank of Nova Scotia (o grupo Scotiabank), banco internacional con sede en Toronto, Canadá.

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 915 mil MM de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 88 mil empleados que atiende a más de 24 MM de clientes en más de 50 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.P.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo de 2006, en la que asimismo el Banco Wiese Sudameris, acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo

Laos de Lama con fecha 13 de mayo de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N.º 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

Capital Social, Acciones y Composición Accionaria

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre de 2017, asciende a la suma de S/ 485'107,512.00, representado por 53'603,040 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 9.05 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos. Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/ 387'913,534.70 habiéndose incrementado en la suma de S/ 97'193,977.30, producto de la capitalización de parte de los resultados acumulados al 31 de diciembre de 2016 y al 31 de diciembre de 2015 aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 31 de marzo de 2017; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 25.05557775269860% por acción.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo de 2017 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por la Institución por la suma de S/ 48'596,984.60 correspondientes a parte de las utilidades del ejercicio 2016, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de S/ 1.1337647988233500.

Al 31 de diciembre de 2017, el principal accionista de la Financiera por grupo económico es:

Grupo / Accionista	Procedencia	Participación (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS) / Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	100%
TOTAL		100%

VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN REGISTROS PÚBLICOS

Denominación	Primer Programa de Bonos Subordinados CrediScotia
Emisión	Primera
Series	Una serie A
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	S/ 300,000,000
Monto colocado	S/ 130,000,000.00
Monto vigente (al 31 de diciembre de 2017)	S/ 130,000,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	15 años
Fecha de redención	31/07/2027
Tasa de interés (nómina anual)	7.41%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Al vencimiento, base 360



Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda de CrediScotia Financiera en la Bolsa de Valores de Lima durante el año 2017.

Las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera S.A., no han registrado negociación durante el año 2017.

En el caso de los valores de representativos de deuda tampoco se ha registrado negociación en la Rueda de Bolsa durante el año 2017.

✦ Clasificaciones de Riesgo

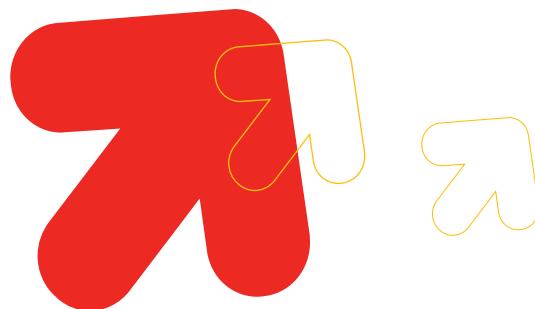
La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS N.° 672-97, al 31 de diciembre de 2017, la Financiera tiene

suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de CrediScotia Financiera y sus instrumentos financieros.

Las clasificaciones vigentes al 31 de diciembre de 2017 son las que se detallan a continuación:

	Apoyo & Asociados (Fitch Ratings)	Class & Asociados S.A.
Rating de la Institución	A	A
Rating de los Instrumentos Financieros		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+(pe)	CLA-1+
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AA (pe)	AA-
Cuarto Programa de Certificados de Depósitos Negociables	CP-1+(pe)	CLA-1+
Segundo Programa de Bonos Corporativos	AA (pe)	AA
Primer Programa de Bonos Subordinados	AA- (pe)	AA-
Perspectivas	Estable	Estable

(*) Información Financiera a junio de 2017



Guisselle De La Cruz - Supervisora de Gastos Generales

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO

Objeto Social y Duración

CrediScotia Financiera realiza las operaciones permitidas a las Empresas Financieras en el marco de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley N.º 26702). Dicha norma legal establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del grupo 6419 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), que corresponde a la Actividad Bancaria Comercial y de Seguros.

El plazo de duración de CrediScotia Financiera es indefinido.

Antecedentes de la Sociedad

CrediScotia Financiera es el resultado de la conversión del Banco del Trabajo a empresa financiera en enero de 2009, tras la adquisición del 100% de las acciones representativas de su capital social, por parte de Scotiabank Perú, en julio de 2008.

Es de resaltar que el Banco del Trabajo fue fundado el 9 de agosto de 1994, por lo que a la fecha de la referida conversión, acreditaba 14 años de existencia en el sistema financiero nacional.

Tratamiento Tributario

A continuación, se dan a conocer aspectos impositivos relevantes para la Financiera e inversionistas, relacionados con la actividad financiera y sus valores mobiliarios, con indicación específica de la afectación, inafectación y exoneración relativas a intereses, reajustes de capital, dividendos u otros en función a los siguientes impuestos:

I. Impuesto General a las Ventas (IGV) La Ley N.º 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijó a 16% la tasa impositiva del IGV, tasa aplicable para el ejercicio 2017. Recordemos que el impuesto está compuesto por dos (2) tributos, el primero es el IGV con una tasa del 16% y el segundo es el Impuesto a la Promoción Municipal (IPM) con la tasa de 2%. Del mismo modo, se mantienen, para el ejercicio 2017, las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2018.

II. Impuesto a la Renta (IR) La Financiera podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del IR, aplicables en el ejercicio 2017 y que a continuación se detallan:

- El 31 de diciembre de 2014 se publicó la Ley N.º 30296 que modificaba las tasas del impuesto a las rentas de trabajo y de fuente extranjera, esta Ley tuvo como objetivo establecer la reducción progresiva del IR bajo las siguientes tasas: 28% como tasa impositiva

para los ejercicios 2015 - 2016, 27% para los ejercicios 2017 - 2018 y 26% para los ejercicios fiscales de 2019 en adelante.

Sin embargo, el 10 de diciembre de 2017, se publicó el Decreto Legislativo N.º 1261 que, entre otros cambios, modifica la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.

- Ahora bien, sobre los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades, la Ley N.º 30296, vigente desde el 1 de enero de 2015, establece, en general, que los dividendos estarán gravados con las siguientes tasas escalonadas: 6.8% como tasa impositiva para los ejercicios 2015 - 2016, 8% para los ejercicios 2017 - 2018 y 9.3% para los ejercicios fiscales de 2019 en adelante.

No obstante, tras la publicación del Decreto Legislativo N.º 1261, el escenario cambia a partir de 2017, ejercicio fiscal a partir del cual se aplicará la tasa del 5% sobre los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que se adopten o se pongan a disposición en efectivo o en especie. Debe tomarse en consideración que a los resultados acumulados u otros conceptos susceptibles de generar dividendos, obtenidos entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2016, que sean objeto de distribución de dividendos, se les aplicará la tasa de 6.8%.

- Por otra parte, con fecha 31/12/2008 se publicó la Ley N.º 29308 que proroga hasta el 31/12/2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19º de la Ley del

Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley N.º 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría. A través de la Ley N.º 30404 publicada el 30 de diciembre de 2015 y vigente a partir del 31 de diciembre de 2015, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2018.

- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N.º 30341, Ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 (fecha prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2019 por Decreto Legislativo N.º 1262) las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Trade Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

- Mediante Decreto Supremo N.º 016-2016-EF, se modificó el Reglamento de la Ley N.º 30341, aprobado por Decreto Supremo N.º 382-2015-EF y con ello la información mínima requerida a efecto que proceda la aplicación de la exoneración, únicamente al requisito de señalar la identificación del contribuyente, derogando

en consecuencia, tácitamente, los requisitos de señalar el porcentaje de la presencia bursátil y las transferencias realizadas dentro de los 12 meses anteriores.

- Es así que en el ejercicio 2017, para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. No transferencia del 10% o más de los valores:

I. Tratándose de acciones, American Depositary Receipts (ADR's) y Global Depositary Receipts (GDR's), el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la empresa.

2. Presencia bursátil:

I. Mínimo del monto negociado diario de 4 UIT.

* Posteriormente, se proroga la exoneración hasta el 31 de diciembre de 2019, se amplía la exoneración a las rentas provenientes de la enajenación de diferentes instrumentos financieros bajo una serie de criterios y se establece supuestos de pérdida de exoneración. Modificaciones aplicables a partir del 1 de enero de 2017 a razón de la publicación de:

1. El Decreto Legislativo N.º 1262 que modifica la Ley N.º 30341, publicado el 10 de diciembre de 2016.

2. La Ley N.º 30532 que promueve el desarrollo del Mercado de Capitales, publicada el 31 de diciembre de 2016.

3. El Decreto Supremo N.º 404-2016-EF que modifica el Reglamento de la Ley N.º 30341, publicado el 31 de diciembre de 2016.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) Mediante la Ley N.º 29667, publicada el 20 de febrero de 2011, se estableció que a partir de 1 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%, alícuota que no ha sido modificada en el ejercicio fiscal 2017.

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT) Finalmente, mediante Decreto Supremo N.º 353-2016-EF se fijó la UIT para el ejercicio 2017 ascendente al monto de Cuatro Mil Cincuenta y 00/100 Soles (S/ 4,050.00).

Asimismo, el 23 de diciembre de 2017, mediante Decreto Supremo N.º 380-2017-EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2018 ascendente al monto de Cuatro Mil Ciento Cincuenta y 00/100 Soles (S/ 4,150.00).

Personal

Al 31 de diciembre de 2017, CrediScotia Financiera S.A. cuenta con 2,717 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de cargo (1)	2015	2016	2017
Gerencia	148	142	32
Funcionarios	145	150	305
Empleados	2,414	2,445	2,380
Total	2,707	2,737	2,717

Condición (2)	2015	2016	2017
Permanentes	1,459	1,399	1,458
Temporales	1,248	1,338	1,259
Total	2,707	2,737	2,717

(1) El tipo de cargo se ha alineado en 2017 a lo declarado por Scotiabank (clasificación por nivel de puesto)

(2) Total planilla

ADMINISTRACIÓN

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo de 2017, fueron elegidos Directores los señores Miguel Uccelli Labarthe, James Tully Meek, Ignacio Aramburú Arias, Ignacio Paulo M. Quintanilla Salinas, Sergio Ulises Quiñones Franco, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncón. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 25 de abril de 2017 eligieron como Presidente al señor Miguel Uccelli Labarthe y como Vicepresidente al señor James Tully Meek.

Gerencia General

La Gerencia General de CrediScotia Financiera se encuentra a cargo del Sr. Carlos Américo Morante Ormeño desde segundo trimestre del año 2015. En la sesión de Directorio del 31 de marzo de 2017, se designó al señor Lucas Normando Fernández como Vicepresidente de Negocios de la Institución, función que asumió el 3 de abril de 2017, en reemplazo del señor Pedro Urrunaga Pasco Font, cuyo alejamiento se informó en la sesión de Directorio del 22 de febrero de 2017.

Posteriormente, en sesión de Directorio del 30 de mayo de 2017, se aprobó el nombramiento

de la señora Lourdes Lucila Cruzado Meza como Gerente Principal de Riesgos y Créditos PYME en reemplazo de la señora Miriam Karina Regis Lagos -quien se desempeñaba en el cargo de Gerente Principal de Riesgos CrediScotia y Créditos Pequeña Empresa B-, cuyo alejamiento se informó en la misma sesión de Directorio; asimismo, se aprobó el nombramiento de la señora María del Carmen Guembes Jiménez como Gerente Principal de Business Support. En Sesión de Directorio del 28 de junio de 2017, se designó a la señora María Isabel Cárpena Macher como Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial, y al señor César Augusto Flores Trujillo como Gerente de Alianzas de CrediScotia. En sesión de Directorio

del Directorio del 25 de julio de 2017, se informó el alejamiento de la señora Erika Lyzett Castillo Rafael, como Gerente de Asesoría Legal y Cumplimiento de la Financiera; pasando a reportar dicha Unidad a la Gerencia Principal de Business Support desde noviembre de 2017.

Estatuto Social

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de marzo de 2017, se aprobó aumentar el Capital Social de S/ 387'913,534.70 a la suma de S/ 485'107,512.00, correspondiente a la capitalización de parte de resultados acumulados al 31 de diciembre de 2016 y al 31 de diciembre de 2015, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social; aumento que fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 28 de junio de 2017, otorgada ante Notario Público de Lima Dr. Edgardo Hopkins Torres -en ausencia del Dr. Alfredo Paino Scarpati, durante la licencia concedida por el Colegio de Notarios- e inscrito en el Asiento B00019 de la Partida Electrónica N.º 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre de 2017, no existen Directores que mantengan algún grado de vinculación de parentesco en primer o segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge con accionistas,

directores o gerentes de la sociedad.

Los miembros del Directorio considerados Independientes son la señora Elena Aída Conterno Martinelli y el señor Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Órganos Especiales

Comités del Directorio

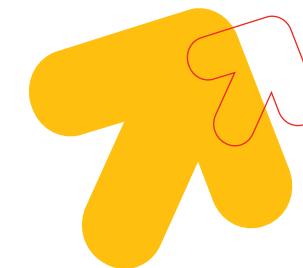
Por acuerdo del Directorio, se ha establecido, al interior del mismo, el funcionamiento de los Comités de Auditoría y de Control de Riesgos.

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de diseño, actualización permanente y adecuado funcionamiento del Sistema de Control Interno de CrediScotia Financiera S.A. Está conformado por tres miembros del Directorio, los señores Elena Aída Conterno Martinelli, Ignacio Aramburú Arias y Sergio Ulises Quiñones Franco, bajo la presidencia de la primera de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General de la Financiera, el Auditor General Interno de Scotiabank Perú y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General de Scotiabank Perú.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos. Está conformado por tres miembros del Directorio, los señores Eduardo José Sánchez Carrión Troncón, Sergio Ulises Quiñones Franco

y James Tully Meek -bajo la presidencia del primero de los nombrados-, el Gerente General y el Gerente de Riesgos. Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales.

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado la Financiera durante el ejercicio 2017, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.



TRAYECTORIA PROFESIONAL DEL DIRECTORIO



**MIGUEL
UCCELLI
LABARTHE**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 31 de marzo de 2015 y Presidente del Directorio desde el 29 de abril de 2015.

Actualmente, es CEO y Country Head Scotiabank Perú S.A.A. y participa como Vicepresidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de marzo de 2016. Desde el 1 de diciembre de 2017, Executive Vice President (EVP) de Scotiabank. Previamente, se desempeñó como Director desde el 24 de marzo de 2015 y como Vicepresidente Senior & Head de Banca Retail desde octubre de 2014. Es Presidente del Directorio de Profuturo AFP S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., y Scotia Perú Holdings S.A.

Asimismo, es Presidente del Directorio de Procesos de Medios de Pago S.A.; miembro del Directorio de Confiep -en representación de ASBANC-; y es Director Alterno de Servicios Bancarios Compartidos S.A. y Procesos de Medios de Pago S.A.

Para octubre de 2014, laboró más de 9 años en el grupo Intercorp, ocupando los cargos de CEO de In Retail Real State, Vicepresidente Ejecutivo de Tarjetas de Crédito y CEO de Interfondos, durante este tiempo fue miembro del Directorio de Compañía Peruana de Medios de Pago S.A.C. (Visanet), Procesos de Medios de Pago S.A., Expressnet, Interfondos, y Financiera UNO.

Previamente, ocupó el cargo de Vicepresidente de Banca de Inversión Global en Deutsche Bank, Nueva York, y fue asociado en J.P. Morgan entre 1997 y 2003.

MBA Wharton School, Universidad de Pennsylvania, Philadelphia, USA, en 1998. Se graduó del Programa de General Management de Harvard Business School, y tiene dos grados de Bachiller en Administración de Empresas y Contabilidad de la Universidad del Pacífico, 1992 y 1993, respectivamente.



**JAMES
TULLY
MEEK**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 31 de marzo de 2015 y Vicepresidente del Directorio desde el 29 de abril de 2015.

Actualmente, es Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A.; participa como Presidente del Directorio de Scotiabank en Puerto Rico. Asimismo, es Vicepresidente del Directorio de Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A., Profuturo AFP S.A. y Scotia Perú Holdings S.A.; Director de NW Holdings Ltd. y Scotiabank Chile.

Previamente, ha sido Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde marzo de 2006 hasta marzo de 2010. Anteriormente, ha ocupado el cargo de Presidente del Directorio del Banco Sudamericano S.A., Scotiabank Chile,

Scotiabank en Costa Rica, Belice, El Salvador, Bahamas, y Scotia Crecer AFP (República Dominicana). Ha sido miembro del Directorio de Optimist Club Canadá, Scotiabank Jamaica, Scotiabank Jamaica Seguros y en Prime Bank and Trust Co. (Bahamas); y Presidente del Consejo de Scotia Fondos, S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. (México) y Scotiabank Inverlat Casa de Bolsa (México). Tiene más de 50 años de experiencia en el Banco en diferentes países.

Máster en Ciencias en el instituto de Tecnología Rochester. Gestión de Programas Gerencial Avanzado en BANFF School. Programa de Administración Internacional, Ginebra, Suiza; y Estrategias de Negociación en Harvard University.



**ELENA
CONTERNO
MARTINELLI**

Directora de CrediScotia Financiera S.A. desde el 31 de marzo de 2017.

Actualmente, es Directora de Scotiabank Perú S.A.A.; Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería. Asimismo, es Directora de Profuturo AFP S.A., Confederación Nacional de Instituciones Empresariales, Care Perú y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Presidió el CADE Ejecutivos 2015.

Previamente, ha sido Ministra de la Producción, Jefa del Proyecto USAID - Facilitando Comercio, Coordinadora de Área del Proyecto USAID - Pro Descentralización. Se ha desempeñado como miembro del Directorio de entidades públicas como CEPLAN, Fondo MiVivienda, Cofide y Foncodes, así como en diversos cargos ejecutivos y de asesoría en instituciones del

sector público, tales como Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, entre otros. Ha sido consultora de USAID, Banco Mundial, BID, PNUD y GIZ.

Master in Public Administration, Harvard University Kennedy School of Government; Especialista en Gestión Pública. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico, Perú.



**EDUARDO
SÁNCHEZ CARRIÓN
TRONCÓN**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 31 de marzo de 2017.

Actualmente, Director de Scotiabank Perú S.A.A., Profuturo AFP S.A., Independencia Asesores SGFI S.A.C. y de 3XD Capital S.A.C.

Previamente, ha sido Director y Gerente General de Deutsche Bank Perú S.A., Director Private Wealth Management de Deutsche Bank Florida N.A., Director Investment Banking Latin America de Deutsche Bank Securities Inc.

Máster en Administración de Negocios por Kellogg School of Management, Northwestern University, USA. Bachiller en Ingeniería Industrial de la Universidad Católica del Perú.



**IGNACIO
ARAMBURÚ
ARIAS**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 31 de enero de 2017. Actualmente, es Vicepresidente Senior, CFO & Business Support Head de Scotiabank Perú S.A.A.

Previamente, ha sido Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Control de Riesgos - CFO en Rimac Seguros S.A., donde anteriormente se desempeñó como Vicepresidente de Planeamiento & Finanzas, y como Gerente de Planeamiento y Control y Gerente de Planeamiento y Desarrollo; se ha desempeñado

profesionalmente en J.P. Morgan Securities LLC, J.P. Morgan Securities Inc. y Marsh Inc. - Marsh Perú S.A.

MBA, Walter A. Haas School of Business, Universidad de California, Berkeley. Bachiller en Administración y Finanzas de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.



**IGNACIO PAULO
M. QUINTANILLA
SALINAS**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde 22 de febrero de 2017. Actualmente, es Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú de Scotiabank Perú S.A.A.

Previamente, ha sido Gerente de Desarrollo y Ejecución de Proyectos Digitales para América del Sur, México y Turquía, en el grupo BBVA, Madrid, España; anteriormente ocupó el cargo de Gerente de Desarrollo de Negocios para América del Sur y Miembro del Comité de Dirección de la Dirección General de América del Sur en BBVA, Madrid, España. Asimismo,

ha ocupado los cargos de Gerente General Adjunto del área de Innovación y Desarrollo, Gerente de Canales de Ventas, Gerente de Desarrollo de Ventas, y Gerente de Recursos Humanos en BBVA Continental, Lima, Perú; anteriormente, se desempeñó como Responsable de Gestión de Personal en Banco BBVA Cataluña y Baleares, Barcelona, España.

MBA, I.E. Business School, España. Postgrado en Marketing Digital por el IE Business School, España. Abogado de la Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú.



**SERGIO
QUIÑONES
FRANCO**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 27 de marzo de 2013 (anteriormente Director Alterno desde el 30 de marzo de 2012).

Actualmente, es Vicepresidente Senior de Riesgos de Scotiabank Perú S.A.A.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Créditos Corporativos y Comercial de Scotiabank Perú S.A.A. desde abril de 2009 y, previamente, como Gerente de Créditos de Banca Comercial.

Asimismo, ha ocupado el cargo de Assistant of General Manager (AGM) en la División de Global Risk Management en The Bank of Nova Scotia, Toronto. También se ha desempeñado en los Bancos Santander y Citibank N.A. en áreas de Banca de Inversión y Banca Corporativa.

MBA in Global Management, Thunderbird School of Global Business y Tecnológico de Monterrey. Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Programa de Management, Duke University. Bachiller en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LA PLANA GERENCIAL



CARLOS AMÉRICO
**MORANTE
ORMEÑO**

Gerente General de CrediScotia Financiera S.A. desde el 22 de junio de 2015.

Previamente, se desempeñó como Gerente General Corporativo (CEO) del grupo UTP; fue Gerente General de Mibanco, Banco de la Microempresa; Gerente División Comercial, Gerente Provincias División Comercial, Gerente de Área Pequeñas y Medianas Empresas, Gerente de Área Banca Privada en el Banco de Crédito del Perú, BCP; también se ha desempeñado como asociado de la División de Gestión de Activos en Atlantic Security Bank, Miami, Florida, y asesor

de Gerencia del Departamento de Personal y Organización de IBM.

MBA, especialización en Finanzas Wharton School, Universidad de Pennsylvania, Philadelphia, USA. Action Program on Strategic Leadership for Microfinance, Harvard Business School. Bachiller en Ingeniería Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú.



LUCAS NORMANDO
**FERNANDEZ
DELLA ROCCA**

Vicepresidente de Negocios de CrediScotia Financiera S.A. desde el 3 de abril de 2017.

Previamente, se desempeñó como Director de Ventas Personas en Scotiabank Perú; Director-Vicepresidente Residente de Ventas en Citibank del Perú S.A.; fue Vicepresidente Residente – Telemarketing, Retenciones y Ventas Directas, Relationship Manager Payroll – Citi at Work en Citibank Argentina S.A.

Bachiller en Relaciones Públicas, Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales, Buenos Aires, Argentina. Senior Executive MBA Universidad de Piura.



FELIPE DIEGO
**BEDOYA
GARLAND**

Gerente de Desarrollo Comercial e Innovación de CrediScotia Financiera S.A. desde el 1 de octubre de 2015.

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal de Estrategia de Canales, Gerente Principal de Inteligencia Comercial e Investigación de Mercados en Scotiabank Perú S.A.A. Se ha desempeñado profesionalmente en el Banco Wiese Sudameris.

Bachiller en Derecho por la Universidad Católica de La Paz, Bolivia. Especialización en

Marketing y Contabilidad por ESAN. Programa Execution Scotiabank en alianza con la Universidad de Piura (PAD).



LOURDES LUCILA
**CRUZADO
MEZA**

Gerente Principal de Riesgos y Créditos Pyme de CrediScotia Financiera S.A. desde el 19 de mayo de 2017.

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal Banca Personas & Consumo en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Analytics, y Gerente de Ciclo de Vida Personas. Ingeniera de Computación y Sistemas, Universidad Privada Antenor Orrego. Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Gestión de Procesos, Escuela de

Administración de Negocios para Graduados – ESAN. Programa de Alta Especialización en Administración en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN.



KARINA MILAGROS
**SAKIHARA
KUNIYOSHI**

Gerente de Capital Humano y Responsabilidad Social de CrediScotia Financiera S.A. desde el 11 de enero de 2016.

Previamente, se desempeñó como Gerente Corporativo de Recursos Humanos del grupo EFE; Directora Corporativa de Recursos Humanos de Libertador Hotels, Resorts & Spa, Gerente de Gestión Humana de TASA-Tecnológica de Alimentos, Gerente Corporativo de Recursos Humanos de Soldexa, Directora de Desarrollo Humano de

Supermercados Peruanos – grupo Interbank, Directora de Recursos Humanos de J.W. Marriott Lima, Gerente de Recursos Humanos en Nextel del Perú.

Coach certificada por el ICI. Magíster en Dirección Estratégica del Factor Humano, y Diplomado en Recursos Humanos, Universidad de Ciencias Aplicadas, UPC. Planeamiento Estratégico y Achieving Breakthrough Service, Harvard Business School. Administradora de Empresas por la Universidad de Lima.



MARÍA DEL CARMEN
**GUEMBES
JIMÉNEZ**

Gerente Principal de Business Support de CrediScotia Financiera S.A. desde el 1 de junio de 2017.

Previamente, ocupó el cargo de Directora de Planificación y Control de Gestión en Scotiabank Chile; Gerente Principal del producto Leasing en Wholesale Banking y Gerente Principal de Planeamiento Financiero en Scotiabank Perú; y, anteriormente, en el área de Finanzas del Banco Wiese Sudameris.

Contadora Pública. MBA de la Universidad Pacífico. Egresada del Programa Execution PAD de la Universidad Piura y del Senior Management Program del IE Instituto de Empresas de Madrid.



MARÍA ISABEL
**CÁRPENA
MACHER**

Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial de CrediScotia Financiera S.A. desde el 14 de junio de 2017.

Previamente, se desempeñó como Gerente de Alianzas, Gerente de Alianzas Retail y Gerente Territorial de Negocios en CrediScotia Financiera S.A. Ha sido Jefe del Grupo de Banca Especial en Scotiabank Perú S.A.A. y

previamente se desempeñó profesionalmente en el Banco Wiese Sudameris en las áreas de Wholesale Banking.

Administradora de Empresas, Universidad de Lima. Post Grado en Banca y Negocios Financieros, ESAN. Programa de Alta Dirección (PAD) en la Universidad de Piura.



CÉSAR AUGUSTO
**FLORES
TRUJILLO**

Gerente de Alianzas de CrediScotia Financiera S.A. desde el 14 de junio de 2017.

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal de Ventas Dirigidas Personas en Scotiabank Perú; Vicepresidente Residente de Ventas Consumo en Citibank del Perú S.A.; Director Comercial en Experian y más de diez años en el Banco de Crédito del Perú en las áreas de Tarjetas de Crédito, Crédito Vehicular y Segmentos Pequeña Empresa.

MBA, Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Bachiller en Administración de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Marketing, Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN.

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Durante el ejercicio 2017, no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 28 de junio de 2017, se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos de CrediScotia para el ejercicio 2017.

CrediScotia⁺



CrediScotia Financiera S.A.

Av. Paseo de la República N.º 3587

San Isidro, Lima, Perú

T.: (511) 611-9900

www.crediscotia.com.pe

