



))) te escuchamos



MEMORIA ANUAL 2016

 Scotiabank®

## Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2016. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



**Miguel Ucelli**  
Vicepresidente del Directorio  
y Gerente General



**Ignacio Aramburú**  
Vicepresidente Senior, CFO  
& Business Support Head

23 de febrero del 2017



**MEMORIA ANUAL 2016**

 **Scotiabank®**

# Contenido



4

Nuestro **Propósito**

6

**Directorio**  
y Gerencia

10

**Carta del Presidente**  
del Directorio

12

Principales  
**Indicadores**

15

**Premios y**  
Reconocimientos

16

**Entorno**  
**Macroeconómico y**  
Sistema Financiero

22

**Resumen Ejecutivo**  
del Negocio

23

**Gestión**  
Financiera

30

**Bancas**

- 32 Retail
- 36 Wholesale
- 39 Tesorería y Mercados Globales
- 40 Subsidiarias

41

Banca  
**Digital**

42

**Marketing**

46

División de  
**Riesgos**

50

**Cumplimiento**  
Normativo

51

Unidad de Prevención  
de **Lavado de Activos**

52

Gestión Estratégica  
del **Capital Humano**

58

Relaciones Institucionales y  
**Responsabilidad Social**

62

**Agradecimiento**

64

Información  
**Complementaria**  
Resolución CONASEV  
No. 211-98-EF/94.11



# Scotiabank



## Nuestro Propósito

**“Creemos que nuestros clientes tienen el derecho a estar mejor”**

Así es. Nuestros clientes son el centro de todo lo que hacemos y estamos comprometidos con cada uno de ellos.

Nuestro trabajo enfocado en nuestro propósito refleja fielmente nuestra razón de ser como organización, lo que nos ha permitido consolidar nuestra estrategia a lo largo de este año.

Hoy tenemos un gran reto emergente: acelerar nuestro proceso de transformación digital para llevar la experiencia del cliente al siguiente nivel.

Para lograrlo, estamos comprometidos a jugar para ganar: por nosotros, por nuestros clientes y por nuestro país.

De esta manera; con respeto, integridad, pasión y responsabilidad; seguiremos construyendo el mejor banco del Perú y el mejor lugar para trabajar.



## Directorio



**PRESIDENTE**  
James Tully Meek



**VICEPRESIDENTE**  
Miguel Uccelli



**DIRECTOR**  
Gianfranco Castagnola Zúñiga



**DIRECTORA**  
Elena Conterno Martinelli



**DIRECTOR**  
Oscar Espinosa Bedoya



**DIRECTOR**  
Santiago Perdomo Maldonado



**DIRECTOR**  
Raúl Salazar Olivares

# Gerencia



**Gerente General (CEO)**  
Miguel Uccelli



**Vicepresidente Senior,  
CFO & Business Support Head**  
Ignacio Aramburú Arias (\*\*)



**Vicepresidente Senior  
Banca Corporativa y Comercial**  
Stephen J. Bagnarol



**Vicepresidente Senior  
Riesgos**  
Sergio Quiñones Franco



**Vicepresidente Senior  
Banca Digital**  
Luis Torres Mariscal



**Vicepresidente  
Recursos Humanos**  
Rina Alarcón Cáceres



**Vicepresidente Auditoría,  
Seguridad e Investigaciones**  
Elbia Castillo Calderón



**Vicepresidente Asesoría Legal,  
Cumplimiento y Secretaría General**  
Francisco Rivadeneira Gastañeta



**Vicepresidente Tecnología  
de Información & Soluciones**  
Carlos Tortolini Horsak

(\*) Al 31 de diciembre del 2016

(\*\*) Con fecha 15 de diciembre del 2016 se hizo efectivo el nombramiento del señor Ignacio Aramburú Arias como Vicepresidente Senior, CFO & Business Support Head de Scotiabank Perú, en reemplazo del señor Ernesto Viola.

## Principales Indicadores

### Colocaciones Netas

**+ 4%**  
comparado  
con el 2015

S/ MM	2016	2015	2014
<b>CIFRAS DE BALANCE</b>			
Total Activos	55,452	57,169	44,176
Colocaciones Brutas	38,626	36,968	30,066
Provisión para Colocaciones	1,578	1,414	1,044
Colocaciones Netas	37,245	35,756	29,185
Total Depósitos	33,373	33,439	27,221
Patrimonio Neto	7,248	6,272	5,680

### Utilidad Neta

**+ 15%**  
comparado  
con el 2015

S/ MM	2016	2015	2014
<b>RESULTADOS</b>			
Ingresos Financieros	3,367	2,881	2,381
Gastos Financieros	955	733	496
Ingresos por Servicios Financieros Netos	596	551	504
Resultado por Operaciones Financieras	524	680	438
Ingresos Totales	3,532	3,379	2,826
Gastos Administrativos + D & A	1,304	1,288	1,114
Provisiones (1)	735	733	485
Utilidad Neta	1,168	1,014	956

### EFICIENCIA OPERATIVA

	2016	2015	2014
Índice de Productividad (2)	36.9%	38.1%	39.4%
Rentabilidad sobre Activos ROA (3)	2.1%	1.9%	2.3%
Rentabilidad sobre Patrimonio ROE (3)	17.4%	17.3%	18.3%

S/ MM	2016	2015	2014
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
Cartera Atrasada	1,191	1,069	731
Cartera Deteriorada	1,515	1,275	887
Índice de Morosidad	3.08%	2.89%	2.43%
Provisiones sobre Cartera Vencida	133%	132%	143%

### CAPITALIZACIÓN

S/ MM	2016	2015	2014
Patrimonio Efectivo	7,348	6,998	5,378
Activos Ponderados por Riesgo	50,977	50,098	41,726
Ratio de Capital Global	14.4%	14.0%	12.9%
Activo Total sobre Patrimonio (Nº de veces)	7.7	9.1	7.8

### OTROS DATOS

	2016	2015	2014
Número de Empleados (4)	5,630	5,375	5,071
Número de Oficinas (5)	216	212	213
Número de Clientes Deudores (en miles)	671	624	491
Nº ATMs	948	902	865

### # de Empleados

**+ 5%**  
comparado  
con el 2015

### # de ATMs

**+ 5%**  
comparado  
con el 2015

Fuente: Estados Financieros Auditados 2016, 2015 y 2014

- Incluye provisiones crediticias más valuación de activos y otras provisiones
- (Gastos Administrativos + Depreciación + Amortización de Gastos) / Ingresos Totales
- Promedio mensual
- Personal en planilla
- No incluye agencia temporal de Asia  
Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una sola, de acuerdo a criterio SBS.

## Carta del Presidente del Directorio



### Estimados amigos,

En el año 2016 el entorno operativo fue desafiante, con una alta volatilidad atribuible a la incertidumbre económica y política global, y con una economía peruana estable pero con un crecimiento moderado de 3.9%.

En este contexto, es muy satisfactorio informarles que en el 2016 Scotiabank Perú registró un sólido desempeño y consolidó su posición en el sistema financiero en términos de solvencia, liquidez y rentabilidad.

Nuestra utilidad neta alcanzó nuevamente un nivel récord con S/ 1,168 millones, 15% superior al del año anterior y 3% mayor al alcanzado por el sistema, debido al crecimiento de los volúmenes e ingresos de nuestras distintas líneas de negocio.

Nuestro enfoque en llevar la experiencia del cliente al siguiente nivel, asesorándolos y atendéndolos en tiempos óptimos, nos permitió conseguir estos logros.

En el 2016 desarrollamos un nuevo sistema de gestión de la experiencia del cliente, para escucharlo activamente en tiempo real y conocer sus necesidades.

Este mayor conocimiento nos ha permitido aumentar las relaciones primarias con nuestros clientes e incrementar nuestra cuota de mercado en productos que consideramos estratégicos.

En línea con lo anterior y con la mentalidad de mejora continua, en el 2016 buscamos ser más eficientes. Por ello, nuestros gastos operativos representaron el 36.9% de nuestros ingresos, porcentaje inferior al 38.1% del año anterior, que nos ubica como **el banco de mayor productividad del sistema**.

Por otro lado, en Banca Digital iniciamos un nuevo gran esfuerzo. El sector financiero viene experimentando una transformación como resultado de la amplia y rápida adopción de tecnologías como Internet y dispositivos móviles, lo que ha promovido un cambio en las expectativas de los consumidores.

En este entorno, en Scotiabank hemos acelerado nuestra transformación digital, con una estrategia centrada en el cliente para brindarle una experiencia superior. En Scotiabank aspiramos a convertirnos en el líder de la banca digital, maximizando la satisfacción del cliente y nuestra productividad.

Asimismo, para estar más cerca de nuestros clientes, durante el 2016, continuamos ampliando nuestros canales. Al cierre del año contamos con 216 agencias, 948 cajeros automáticos, y una red de 10,278 cajeros corresponsales, la más grande del país, con un crecimiento de 17% en el año.

Para el año 2017 la economía peruana enfrentará nuevos desafíos, ante un crecimiento económico moderado -estimado en 3.4%- y un entorno que se mantiene volátil por factores externos, como los probables aumentos de la tasa de interés de referencia y la incertidumbre por nuevas medidas económicas en EEUU; así como por las elecciones en Europa, combinados con un probable comportamiento positivo en el precio de los metales. La expansión del crédito interno estará en función de la velocidad de la recuperación de la inversión privada y de la demanda interna.

Es así que, en Scotiabank Perú miramos el futuro con optimismo, enfocados en nuestros clientes y en crear valor para nuestros accionistas. Tenemos en ejecución una agenda estratégica que incluye cinco componentes clave altamente integrados: enfoque en el cliente, liderazgo y compromiso de los empleados, transformación en eficiencia, transformación digital y optimización de la combinación de negocios. Nuestro objetivo final es posicionar a Scotiabank para el éxito a largo plazo.

Agradezco a nuestros accionistas y a nuestros clientes por la confianza depositada en Scotiabank durante todo este año. Gracias también a nuestro gran equipo de Scotiabankers por su compromiso y dedicación.

¡Sigamos jugando para ganar!

Atentamente,



James Tully Meek

## Premios y Reconocimientos



Scotiabank Perú fue distinguida con tres galardones:

- 1er puesto en Mejores Proyecciones (Overall Forecaster)
- 1er puesto en Balance Fiscal (Fiscal Balance Forecaster)
- 2do lugar en Inflación (Inflation Forecaster).



Distinguió a Scotiabank Perú como la Mejor Entidad Financiera en el Perú y nos ubicó en el 6to puesto en el ranking de Los 25 Mejores Bancos de América Latina.



Scotiabank Perú fue reconocido por octava vez como el Mejor Banco para Operaciones de Cambio en el país ("Best Foreign Exchange Bank Provider") por la revista Global Finance.



Scotiabank Perú logró varias distinciones:

- Premio Excelencia "La Voz del Empleado".
- 5ta posición en el Ranking de Las Mejores Empresas para Trabajar en el Perú, en la categoría Grandes Empresas.
- Top 25 en el ranking de las Mejores Empresas para Trabajar en América Latina y en el mundo.



Nuestro spot "Scotiabank te escucha" fue considerado como el Mejor Anuncio Peruano del mes de octubre por el Youtube Ads Leaderboard Perú 2016 y ocupó el puesto #10 en el ranking anual.



Scotiabank Perú fue distinguido con el Premio ABE a la Responsabilidad Social Laboral: Mejor Programa de Reconocimiento a sus Trabajadores; por la solidez, alcance e innovación de nuestro Programa Scotiabank Applause.



Por segundo año consecutivo, Scotiabank Perú recibió el Premio a las "Buenas Prácticas en Buen Gobierno Corporativo", otorgado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL).



Scotiabank Perú fue reconocida en el puesto 11 en el ranking Merco Talento 2016.



Scotiabank Perú obtuvo el Premio Buenas Prácticas Laborales 2016 del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) en dos categorías, por nuestros Programas de Recompensa Total y Scotiabanker Benefits.



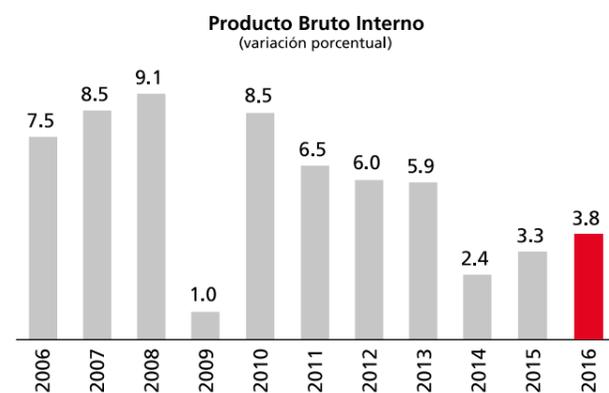
## Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero



## Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero

### La economía peruana en el año 2016

El Producto Bruto Interno (PBI) creció 3.9% en 2016, tasa mayor al 3.3% reportado en el 2015. Esta mejora se reflejó en un importante repunte del sector Minería e Hidrocarburos (+15.7%), que aportó dos puntos porcentuales al resultado del PBI, como consecuencia del importante aumento de la producción de cobre, ante la ampliación de Cerro Verde y el inicio de operaciones de Las Bambas. Por su parte, el sector Agropecuario creció solo 1.1%, debido a las secuelas del Fenómeno El Niño (FEN) que afectaron el rendimiento de los principales cultivos. El FEN factor también afectó al sector Pesca (-8.9%), en especial en la primera campaña de anchoveta.



Fuente: BCR, Estudios Económicos-Scotiabank Perú

Los sectores no primarios tuvieron un comportamiento heterogéneo. Los sectores más vinculados al consumo privado como Servicios (+4.3%) y Comercio (+1.9%) registraron tasas de crecimiento positivas. En el primer caso resaltó el dinamismo de los servicios de telecomunicaciones –debido a la mayor competencia– y servicios financieros. Por su parte, el sector Construcción cayó 3.0%, en línea con una menor inversión privada ante el retraso en la ejecución de proyectos de infraestructura y también por el estancamiento de la inversión pública, especialmente en el cuarto trimestre en que hubo un ajuste fiscal. Finalmente, la Manufactura (-2.4%) completó tres años consecutivos en recesión como consecuencia de la desaceleración de la demanda interna y de la caída de las exportaciones a los mercados de Latinoamérica.

De otro lado, la paulatina recuperación de los precios de exportación durante el segundo semestre, junto a los mayores volúmenes exportados de cobre, permitió obtener nuevamente un superávit comercial en el 2016, luego de dos años consecutivos de déficit. La Balanza Comercial registró un superávit de USD 900 millones en el 2016, lo que contrasta con el déficit de USD 3,150 millones del 2015.

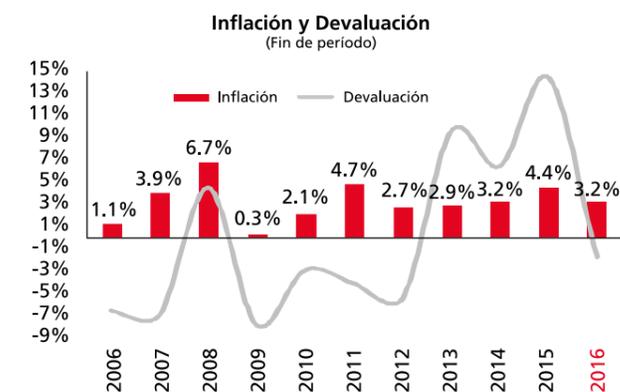
Las exportaciones ascendieron a USD 36,125 millones, superior en 5% a lo registrado en el 2015. El incremento fue liderado por las exportaciones mineras (+13%) gracias al volumen récord exportado de cobre y la recuperación en el precio de los metales preciosos como el oro y la plata. Adicionalmente, los embarques de café aumentaron 22%, una vez superados los efectos de la plaga de la roya. Mientras tanto, las exportaciones no tradicionales cayeron 2%, afectadas por la menor demanda proveniente de los países latinoamericanos, en especial en productos químicos, sidero-metalúrgicos y confecciones. Solo las agro exportaciones (+7%) continuaron con su tendencia positiva, destacando las paltas y arándanos.

Las importaciones alcanzaron USD 35,225 millones, una cifra 6% menor que en 2015. Las adquisiciones

de bienes de capital (-7%) fueron las que registraron la mayor caída, en línea con la contracción de la inversión privada y el estancamiento de la inversión pública. Una evolución similar mostraron las compras de insumos (-6%), gracias a una caída en el precio del petróleo y en los precios de insumos alimenticios como maíz, trigo y soya. Las importaciones de bienes de consumo fueron las menos afectadas (-3%) pues la menor demanda por bienes de consumo duradero –en especial electrodomésticos– fue parcialmente compensada por la mayor demanda de alimentos, productos farmacéuticos y de aseo personal y limpieza.

Las cuentas externas terminaron el 2016 con una relativa estabilidad. Las Reservas Internacionales Netas (RIN) bordearon por tercer año consecutivo los USD 62,000 millones, equivalente al 32% del PBI y a 21 meses de importaciones. El déficit en Cuenta Corriente bajó de 4.8% del PBI en el 2015 a 3.1% en el 2016, gracias a la significativa mejora de la Balanza Comercial. De otro lado, hubo un menor ingreso de capitales extranjeros de largo plazo como consecuencia de la caída en la Inversión Extranjera Directa (IED) y de la menor colocación de deuda externa del sector público. No obstante, el flujo de capitales del exterior permitió cubrir íntegramente el déficit en Cuenta Corriente.

El aspecto más resaltante en el ámbito fiscal fue la política del ajuste en el gasto fiscal que se implementó en el cuarto trimestre. Como consecuencia, el 2016 cerró con un déficit fiscal equivalente al 2.7% del PBI, por debajo de la meta oficial de 3.0%. Para el 2017 el gobierno ha emitido una serie de decretos legislativos que buscan formalizar a las pymes y reactivar la actividad económica. Si bien algunas de estas medidas tienen un costo fiscal, el hecho que haya condicionado la rebaja del IGV de 18% a 17% a partir del 1° de julio a una meta de recaudación, reafirma el compromiso del gobierno con la disciplina fiscal, por lo que consideramos factible alcanzar la meta de déficit fiscal de 2.5% del PBI para el 2017.



Fuente: BCR, Estudios Económicos-Scotiabank

La inflación anual en el 2016 ascendió a 3.2%, por debajo del 4.4% registrada en el 2015, pero aún por encima del techo del rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%) por tercer año consecutivo. Incidieron hacia la baja la reversión de choques de oferta en precios de alimentos, tarifas eléctricas que se elevaron menos que en el 2015 y un tipo de cambio más estable.

La expectativa de inflación retornó al rango objetivo a partir de marzo 2016, ubicándose en 2.9%. El BCR elevó en dos oportunidades su tasa de interés de referencia (enero y febrero) pasando de 3.75% a 4.25% y la mantuvo ahí, una vez que las expectativas de inflación convergieron al rango meta. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda también cedieron retornando al rango objetivo ante la debilidad de la demanda interna.

El sol se apreció 1.7% frente al dólar, a S/ 3.35, luego de tres años consecutivos de depreciación. El 2016 fue un año de alta volatilidad cambiaria. El tipo de cambio inició el año continuando con una fuerte depreciación proveniente del 2015, alentada por los temores sobre una desaceleración acentuada en la economía china que contagió a las monedas de las economías emergentes. En febrero el tipo de cambio alcanzó S/ 3.54, su valor más alto en 13 años. Posteriormente, la demora de la Reserva Federal en continuar con su ciclo de normalización monetaria, conjuntamente con la recuperación de los precios de los metales, generaron la apreciación del sol hasta S/ 3.24 (-8% respecto de su máximo de febrero). Los temores sobre la posibilidad que el Reino Unido abandone la Unión Europea a través de un referéndum mantuvieron a los mercados financieros en vilo, produciéndose una nueva ola de depreciación de monedas que llevó al tipo de cambio a S/ 3.40. El temor por los efectos nocivos del *Brexit* le dio a la Reserva Federal una razón adicional para realizar una nueva pausa en su proceso de normalización monetaria, con lo que los inversores retornaron a los mercados emergentes, permitiendo que el tipo de cambio vuelva a estar por debajo de S/ 3.30. Entre agosto y noviembre el tipo de cambio configuró un canal alcista hasta S/ 3.44 ante el aumento de expectativas respecto de la posibilidad

que la Reserva Federal eleve sus tasas de interés y el inesperado triunfo de Donald Trump en EE.UU. De ahí el sol se fortaleció ante la mejora de los precios de los metales, contrarrestando la fortaleza del dólar en el mundo, que culminó el 2016 con su valor más alto en 15 años.

Para atenuar la volatilidad del tipo de cambio, el BCR participó activamente en el mercado cambiario. A inicios del 2016 el BCR realizó ventas por USD 1,304 millones en el mercado contado -16% de las ventas del 2015- para luego comprar USD 2,090 millones. En el mercado de futuros, elevó las colocaciones de swaps cambiarios y CDR hasta un saldo récord equivalente a USD 11,124 millones en febrero 2016 -cuando el tipo de cambio alcanzó el máximo del año-. En adelante, el apetito por coberturas disminuyó significativamente, cayendo el saldo de swaps y CDR a un equivalente de solo USD 393 millones a fines del 2016.

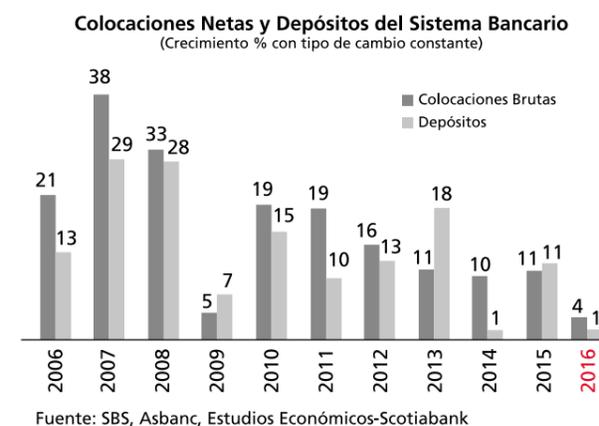
Las tasas de interés activas de los bancos registraron un comportamiento divergente. La tasa activa promedio en soles (TAMN) se elevó de 16.1% a fines del 2015 a 17.2% a fines del 2016, reaccionando al aumento de la tasa de interés de referencia, mientras que la tasa activa promedio en dólares (TAMEX) bajó de 7.9% a 7.6%. Las tasas de interés pasivas también tuvieron un comportamiento mixto. La tasa pasiva en soles (TIPMN) se elevó 22pbs, pasando de 2.41% a 2.63%, mientras que la tasa pasiva en dólares descendió 1pb, pasando de 3.33% a 3.32%.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 5.6% en el 2016, medido con tipo de cambio constante, desacelerándose respecto del 2015 (8.0%). Los créditos en soles pasaron de un ritmo anual de 28.0% a 7.0% -en línea con el menor dinamismo de la demanda interna-, mientras que los créditos en dólares se recuperaron, registrando un aumento de 2.3%, por primera vez en dos años. El nivel de dolarización del crédito continuó descendiendo, esta vez en solo 1.2pp, ubicándose en 29.1%, en línea con los objetivos del programa de desdolarización del crédito que viene impulsando el BCR por cuarto año consecutivo, con el objetivo de

reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, en el 2016 el crédito siguió creciendo (+4.4%), mientras que los depósitos lo hicieron en solo +0.5%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. La calidad de la cartera continuó registrando un deterioro, pues el ratio de morosidad pasó de 2.5% en el 2015 a 2.8% en el 2016, con mayor incidencia en el segmento de mediana empresa y crédito vehicular. 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 21.6% en el 2015 a 18.3% en el 2016, como consecuencia de un menor margen financiero e ingresos por comisiones. Los gastos por provisiones y los gastos operativos registraron un descenso, reflejando los esfuerzos por una mayor eficiencia del sistema.



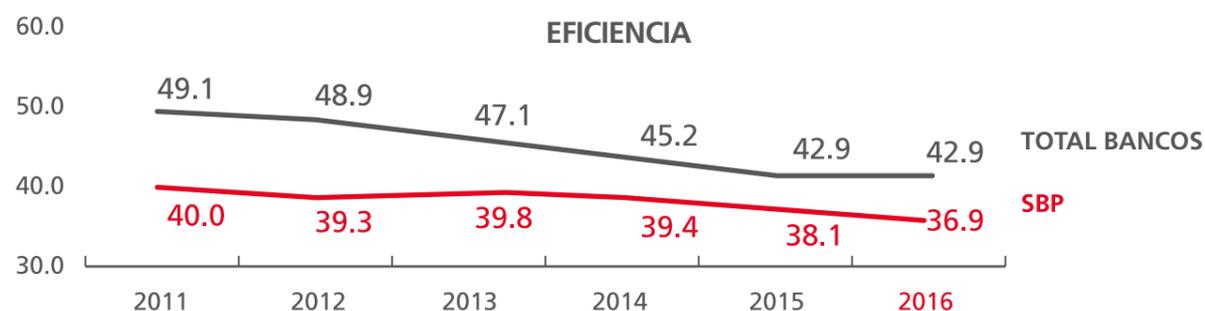
### Perspectivas 2017

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2017 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú son:

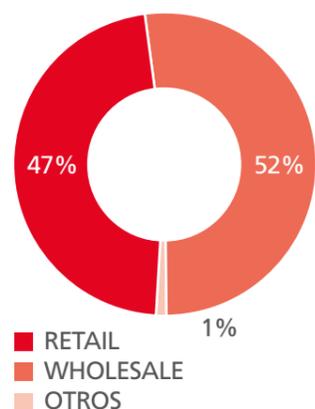
- Un crecimiento económico de 3.4%, ligeramente menor al del 2016. Sin embargo, los motores de la economía serían distintos. Prevemos una aceleración de los sectores no primarios vinculados a la demanda interna como Construcción, Manufactura No Primaria, Comercio y Servicios. Por su parte, los sectores Minería e Hidrocarburos aportarían solo 0.8 puntos porcentuales en el 2017, frente a 2pp en el 2016, al disiparse el efecto de la entrada de nuevos proyectos.
- La inflación se mantendría levemente por encima del rango objetivo del BCR por cuarto año consecutivo, presionada por choques de oferta (alimentos y combustibles), pero cerca del límite superior del rango meta. No obstante, las expectativas inflacionarias se mantendrían dentro del rango objetivo, por lo que el BCR podría mantener su tasa de interés de referencia sin cambios.
- El tipo de cambio nominal se mantendría volátil por factores externos (probables aumentos de la tasa de interés de referencia en EE.UU., incertidumbre por nuevas medidas económicas en EE.UU., elecciones en Europa, etc.), aunque de sostenerse el comportamiento positivo de los precios de los metales y dada la mayor oferta exportable prevista, no sorprendería que el sol se aprecie por segundo año consecutivo.
- La expansión del crédito continuaría siendo impulsada por los créditos en soles, en función de la velocidad de recuperación de la inversión privada y de la demanda interna.
- Un superávit de la Balanza Comercial de USD 2,000 millones, pues al aumento de las exportaciones mineras se sumarían mayores embarques de harina de pescado -asumiendo condiciones oceanográficas normales-. Prevemos una recuperación de los precios de los metales industriales liderados por el zinc, el plomo y, en menor medida, el cobre.

## Resumen Ejecutivo del Negocio

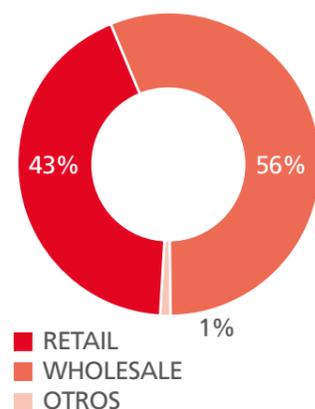
TOTAL ACTIVOS <b>S/ 55,452 MILLONES</b>	INGRESOS TOTALES <b>S/ 3,532 MILLONES</b>
COLOCACIONES <b>S/ 38,626 MILLONES</b>	UTILIDAD NETA <b>S/ 1,168 MILLONES</b>
DEPÓSITOS <b>S/ 33,373 MILLONES</b>	IMPUESTOS <b>S/ 338 MILLONES</b>



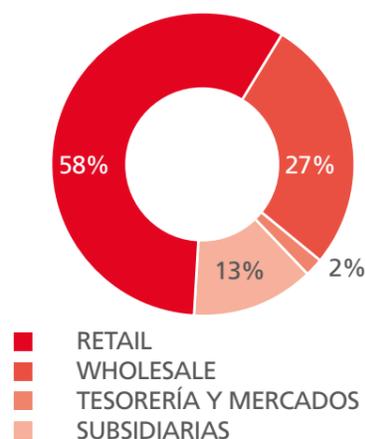
### COLOCACIONES DIRECTAS



### DEPÓSITOS



### INGRESOS TOTALES POR BANCA



## Gestión Financiera

Como resultado de las estrategias aplicadas, nuestras colocaciones y depósitos al 31 de diciembre de 2016 muestran un satisfactorio crecimiento, manteniendo una cartera balanceada así como un adecuado control de riesgo y mayores eficiencias. Esto se refleja en mayores ingresos y costos controlados, alcanzando una utilidad record de S/ 1,168 MM y manteniendo al mismo tiempo un elevado respaldo patrimonial.

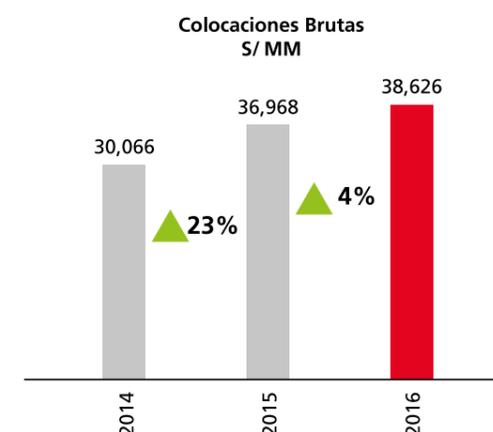
### Activos y Colocaciones

Los activos totales al 31 de diciembre de 2016 alcanzaron S/ 55,452 MM, compuestos en su mayor parte (67%) por la cartera neta de créditos la cual se incrementó en S/ 1,489 MM (+4%) en el ejercicio 2016 e incrementó su participación en 4 puntos porcentuales en el total de activos en el año.

### Colocaciones Brutas

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2016 totalizaron S/ 38,626 MM, cifra superior en 4% a la de diciembre de 2015, atribuible principalmente al crecimiento de las colocaciones vigentes. Nuestra cuota de mercado llegó a 16.4% del total de bancos, con un incremento de 10 pbs en el año.

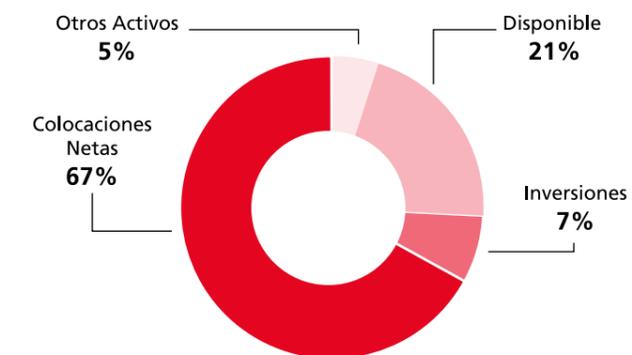
Al 31 de diciembre del 2016, las colocaciones que mostraron mayor dinamismo con respecto a diciembre 2015 fueron las correspondientes a Sobregiros (+37%), Factoring (+27%), Tarjetas de Crédito (+18%) y Préstamos (+9%).



# 16.4%

Fue nuestra participación de mercado en Colocaciones Brutas, ubicándonos como el **#3** del sistema bancario

### Composición de los Activos



# 4%

Fue nuestro crecimiento anual en Colocaciones

**Detalle de las Colocaciones Brutas  
S/ MM**

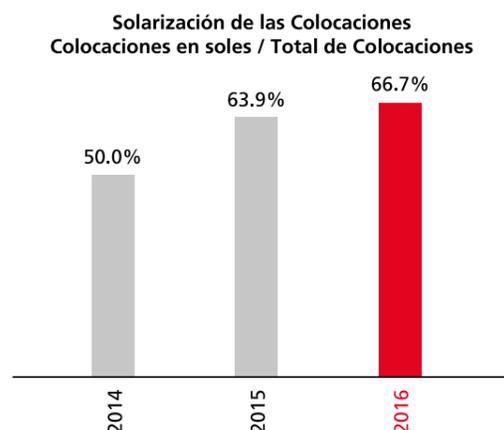
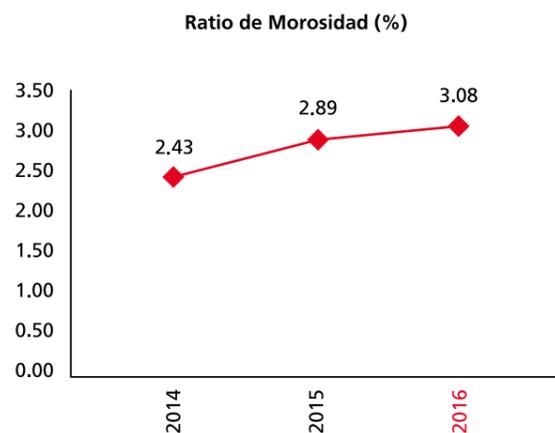
Colocaciones Brutas	2014	2015	2016	Variación Anual 2016 / 2015	
				Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte.	94	150	205	55	37%
Tarjetas de Crédito	927	1,806	2,131	325	18%
Descuento	406	605	543	-62	-10%
Factoring	391	520	659	139	27%
Préstamos	15,053	19,066	20,827	1,761	9%
Arrendamiento Financiero	3,794	3,705	3,354	-352	-9%
Créditos Hipotecarios	4,786	5,586	5,661	75	1%
Comercio Exterior	3,621	4,144	3,329	-815	-20%
Otras colocaciones	106	111	403	293	265%
<b>COLOCACIONES VIGENTES</b>	<b>29,179</b>	<b>35,692</b>	<b>37,112</b>	<b>1,419</b>	<b>4%</b>
Refinanciadas	152	206	324	118	57%
Reestructuradas	3	0	0	0	
Cartera atrasada	731	1,069	1,191	121	11%
-Vencidas	458	703	768	65	9%
-Cobranza Judicial	273	366	422	56	15%
<b>TOTAL COLOCACIONES BRUTAS</b>	<b>30,066</b>	<b>36,968</b>	<b>38,626</b>	<b>1,659</b>	<b>4%</b>

**Desdolarización de las Colocaciones**

En el año 2016 continuamos el proceso de conversión de una parte importante de nuestro portafolio de colocaciones de dólares a soles. Al cierre de diciembre 2016, el 67% de nuestras colocaciones figuró en soles, tres puntos porcentuales mayor al de diciembre 2015, en que el 64% del portafolio estuvo en moneda nacional.

**Calidad de Activos**

La cartera atrasada creció 11% en los últimos doce meses (de S/ 1,069 MM a S/ 1,191 MM), frente a un crecimiento de 4% en las colocaciones brutas. El índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) fue de 3.08% en diciembre 2016, superior al 2.89% de diciembre 2015, atribuible en gran parte al crecimiento de la participación de colocaciones retail con garantías lo cual, si bien representa un mayor respaldo en las colocaciones que otorga el Banco así como una menor pérdida esperada y una mayor tasa de recupero, representa un mayor portafolio no castigable en caso de alcanzar los 180 días de mora, pues se tiene que esperar a finalizar el proceso de judicialización de la garantía.



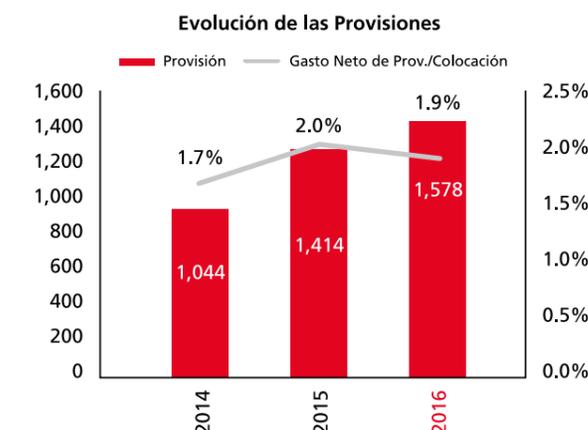
Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre de 2016 alcanzaron S/ 1,578 MM, mostrando un incremento de 12% en los últimos doce meses, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a cartera atrasada) a diciembre de 2016 fue 133%, superior al 132% registrado al cierre del año 2015.

El total de activos disminuyó en S/ 1,717 MM (-3%) en el año 2016, atribuible tanto a menores saldos en Disponible como en Inversiones. La cuenta Disponible alcanzó S/ 11,375 MM, constituida principalmente por depósitos en el BCR (S/ 6,679 MM) -en su mayor parte destinados a cubrir el encaje legal que el Banco debe mantener por los depósitos y obligaciones captados del público, y Otras Disponibilidades (S/ 3,289 MM), compuestas principalmente por fondos de reserva para cumplimiento de compromisos de recompra de moneda extranjera con el BCR. La cuenta Disponible disminuyó en S/ 2,947 MM (-21%) debido a un menor requerimiento de encaje en el BCR por la mayor estructura de depósitos en moneda nacional, así como a menor saldo en operaciones de recompra con el BCR.

Por su parte, las Inversiones fueron de S/ 3,803 MM, constituidas principalmente por Inversiones disponibles para la venta por S/ 2,078 MM, Instrumentos de Deuda a valor razonable por S/ 511 MM e Inversiones en Participaciones por S/ 1,214 MM, compuestas por subsidiarias (S/ 1,144 MM) y participaciones en negocios conjuntos (S/ 70 MM). Las inversiones disminuyeron en S/ 932 MM (-20%) debido a un menor monto de inversión en certificados de depósitos del BCR y en Bonos del Tesoro Público Peruano.

**3.08%**

Fue nuestro ratio de morosidad al cierre del 2016



**Pasivos y Depósitos**

Al 31 de diciembre de 2016 los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de S/ 48,204 MM, constituidos principalmente por depósitos y obligaciones los cuales concentraron el 69% del pasivo total, con un monto de S/ 33,373 MM.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional tuvieron una participación sobre el total de depósitos de 52% y un monto de S/ 17,363 MM al cierre de diciembre 2016, el cual mostró un incremento de 27% en los últimos doce meses, aumentando su participación porcentual en el total de depósitos en once puntos porcentuales en el año 2016. Por su parte, los depósitos en moneda extranjera disminuyeron 18% en los últimos doce meses, alcanzando USD 4,770 MM (equivalente a S/ 16,010 MM), con una participación de 48% en el total de depósitos.

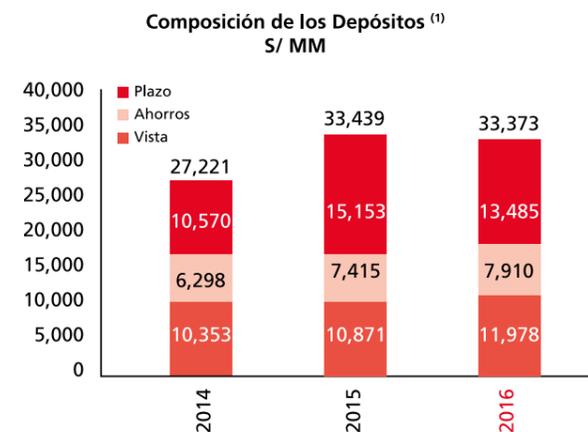
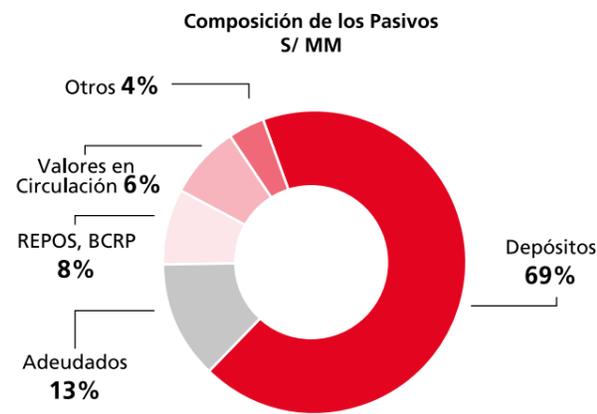
La participación de adeudados y obligaciones financieras en el total de pasivos disminuyó tres puntos porcentuales en el ejercicio, hasta 13% al cierre de diciembre 2016.

Los adeudados y obligaciones financieras alcanzaron S/ 9,179 MM, compuestos por adeudados (S/ 6,369 MM) y por valores en circulación (S/ 2,810 MM). Los adeudados disminuyeron en S/ 1,875 MM con respecto a diciembre 2015, debido principalmente a los créditos ordinarios con bancos del exterior (-S/ 1,575 MM) y con bancos relacionados (-S/ 644 MM), compensados con mayores obligaciones con COFIDE (+S/ 339 MM).

Los valores en circulación se redujeron en S/ 38 MM (-1%) en los últimos doce meses por efecto del tipo de cambio, ya que se tiene una emisión de bonos subordinados en dólares, los mismos que ascienden a USD 400 MM, cuyo equivalente en soles es S/ 1,342 MM. El saldo de bonos corporativos al cierre de diciembre 2016 fue S/ 902 MM y el de bonos subordinados en soles S/ 536 MM.

**14.7%**

Fue nuestra participación de mercado en Depósitos, ubicándonos como el #3 del sistema bancario



(1) Incluye otras obligaciones

**Patrimonio**

El Patrimonio al 31 de diciembre de 2016 ascendió a S/ 7,248 MM, habiéndose incrementado en S/ 976 MM (+16%) con respecto al 31 de diciembre 2015, explicado por los mayores resultados del ejercicio, netos de dividendos en efectivo por S/ 253 MM acordados por la Junta de Accionistas celebrada en marzo 2016.

El nivel de patrimonio nos brinda una satisfactoria solvencia, muy superior al promedio del sistema bancario, lo cual se aprecia al comparar el tamaño de los activos con el patrimonio (leverage), cuyo nivel es de 7.7 veces, mientras que el promedio del sistema es de 9.1 veces al 31 de diciembre de 2016.

**Ratio de Capital**

El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2016 alcanzó el monto de S/ 50,977 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, mostrando un incremento de 2% respecto a diciembre 2015 atribuible a las operaciones del negocio.

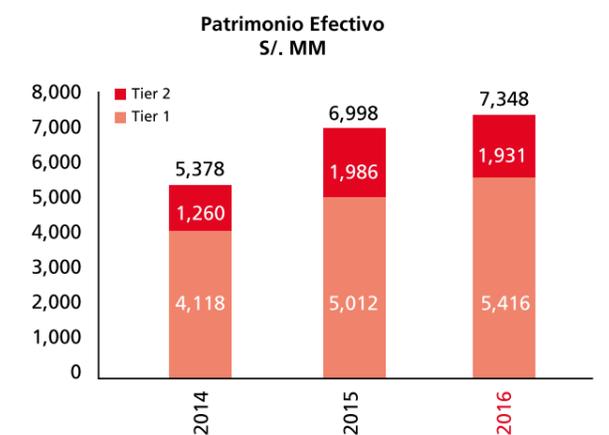
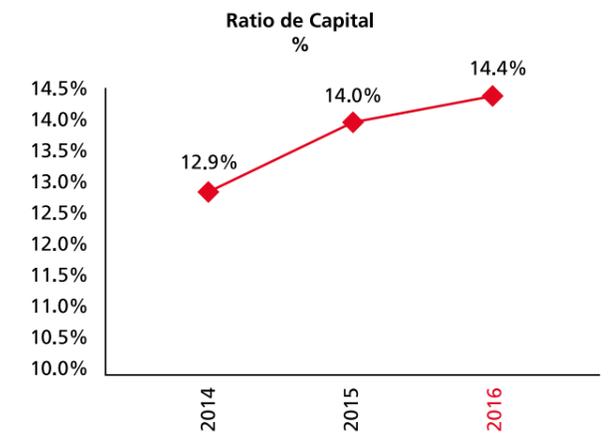
El patrimonio efectivo total se fortaleció a través del compromiso de capitalización de utilidades 2016 por S/ 350 MM acordado en el año 2016, a lo que se agrega el incremento en la reserva legal por S/ 101 MM.

De esta manera, el capital regulatorio de Scotiabank alcanzó S/ 7,348 MM, superior en S/ 349 MM (+5%) a los S/ 6,998 MM de patrimonio efectivo a diciembre 2015.

El Ratio de Capital Global al cierre de diciembre 2016 fue de 14.4%, superior al 14.0% del año anterior, y estuvo muy por encima del límite legal mínimo, que es 10%, por lo que contamos con un sólido soporte para un crecimiento sostenible de nuestras operaciones.

**7.7 veces**

Fue el nivel de Activos sobre el Patrimonio versus 9.1 del sistema

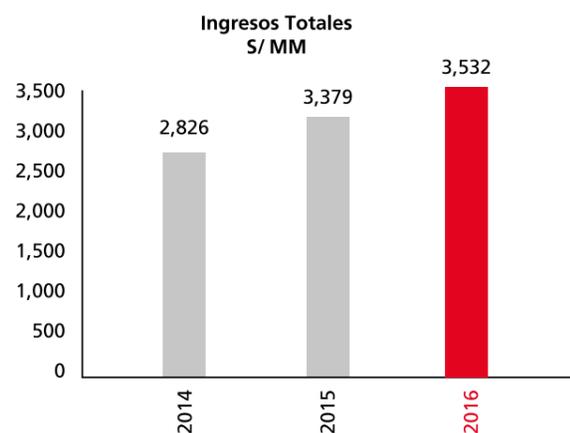


**Resultados**

Los Ingresos Totales ascendieron a S/ 3,532 MM, mostrando un crecimiento de 5% en el año 2016, explicado principalmente por el incremento de los ingresos por intereses (+17%) y de los ingresos por servicios financieros (+14%), compensado parcialmente por el menor resultado de las operaciones financieras (-23%).

Los ingresos por intereses ascendieron a S/ 3,367 MM en el ejercicio 2016, compuestos en un 96% por intereses generados por la cartera de créditos directos (S/ 3,239 MM), los cuales se incrementaron en S/ 444 MM (16%) respecto al 2015, debido al mayor volumen de créditos y mayor tasa implícita.

Por su parte, los gastos por intereses ascendieron a S/ 955 MM, mostrando un incremento de 30% con respecto al del ejercicio 2015, explicado principalmente por el incremento de intereses pagados a Obligaciones con el Público (+S/ 102 MM), cuentas por pagar (+S/ 54 MM) y Adeudos y Obligaciones Financieras (S/ 61 MM), luego de haberle descontado el efecto de reclasificación de los intereses por Repos de adeudados BCR hacia cuentas por pagar efectuado en el año 2016 por disposición de la SBS.



El 41% de los gastos por intereses estuvo explicado por Obligaciones con el público que ascendieron a S/ 395 MM, +35% superiores a los del año anterior, atribuible a mayores volúmenes promedio así como mayor tasa implícita, explicable por la mayor participación de los depósitos en soles, cuya tasa es más elevada que la de los depósitos en moneda extranjera.

Los gastos por provisiones de créditos directos alcanzaron S/ 712 MM, cifra superior en S/ 27 MM (+4%) a la del ejercicio 2015.

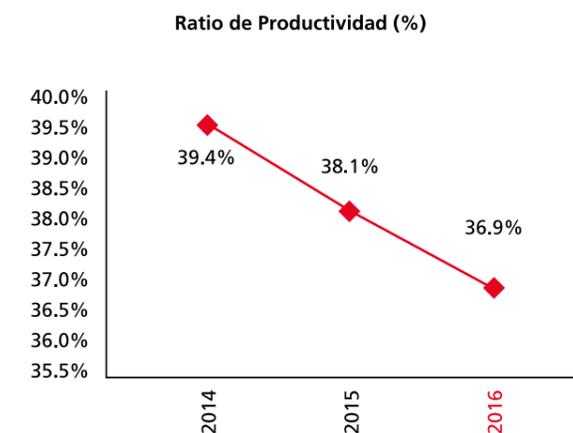
Los ingresos por servicios financieros netos ascendieron a S/ 596 MM, superiores en +8% a los del año 2015, principalmente por mayores comisiones en tarjetas de crédito y comisiones de estructuración.

Los resultados por operaciones financieras (ROF) fueron de S/ 524 MM, cifra inferior en S/ 156 MM (-23%) respecto a 2015, explicable por menores resultados en derivados de negociación (-S/ 259 MM) y menores ingresos de subsidiarias (-S/ 43 MM), compensados parcialmente con un mayor resultado de FX (+S/ 97 MM) y de inversiones (+S/ 28 MM).

Los gastos de administración ascendieron a S/ 1,241 MM, superior en +18 MM (+1%) a los del año anterior. Su monto estuvo constituido principalmente por gastos de personal (S/ 647 MM), servicios prestados por terceros (S/ 527 MM) e impuestos y contribuciones (S/ 67 MM), los mismos que variaron en 3%, 1% y -7%, respectivamente.

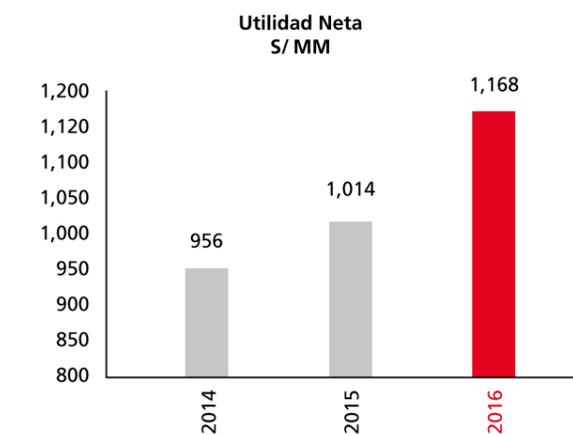
La eficiencia operativa, medida por el ratio (Gastos Administrativos + Depreciación y Amortización) / Ingresos Totales, fue de 36.9% en el ejercicio 2016, inferior en 118 puntos básicos al 38.1% del 2015, lo que reflejó el adecuado control de los gastos administrativos combinado con un satisfactorio incremento de los ingresos del Banco, **ubicándonos como el banco más eficiente del sistema bancario.**

Como resultado de los mayores ingresos totales y un adecuado control de gastos, la Utilidad Neta del ejercicio 2016 alcanzó S/ 1,168 MM, superior en 15% al 2015, y el Retorno sobre el Patrimonio promedio del año fue de 17.4%, superior al 17.3% del año 2015.



**Estado de Ganancias y Pérdidas S/ MM**

	2014	2015	2016	Variación Anual 2016 / 2015	
				Absoluta	%
Ingresos por Intereses	2,381	2,881	3,367	485	17%
Gastos por Intereses	(496)	(733)	(955)	-222	30%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	504	551	596	45	8%
Resultados por Operaciones Financieras (ROF)	438	680	524	-156	-23%
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>2,826</b>	<b>3,379</b>	<b>3,532</b>	<b>153</b>	<b>5%</b>
Provisiones para Créditos Directos	(467)	(685)	(712)	-27	4%
Gastos de Administración	(1,052)	(1,223)	(1,241)	-18	1%
Depreciaciones y Amortizaciones	(62)	(65)	(63)	2	-3%
Valuación de Activos y Provisiones	(18)	(48)	(24)	25	-51%
Otros Ingresos y Gastos	66	6	13	8	139%
Impuesto a la Renta	(337)	(350)	(338)	12	-4%
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>956</b>	<b>1,014</b>	<b>1,168</b>	<b>154</b>	<b>15%</b>



**15%**

Fue el crecimiento de nuestra Utilidad Neta en el 2016



## Bancas

Retail

Wholesale

Tesorería y Mercados Globales

Subsidiarias



# Retail

Nuestra Banca Retail asesora a clientes de los segmentos Banca Personal y Banca Negocios, en este último atendemos a empresas que facturan hasta un equivalente de USD 5.7 MM al año.

Al cierre del 2016, tuvimos 2.1 millones de clientes atendidos a nivel nacional por un equipo de 4,700 colaboradores, a través de 217 agencias (145 en Lima, incluyendo la Agencia Asia, y 72 en provincias), 948 cajeros automáticos (612 en Lima y 336 en provincias) y 10,278 cajeros corresponsales (4,929 en Lima y 5,349 en provincias).

Los resultados del 2016 fueron positivos, debido al importante incremento de la productividad del equipo comercial y a los buenos indicadores en la satisfacción del cliente. Se logró un crecimiento de la participación de mercado en productos clave para sostener la rentabilidad y principalidad.

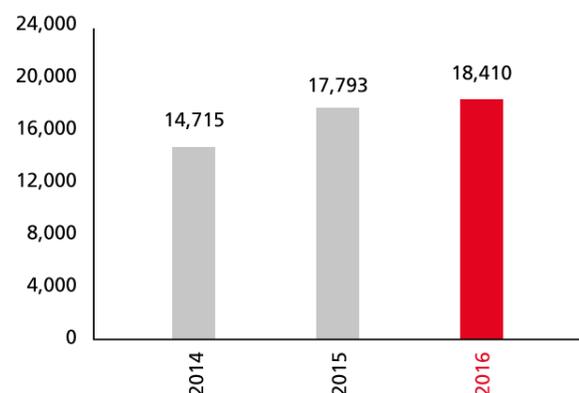
Nuestra Banca Retail logró un crecimiento en los volúmenes de colocaciones (3.5%), depósitos (7.8%), así como ingresos superiores a S/ 1,900 MM.

Esto también se vio reflejado en una mayor participación de mercado en productos como Préstamos Personales (18.1%), Depósitos Personas Naturales (12.5%) y Tarjetas de Crédito (12.1%).

### Banca Premium

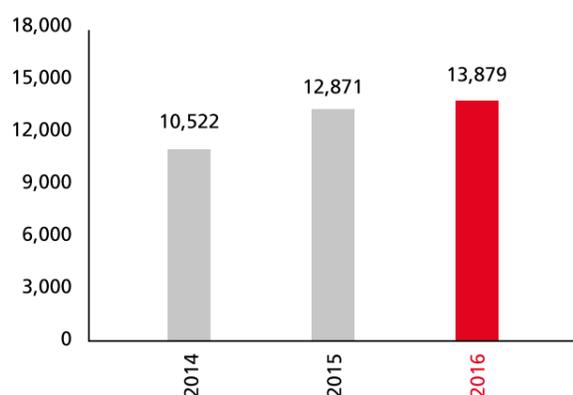
En el 2016, nuestra Banca Premium continuó con su plan de expansión cerrando el año con 40 agencias a nivel nacional y presencia en los 8 principales departamentos del Perú. Asimismo, el número de clientes premium se incrementó en 10% respecto al año pasado.

La oferta de valor se potenció, tomando como referencia los puntos de valoración y momentos de verdad con los clientes y las prácticas de mercado actuales, sentando las bases para ofrecer una propuesta enfocada en brindar una asesoría especializada a través de funcionarios expertos, productos exclusivos y adecuados a las necesidades y un modelo de experiencias únicas que sorprendan a nuestros clientes.



# 3.5%

Fue nuestro crecimiento en Colocaciones en Banca Retail



# 7.8%

Fue nuestro crecimiento en Depósitos Retail

### Tarjetas de Crédito

El 2016 fue un año de crecimiento para el negocio de tarjetas de crédito, tanto por el mayor dinamismo en la venta de tarjetas (16% más que el 2015) así como por el uso y aceptación de los productos adicionales. Se consolidaron los canales logrando mejorar su productividad y se incorporaron nuevos canales de venta.

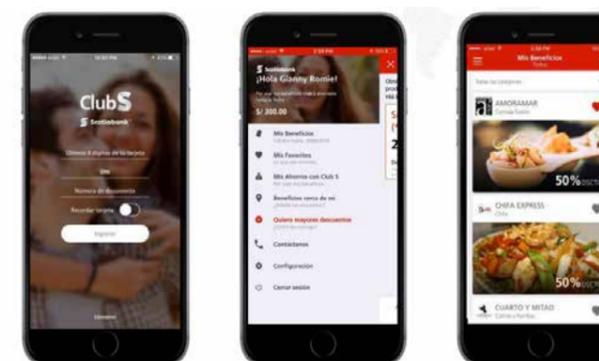
Los saldos alcanzaron S/ 2,210 MM, incrementando el market share en 116 pbs con respecto al cierre de 2015.

# 12.1%

Fue nuestra cuota de mercado en Tarjetas de Crédito al cierre del 2016

### Programa Club S

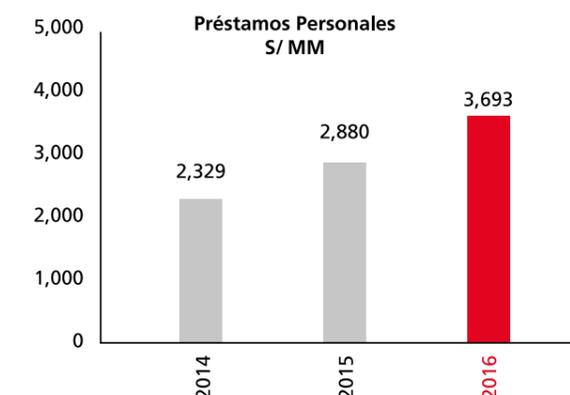
Club S es nuestra aplicación web de beneficios. Aquí nuestros clientes pueden encontrar toda la información de los descuentos y beneficios que tenemos para ellos. Les mostramos el ahorro que generan por el uso del programa y los beneficios disponibles en función a su ubicación física, entre otras funcionalidades.



### Préstamos Personales

En el año 2016 los saldos de Préstamos Personales crecieron 28% con respecto al año 2015, alcanzando al cierre un saldo promedio de S/ 3,693 MM, manteniéndonos como el tercer banco del mercado. Cerramos el año con un market share de 18.1%, experimentando un incremento de 89pbs con respecto al cierre del 2015.

Durante el año incrementamos los canales y posiciones de venta. Mejoramos nuestra productividad alcanzando niveles récord de producción y llegando en promedio a superar los S/ 228 MM mensuales en el último trimestre del año.



# 18.1%

Fue nuestra cuota de mercado en Préstamos Personales

### Hipotecarios

En el año 2016 el crecimiento de colocaciones de préstamos hipotecarios fue inferior al crecimiento del sistema, por lo que nuestra participación disminuyó 23 pbs hasta 15.3%.

En Préstamos Hipotecarios nuestro portafolio de productos busca atender las distintas necesidades de nuestros clientes, por ello en el 2016 lanzamos:

- Hipotecario Familiar; en el cual novios, convivientes, madre / padre e hijo / hija (soltera), hermanos solteros se pueden unir financieramente para acceder a un Préstamo Hipotecario.
- E2E Hipotecario; nuevo proceso que nos permitió desembolsar el 80% de las operaciones en menos de 15 días.

Al cierre de diciembre logramos aprobar 51 proyectos por más de 3,000 unidades y por un valor de venta de S/ 120 MM. Dedicamos un gran esfuerzo en un mix entre proyectos orientados al segmento B & C+, en Lima como en provincias, los mismos que estuvieron dirigidos a desarrollos inmobiliarios de menor tamaño y al segmento independiente, ampliando la oferta inmobiliaria de nuestros clientes.



### Captaciones

Al 31 de diciembre de 2016, los depósitos Retail alcanzaron la cifra de S/ 13,879 MM, cifra superior en S/ 1,008 MM (7.8%) a la de diciembre 2015. Este incremento se manifestó en todos nuestros productos: Depósitos de Ahorros (+ S/ 736 MM, 12.3%), Depósitos a Plazo (+ S/ 259 MM, 9.0%) y CTS (S/ 91 MM, 8.2%).

Nuestra participación de mercado en depósitos de personas naturales se incrementó en 45 pbs, pasando de 12.0% en diciembre 2015 a 12.5% en diciembre 2016, debido principalmente a Ahorros y CTS.

Estos resultados se debieron a las campañas y nuevos productos que generaron mayores saldos y mejoraron la oferta de productos hacia los clientes. Entre las acciones realizadas podemos indicar:

- Lanzamiento Cuenta Renta (Mayo 2016)
- Lanzamiento Cuenta Travel (Julio 2016)
- Relanzamiento Cuenta Power (diciembre 2016).



### Préstamos Empresas (incluye PYME)

Durante el 2016 llevamos a cabo una serie de reformas con el fin de mejorar la experiencia del cliente y consolidarnos como el segundo Banco en participación de mercado de colocaciones a pequeñas empresas. Iniciamos un proyecto de reducción de los tiempos de atención desde el momento de la solicitud hasta el desembolso, con el fin de que nuestros clientes ganen tiempo crítico en la concreción de oportunidades de negocios y campañas comerciales.

### Distribución

Alineados a la búsqueda de la optimización del modelo operativo enfocado a mejorar la experiencia del cliente, buscando optimizar la rentabilidad y ubicación de nuestras agencias como nuestro principal canal, durante el 2016 se realizaron las siguientes actividades:

Inauguramos 5 agencias. En provincias: La Merced (Junín), Yanahuara y El Avellino (Arequipa). En Lima: El Ejército (Miraflores) y Villa María del Triunfo. Se cerraron: Plaza La Luna (Piura), Mercado Modelo (Chiclayo), Colonial 2 (Lima) y Parque Lambramani (Arequipa).

De otro lado, durante el 2016 continuamos con la estrategia de crecimiento para nuestra red de Cajeros Automáticos (45 nuevos ATMs) y Cajeros Corresponsales, con el objetivo de mejorar la experiencia de nuestros Clientes brindándoles más puntos de atención.

Fortalecimos alianzas estratégicas con nuevos operadores y aliados a fin de incrementar nuestra

presencia física en Lima y provincias. En el 2016, logramos consolidar nuestra red de Cajeros Corresponsales como la más grande a nivel nacional.

Asimismo, continuamos con el modelo de venta por referencia multicanal con callback, que permite comunicar a los clientes ofertas de productos como Tarjetas de Crédito y Préstamos en los canales ATMs, Scotia en Línea y Banca Móvil.

En la Banca Virtual, desarrollamos nuevas funcionalidades que permiten a nuestros clientes acceder a productos como Adelanto de Sueldo en Scotia en Línea, Pago de Préstamos, venta de Plazo Net, nuevos límites para la Banca Móvil, entre otros.

De esta manera, en el año 2016 crecimos 40% en el número de clientes que usan nuestros canales digitales.

# 40%

Fue el crecimiento en número de clientes que usaron nuestros canales digitales en el 2016

### Experiencia del Cliente

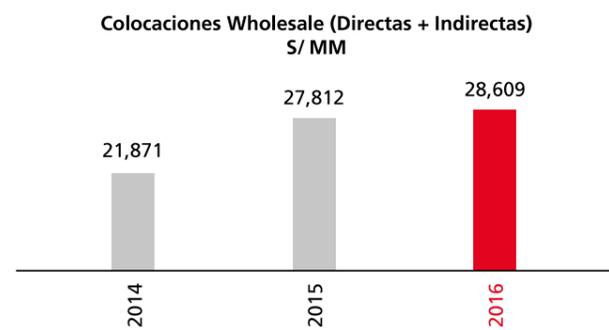
Durante el 2016, continuamos implementando programas para nuestros colaboradores de Distribución, para asegurar que la experiencia del cliente en nuestros canales sea la mejor.

# Wholesale

En Wholesale atendemos clientes corporativos, comerciales e institucionales, instituciones financieras y bancos corresponsales. Nuestro objetivo principal es construir sólidas relaciones a largo plazo con nuestros clientes, buscando satisfacer sus necesidades y requerimientos a la medida, con productos y servicios financieros tanto locales como internacionales, siempre maximizando los rendimientos y minimizando los riesgos de cada operación. Todo esto lo logramos con un asesoramiento oportuno y alto nivel de profesionalismo.

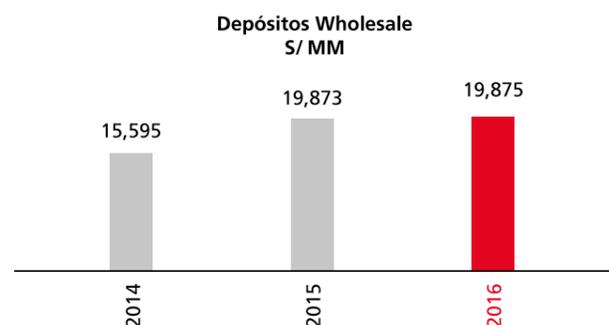
Atendemos a clientes de los principales sectores de la actividad económica del país, tanto en Lima como en provincia. Algunos de nuestros clientes cuentan con conexión internacional, lo que nos obliga a tener unidades con alto grado de especialización en el desarrollo y estructuración de productos y servicios como Finanzas Corporativas, Finanzas Estructuradas, Global Transaction Banking & Leasing (Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Servicios Fiduciarios), contando además con áreas de soporte al negocio como Soluciones de Créditos y Gestión de Portafolios.

Durante el año 2016, logramos alcanzar un volumen promedio de colocaciones totales de S/ 28,609 MM, mostrando un crecimiento de S/ 797 MM (3% de crecimiento con respecto al año 2015).



Saldo promedio del mes de diciembre

El volumen promedio de depósitos y otras obligaciones alcanzó S/ 19,875 MM, manteniéndose similar al del año anterior.



Incluye Otras Obligaciones. Saldo promedio del mes de diciembre

## Banca Corporativa

Mantenemos y gestionamos relaciones con clientes corporativos, siempre enfocados en apoyar la expansión de sus negocios y en lograr sus requerimientos de capital a través de estrategias de largo y mediano plazo, con una gran variedad de productos corporativos diseñados a la medida de sus necesidades, los cuales pueden ir desde estructuras sencillas como bilaterales, hasta emisiones de deuda en el mercado internacional y derivados.

En Banca Corporativa atendemos a los siguientes sectores:

- Minería
- Infraestructura & Construcción
- Alimentos y Bebidas
- Distribuidores Mayoristas
- Multinacionales
- Auto, Plásticos y Textiles
- Pesca y Agropecuario
- Petróleo y Gas
- Inmobiliario y Hotelería
- Telecomunicaciones & Industrias Diversas

## Banca Comercial & Institucional

La estrategia de nuestra Banca Comercial está basada en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de sus negocios y la gestión prudente del riesgo. Cubre las necesidades de las empresas comerciales en el Perú y se subdivide en cuatro bancas:

- Grandes Empresas
- Medianas Empresas
- Mid Market
- Banca Comercial - Provincia

A través de nuestra Banca Institucional ofrecemos servicios bancarios a las organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, tales como el sector Educación, las organizaciones internacionales y los sindicatos en el Perú, brindando al Grupo una oportunidad única para la venta cruzada de otros productos y servicios bancarios. Además, esta Banca sigue siendo una gran captadora de fondos, la cual manejamos alineada a las políticas de Tesorería del Banco, contribuyendo de manera eficiente al fondeo de nuestra Institución. Cabe mencionar que durante el 2016 esta Banca contribuyó de manera importante a nuestros resultados otorgando créditos de mediano plazo.

## Principales Transacciones de Wholesale

Durante el año 2016 se participó en colocaciones importantes con varias empresas locales. Entre las más destacadas tenemos las siguientes:

### Mercado de Capitales

 <p><b>US\$ 300,000,000</b> Programa de Bonos Corporativos Joint Bookrunner Agosto 2016</p>	 <p><b>US\$ 150,000,000</b> Programa de Bonos Corporativos Estructurador y Agente Colocador Julio 2016</p>	 <p><b>S/ 300,000,000</b> Programa de Bonos Corporativos Estructurador y Agente Colocador Julio 2016</p>	 <p><b>US\$ 100,000,000</b> Programa de Bonos Corporativos Estructurador y Agente Colocador Abril 2016</p>
--	---	---	---

### Fusiones, Adquisiciones y Asesoría Financiera



Venta de 57% de acciones de Rutas de Lima a



Asesor Financiero  
Julio 2016

# Tesorería y Mercados Globales

## Financiamiento Estructurado y Financiamiento de Proyectos

<p><b>S/ 120,000,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2016</p>	<p><b>S/ 100,000,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2016</p>	<p><b>S/ 150,000,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Octubre 2016</p>	<p><b>S/ 47,500,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Septiembre 2016</p>
<p><b>US\$ 40,000,000</b> Préstamo Sindicado Estructurador y Prestamista &amp; Bookrunner Septiembre 2016</p>	<p><b>US\$ 87,870,000</b> Préstamo Sindicado Prestamista Septiembre 2016</p>	<p><b>US\$ 60,000,000</b> Préstamo Sindicado Prestamista Septiembre 2016</p>	<p><b>S/ 127,000,000</b> Arrendamiento Financiero Estructurador y Arrendador Agosto 2016</p>
<p><b>US\$ 120,000,000</b> Club Deal Estructurador y Prestamista Julio 2016</p>	<p><b>S/ 97,512,500</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Julio 2016</p>	<p><b>S/ 185,000,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Julio 2016</p>	<p><b>S/ 100,000,000</b> Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Junio 2016</p>
<p><b>S/ 320,000,000</b> Préstamo Puente Estructurador y Prestamista Abril 2016</p>	<p><b>US\$ 131,000,000</b> Préstamo Sindicado Estructurador y Prestamista &amp; Bookrunner Febrero 2016</p>	<p><b>US\$ 58,000,000</b> Arrendamiento Financiero Estructurador y Arrendador Enero 2016</p>	

A través de nuestra División de Mercados Globales ofrecemos soluciones financieras a nuestros clientes para atender sus necesidades de administración de riesgos, financiamiento e inversiones. Igualmente, ofrecemos el servicio de estructuración de deuda (Debt Capital Markets) y el servicio de corretaje a través de nuestra subsidiaria Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A., combinando las capacidades globales del Grupo Scotiabank, el conocimiento local del mercado y la amplia relación con clientes, a través de un equipo de profesionales altamente especializado.

Está integrada por las siguientes unidades:

### Trading

Responsable del negocio de compra y venta de moneda extranjera e instrumentos de renta fija.

En Fixed Income, Scotiabank Perú se ubica en los primeros puestos<sup>1</sup> en el Programa de Creadores de Mercado del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

En el 2016, Scotiabank Perú fue reconocido por octava vez como el mejor Banco para Operaciones de Cambio en el país ("Best Foreign Exchange Bank Provider") por la revista Global Finance.



### Sales y Derivados

Responsable de la venta y distribución de productos de Mercados Globales y de Dinero. Atendemos a todos los segmentos del mercado, desde Retail hasta Corporativa, ofreciendo una amplia gama de productos desde liquidez básica en el mercado Spot y Depósitos hasta Forwards, Non-delivery Forwards, Swaps y Soluciones Electrónicas para clientes.

### Tesorería

Responsable de las estrategias de gestión del riesgo de liquidez y de tasas de interés de todos los recursos financieros del Banco y de planificar su composición tanto en condiciones normales como en periodos de stress.

Asimismo, nuestra Tesorería es la responsable de mantener el nivel óptimo del costo de fondos del Banco y su debida composición, encargándose de conducir las estrategias de financiamiento de corto, mediano y largo plazo a través del mercado de Money Market, mercados de derivados, Repos y de mercados de capitales, y de coordinar; con las áreas comerciales el crecimiento permanente de los depósitos de clientes Retail y Wholesale, diversificando las fuentes de financiamiento.

<sup>1</sup> 3er puesto Mercado Secundario de Deuda Soberana – Segundo Nivel. Fuente: Datatec

## Subsidiarias

Nuestras subsidiarias complementan nuestra oferta de valor de productos y servicios bancarios, pues mantienen una estrategia comercial integrada a la del Banco, como Sociedades-Producto:



CrediScotia Financiera S.A. (antes Banco del Trabajo S.A.) fue constituida en el Perú el 9 de agosto de 1994 y fue adquirida en julio del 2008 por Scotiabank Perú. El 30 de diciembre del mismo año la SBS autorizó su conversión a empresa financiera bajo la denominación de CrediScotia Financiera S.A.

Scotiabank Perú posee hoy el 100% del accionariado representativo de su capital social.

Nuestra Financiera otorga créditos de consumo y a microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional que, al 31 de diciembre de 2016, consta de 89 agencias y 116 oficinas compartidas y especiales.

En el 2016 sus colocaciones brutas ascendieron a S/ 3,438 MM y sus depósitos a S/ 2,339 MM, contando con 1.24 MM de clientes deudores.



**SERVICIOS,  
COBRANZAS E  
INVERSIONES**

Scotiabank Perú S.A.A es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Es una empresa multiservicios que acompaña exclusivamente el desarrollo comercial del grupo Scotiabank en el Perú. Es especializada en desarrollar actividades como:

- Soluciones integrales de cobranzas
- Compra, venta y recuperación de carteras castigadas
- Operación del contact center de Ventas y Servicios

Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan 42 agencias a nivel nacional, un call center con 136 estaciones a doble turno para cobranza y un moderno contact center con 472 posiciones.



Empresa administradora de 19 fondos mutuos con patrimonios que, sumados al cierre de 2016, alcanzaron S/ 4,442 MM.

Durante el año 2016, su estrategia estuvo enfocada hacia la generación de fondos mutuos de renta, fondos mutuos estructurados y capital protegido tanto en soles como en dólares.

En el ejercicio 2016 su utilidad neta alcanzó los S/ 12.8 MM y su participación de mercado fue de 17.50% en patrimonio administrado (16.71% en personas naturales y 22.63% en personas jurídicas), ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país.



Casa de Bolsa de Scotiabank Perú. Durante el 2016 alcanzó S/ 2,838 MM en volumen negociado y una participación equivalente al 9.27% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), ubicándose como la tercera sociedad agente de bolsa del mercado peruano.

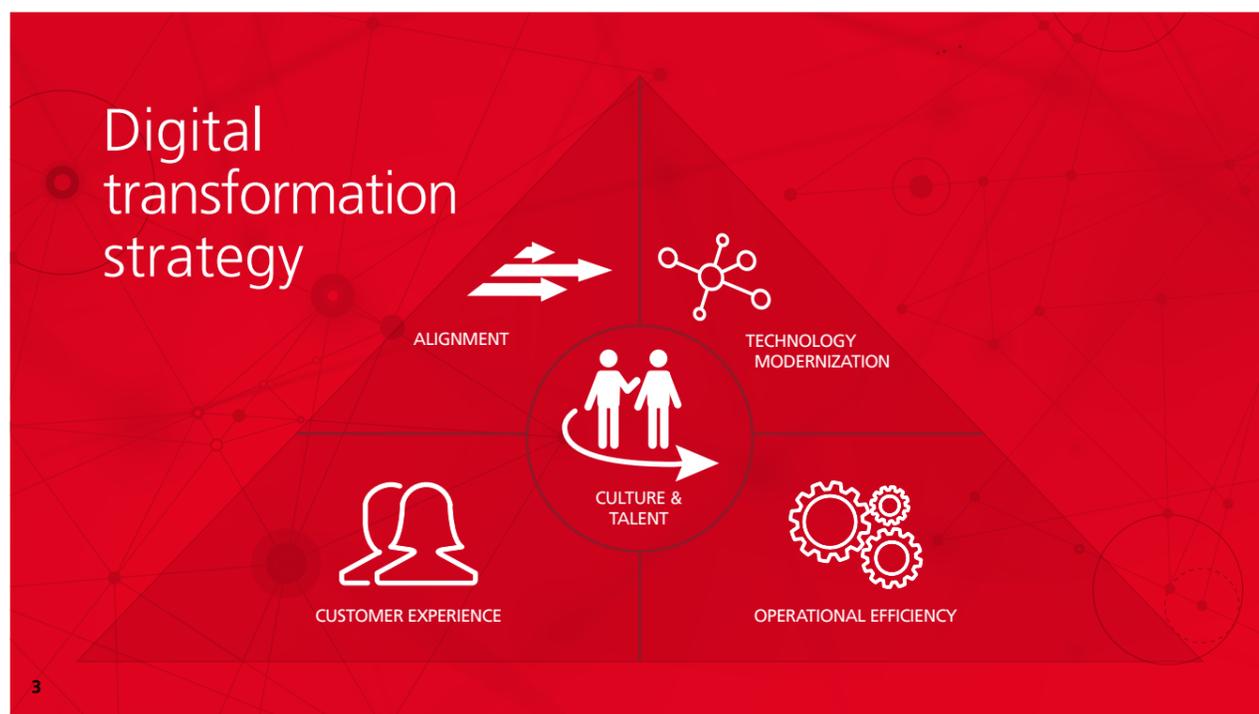
El 75% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL y el resto a través de operaciones en mercados internacionales. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones.



Su objeto social es la realización de todos aquellos actos, contratos, negocios y operaciones permitidos a las sociedades titulizadoras por la legislación del mercado de valores.

A diciembre 2016 administró 14 patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a S/ 799 MM, la mitad de ellos correspondió a negocios generados por clientes de Scotiabank Perú.

# Banca Digital



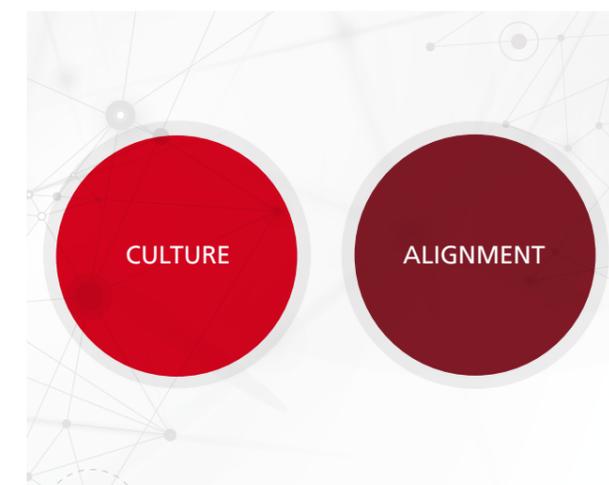
## Transformación Digital

El sector financiero se está transformando como resultado de la amplia y rápida adopción de tecnologías como Internet y teléfonos inteligentes, cambiando las expectativas de los consumidores sobre cómo esperan interactuar con sus proveedores de servicios financieros. En este contexto, en Scotiabank hemos decidido acelerar nuestro proceso de transformación digital hacia un banco que sea cada vez más relevante para nuestros clientes explotando el potencial transformador de las nuevas tecnologías y modelos de negocio digitales.

Nuestra estrategia de transformación digital se centra en el cliente y apunta a ofrecer una experiencia intuitiva y segura a través de canales digitales (banca por Internet y banca móvil) para complementar la experiencia que ofrecemos a través de nuestros canales presenciales. Asimismo, apuntamos a anticipar las necesidades de nuestros clientes para ofrecerles los productos y servicios cómo, cuándo y dónde los necesiten. Finalmente, nos enfocaremos en realizar eficiencias operativas que optimicen y simplifiquen una distribución multi-canal, digitalizando procesos de negocio.

Nuestra transformación digital se basa en la creación de una nueva cultura digital, en la capacidad de escalar las innovaciones y en el alineamiento de toda la organización alrededor de la estrategia digital y del nuevo modelo operativo, inspirados desde la Junta Directiva hasta todas las líneas de dirección en el Banco.

Como parte del proceso de transformación, en nuestra organización se crearon cinco fábricas digitales en Canadá, Perú, México, Chile y Colombia. En estas fábricas digitales los equipos de Banca Digital vienen trabajando ágilmente de la mano del resto de unidades del Banco, re-imaginando y re-definiendo la forma cómo Scotiabank interactuará con sus clientes a través de canales digitales para ser cada vez más relevante y oportuno.



## Visión Digital

En Scotiabank aspiramos a liderar la banca digital en el mediano plazo, medido por la satisfacción del cliente en canales digitales. Asimismo, en el mediano plazo, calculamos que dos de cada tres clientes interactuarán con el banco a través de canales digitales y más de la mitad de las ventas a consumidores se realizará a través de Internet o plataformas móviles, lo que permitirá maximizar la satisfacción del cliente y la productividad de nuestra Institución.



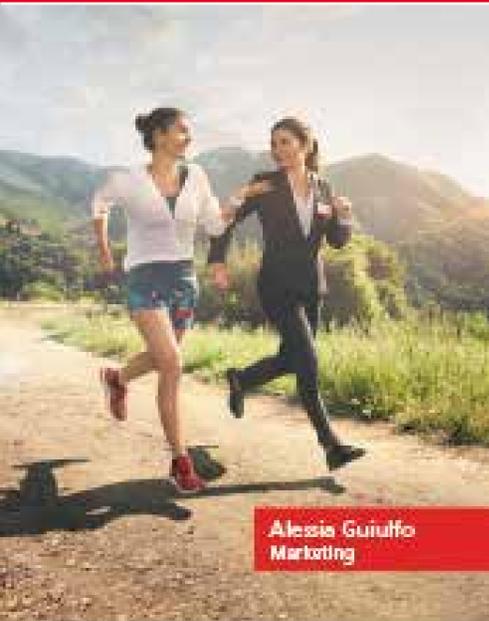
Gonzalo Gil  
Finanzas Corporativas

## Te escuchamos para asesorarte mejor

En Scotiabank creemos que escucharte significa acercarnos, prestarte atención, entenderte. Para ayudarte. Para ser mejores.



Información limitada de conformidad a la Ley N° 20087, sus modificaciones y reglamentos correspondientes. \* Marca registrada de The Bank of Nova Scotia



Alessia Guiulfo  
Marketing

## Te escuchamos para asesorarte mejor



Juan Manuel Meneses  
Mercados Globales

## Te escuchamos para asesorarte mejor

En Scotiabank creemos que escucharte significa acercarnos, prestarte atención, entenderte. Para ayudarte. Para ser mejores.



# Marketing



te escucha



# Marketing

## Branding

El 2016 fue un año de quiebre para Scotiabank en términos de marca. Teníamos la necesidad de acercarnos a nuestros clientes y lo hicimos de forma directa saliendo a “escucharlos a las calles”.

Así, esta promesa de escucha activa permanente la vivimos como inicio y base del proceso de conocimiento del cliente y de relacionamiento con él, basada en una asesoría personalizada que ayuda a nuestros clientes a estar mejor.



## Campaña “Scotiabank te escucha”

La campaña nos permitió identificar las principales necesidades de clientes, usuarios y colaboradores a nivel nacional, con la finalidad de transformar su experiencia con el Banco. Iniciamos su despliegue en junio y nos apoyamos exclusivamente en medios digitales (Facebook, Youtube y lanzamiento de Twitter), logrando un gran impacto en la credibilidad del Banco por la participación protagónica de altos ejecutivos, que se transformaron en taxistas y peluqueros por un día con la intención de recoger, de primera mano, la opinión y sugerencias de clientes y usuarios.

Esta campaña contó con una plataforma digital ([www.scotiabanktescucha.pe](http://www.scotiabanktescucha.pe)) a la que todos fueron invitados para dejar sus ideas de mejora de su experiencia con nosotros, donde resaltaron: calidad de servicio, innovación de productos, canales de atención, entre otros.

El enganche de clientes, colaboradores y comunidad en general fue contundente.

Impactamos a **+541** mil personas.

Logramos **+10mil** shares orgánicos en redes sociales.

Nos dejaron **+5,000** ideas.

Conseguimos **31** impactos en medios (6 prensa escrita, 2 radio, 23 medios online).

Fuimos elegidos por **3** universidades como caso de estudio.

## Promesa de marca

Con el objetivo de transformar la acción digital de “Scotiabank te escucha” en una plataforma de comunicación 360°, lanzamos nuestra promesa de marca “Te escuchamos para asesorarte mejor”, en una potente campaña que puso nuevamente en pantalla a nuestros propios Scotiabankers, protagonistas que salieron a las calles, ahora en distintas actividades para asesorar a nuestros clientes, destacando nuestra gran experiencia en asesoría y un trato accesible y amigable.

Los resultados fueron consistentes:

Más de **1.1 millones** de reproducciones de vídeo en las principales plataformas online.

Logramos **90%** de interacciones positivas con el video en redes sociales.

Fuimos reconocidos como el **#1** YouTube Ads Leaderboard en octubre del 2016, y

Conseguimos el puesto **#10** en el ranking anual.

Este fue el primer paso en la transformación de nuestra marca; más amigable, que habla directo y te asesora de forma cercana y decidida, para ayudarte a estar mejor.

Seguiremos construyendo juntos un banco que escucha a sus clientes.



## División de Riesgos

En Scotiabank hemos tenido un crecimiento importante a nivel mundial durante los últimos años. Uno de nuestros pilares principales se basa en la generación de valor dentro de un entorno de riesgos controlado, por ello la División de Riesgos desempeña un papel clave en el logro de los objetivos del Banco, contribuyendo a la administración y mitigación de los riesgos, colaborando en la obtención de los mejores resultados haciendo uso de diferentes estrategias que contribuyen al mantenimiento de un portafolio saludable y diversificado.

Adicionalmente, la optimización de procesos clave, el alineamiento y revisión periódica de políticas y el manejo eficiente de la gestión de cobranza son piezas que aportan significativamente al desempeño exitoso del Banco, contribuyendo a su consolidación en el sistema financiero, permitiéndole desarrollarse en los diferentes segmentos del mercado.

Una sólida cultura de riesgo refuerza una gestión eficaz, favorece la toma de decisiones y asegura una identificación temprana de los riesgos para que sean valorados, escalados y gestionados apropiadamente y en el momento adecuado.

### Gestión Integral de Riesgos

#### Riesgo de Crédito

En Scotiabank optamos por una política de riesgos prudente y equilibrada que asegure un crecimiento sostenido y rentable en todas las bancas; para ello implementamos mejoras en las herramientas y metodologías que permitan identificar, medir y controlar los diferentes riesgos de la manera más eficiente, y acorde a lo establecido por el regulador.

Con el objetivo de agregar valor al negocio a través de la mejora del proceso de toma de decisiones basadas en nuevas tecnologías de riesgo, que buscan maximizar la rentabilidad con menores niveles de pérdida, estamos trabajando en el proyecto "Risk Analytics Roadmap", el cual fue resultado de la

concertación de una serie de iniciativas entre la área de Productos, Tecnología y Riesgos.

Estas iniciativas han sido agrupadas en cuatro pilares importantes: nueva plataforma de originación, nuevos modelos estadísticos, herramientas de soporte analítico y transferencia del conocimiento.

Asimismo, durante el 2016, siguiendo los estándares y buenas prácticas metodológicas, continuamos con el desarrollo de nuevas segmentaciones, tanto para originación como para la administración de portafolio. De la misma forma, las segmentaciones actuales tienen un proceso de monitoreo continuo.

Así en el 2016, fortalecimos el equipo de Analytics a través de una nueva estructura que definió un responsable para gestionar los equipos de Scotiabank y CrediScotia, permitiendo aprovechar las fortalezas de ambas entidades, estandarizar metodologías, optimizar procesos de manejo de información, lograr eficiencias operativas, orientados a continuar robusteciendo nuestras capacidades analíticas para la toma de decisiones crediticias.

En línea con nuestra estrategia, la Banca de Consumo demostró un gran dinamismo en el 2016, obteniendo un crecimiento anual de alrededor de 15% con lo cual mantuvo el incentivo de estrategias de campañas masivas, tanto para tarjetas como para préstamos personales, manteniendo la orientación a clientes Payroll.

En la unidad de Créditos Corporativos y Comerciales incorporamos el segmento de PYME A, a fin de mantener los estándares y disciplina de adjudicación en los portafolios comerciales.

Durante el 2017, se generarán nuevas estrategias para gestionar y rentabilizar este segmento.

#### Riesgo de Mercado

Debido a su actividad de intermediación financiera, en Scotiabank Perú gestionamos los factores de riesgo

de liquidez, de tasa de interés y cambiario a partir de un marco definido por nuestro Directorio, en el que se establecen políticas, procesos y controles diseñados para generar un balance prudente entre las oportunidades de negocios y la gestión de los riesgos.

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

Por otro lado, el riesgo de liquidez surge de la posibilidad de enfrentar situaciones en que las obligaciones de corto plazo superan la disponibilidad de recursos líquidos, por lo que la entidad se ve obligada a vender posiciones o endeudarse en condiciones inusualmente desfavorables.

Para la gestión de estos riesgos aplicamos políticas de administración y monitoreo de las principales variables del portafolio, que son aprobadas a través de varios estamentos internos locales y de la Casa Matriz; y hacemos uso de herramientas y soporte tecnológico de primer nivel, que cumplen con los estándares peruanos e internacionales. Esto nos asegura la homogeneidad y robustez en las políticas y el uso de indicadores corporativos comparables que facilitan su control y monitoreo.

Asimismo, periódicamente revisamos las prácticas del sector y del Banco e introducimos 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. Como resultado de este proceso, optimizamos el flujo de ingresos y redujimos su volatilidad, dentro del marco del apetito de riesgo establecido por nuestro Directorio.

El impacto potencial de fluctuaciones en el tipo de cambio y tasas de interés sobre nuestros resultados y patrimonio es vigilado meticulosamente de forma diaria, así como los eventos que pueden afectar negativamente la liquidez del Banco. Igualmente, durante el año 2016, identificamos mejoras a las herramientas de gestión y adecuamos las políticas y límites a los cambios del entorno de negocios y regulatorio.

#### Riesgo de Operación

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

En el Banco reconocemos 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, adoptamos un modelo de tres líneas de defensa que establece las respectivas responsabilidades de la gestión del riesgo operacional.

Durante el año 2016 continuamos con el desarrollo de las metodologías de gestión del riesgo operacional para el Banco y subsidiarias a fin de fortalecer e incorporar aspectos para reforzar nuestra gestión.

Las principales metodologías son las siguientes:

- Metodología de Eventos de Pérdida.
- Metodología de Indicadores 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).
- Evaluación de riesgos de nuevas iniciativas y/o cambios importantes, entre otros.

En este período obtuvimos la renovación de la autorización para la aplicación del método estándar alternativo para el cálculo del requerimiento del patrimonio efectivo por riesgo operacional en el marco de la norma regulatoria SBS:

• **Apetito por riesgo operacional:**

Durante el 2016, al igual que años anteriores, determinamos un nivel de pérdidas máximas 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 el Banco y la Financiera. Asimismo, realizamos una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Vicepresidencias de primera línea del Banco, y 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.

Adicionalmente, hemos normado un procedimiento formal para la distribución del límite de pérdidas por riesgo operacional, el cual forma parte de la Política de Riesgo Operacional.

• **Metodología de Eventos de Pérdida:**

El Banco hacemos 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 descentralizadas y especializadas del Banco e identificadas por medio de la Contabilidad a través de las revisiones que efectúa la Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico, las cuales son incluidas en la base de datos centralizada de Pérdidas por Riesgo Operacional. Esta base se utiliza para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos así como para elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

• **Metodología de Indicadores de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs):**

La metodología de Indicadores de Riesgo Clave

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. La existencia de Indicadores de Riesgo Clave eficaces nos sirve como señal de advertencia temprana de posibles cambios en el perfil de riesgo operacional del negocio, establece un enfoque sistemático para coordinar la supervisión de los determinantes clave de los riesgos operacionales y proporciona un enfoque, una estructura y una terminología en común para implementar y gestionar la selección de Indicadores de Riesgo Clave en todo el Banco.

Entre las actividades desarrolladas dentro de la metodología, en el 2016 destacaron:

- Monitoreo de los 32 indicadores de riesgo ejecutivos del Banco, de los cuales 5 fueron implementados en el 2016. Los KRIs cuentan con umbrales de riesgos, que en caso de sobrepasar los niveles de riesgos aceptados dan lugar a la generación de planes de acción o medidas correctivas.
- Mediante análisis revisamos los indicadores y, en caso ameritaba, calibramos 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), crítico (rojo).
- Realizamos seguimiento y monitoreo de los planes de acción derivados de la metodología de Indicadores de Riesgos y fueron presentados a las vicepresidencias de primera línea del Banco, Comité de Riesgos, Directorio y Casa Matriz.
- Realizamos un mapeo de los indicadores a las tipologías de eventos de pérdida y categorías de riesgo definidas para el Banco.

• **Administración de la Continuidad de Negocio - Business Continuity Management – BCM:**

En Scotiabank Perú contamos con 86 Planes de Continuidad de Negocio (BCPs) vigentes y desplegados en vicepresidencias y/o gerencias principales, empresas subsidiarias y agencias especiales.

En el grupo Scotiabank contamos con un sitio alternativo para soportar nuestros procesos más críticos; el cual se mantiene listo y operativo 24x7, brindando soporte a los procesos más sensibles. Al cierre del 2016, contamos con 103 posiciones de trabajo físicas. Durante el cuarto trimestre, culminamos 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 nuestras posiciones de trabajo en caso estas sean requeridas debido a una contingencia, desastre o emergencia.

• **Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Risk Control Self Assessment (RCSA):**

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:

- Líneas de negocio: enfoque por familias de producto.
- Unidades de soporte: enfoque por unidades.

La Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesto 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
5. Tratamiento.

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 utilizamos la herramienta RCSA (Risk Control Self-Assessment), para reportar hacia la casa matriz los riesgos operacionales.

• **Gestión de nuevas Iniciativas y cambios importantes en el ambiente de negocio, operativo o informático**

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

Los principios tienen como fin brindar orientación a las Líneas de Negocios en la elaboración de los procesos y pautas de evaluación del riesgo que se integrarán en las políticas y procedimientos sobre productos nuevos.

Todo producto nuevo o cambio importante en el ambiente de negocios, 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.

- Para la aprobación de una iniciativa como requisito debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del líder o patrocinador, con la responsabilidad de contrastar/cuestionar los resultados (challenge según la terminología del grupo) a cargo 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 asesoría al dueño de la Iniciativa durante el proceso de Evaluación Integral de Riesgos.

## Cumplimiento Normativo

Nuestra Unidad de Cumplimiento Normativo ha implementado un sistema compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten satisfacer las exigencias regulatorias locales, de nuestra casa matriz y las internacionales que pudieran tener algún impacto en el negocio de las empresas que conforman el grupo Scotiabank.

Asimismo, busca lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para ayudar a la organización a mitigar los riesgos de reputación y cumplimiento, inherentes a las actividades del grupo.

Durante el ejercicio 2016, asumimos importantes retos, reflejados en el desarrollo de las siguientes actividades:

- Certificación de la Pauta para la Conducta en los Negocios y sus Pautas complementarias, que en su conjunto conforman el Código de Conducta Ética del grupo Scotiabank.

- Consolidación del Sistema de Comunicación de Incumplimientos.
- Implementamos un nuevo sistema que permite realizar los seguimientos de la implementación de normativas de manera automatizada.
- Fortalecimos la cultura anticorrupción a través del despliegue de la Declaración Jurada sobre el cumplimiento de la Política de Lucha contra la Corrupción a los colaboradores calificados como personal sensible.
- Mantuvimos y fortalecimos el alineamiento de las subsidiarias y vinculadas de Scotiabank a la cultura de Cumplimiento del grupo, a través de la reproducción de sistemas de control.

Cabe destacar que en Scotiabank Perú nos mantenemos siempre en un proceso continuo de fortalecimiento de la cultura de Cumplimiento y de la implementación de buenas prácticas en el grupo.

## Unidad de Prevención de Lavado de Activos

En Scotiabank Perú estamos comprometidos en evitar que nuestros productos, servicios y canales de atención puedan ser utilizados para facilitar actividades ilícitas.

Es por ello que, en el ejercicio 2016, la unidad de Prevención de Lavado de Activos continuó desarrollando las mejores prácticas implementadas por el grupo Scotiabank, a través de una adecuada aplicación de la Política "Conoce a tu Cliente", la cual se viene reforzando a través de visitas a las agencias por parte del equipo de la Unidad, así como también, con la utilización de soportes informáticos corporativos para el correspondiente monitoreo de transacciones a través del sistema BSA Prime, verificación de datos del cliente mediante el uso de World Check y el escaneo de todas las partes intervinientes en una transferencia cablegráfica mediante de la utilización de los sistemas Hot Scan y Fortent-C.

Asimismo, fortalecimos –a través de capacitaciones constantes– los procedimientos de comunicación de actividad inusual en las líneas de negocios.

Continuamos con la implementación de todas las disposiciones reglamentarias sobre la prevención del lavado de activos y, en particular, sobre aquellos aspectos referentes a la gestión de riesgos, mediante la ejecución de las siguientes actividades:

- Desarrollo de una metodología que plantea la formación de segmentos de mercado y

además incorpora la creación de un sistema de calificación para los clientes (scoring de riesgo).

- Cambios en los procedimientos para aplicar un adecuado conocimiento de nuestros proveedores y contrapartes, incorporando todos los lineamientos planteados por nuestra Casa Matriz, así como de las exigencias regulatorias locales.
- Adecuación de nuestro manual y código de conducta para la prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo, este último forma parte de las Pautas para la Conducta en los Negocios del grupo Scotiabank.

Finalmente, cabe resaltar el compromiso por parte de la unidad de Prevención del Lavado de Activos en la consecución de los objetivos planteados en el presente ejercicio, lo cual permitió minimizar la exposición del grupo Scotiabank Perú a transacciones que involucren el lavado de activos en sus diversas modalidades, asegurando –a través de las diversas jornadas de capacitación a las unidades de negocios y soporte y a la consecución de las metas establecidas en materia de prevención de lavado de activos– el estricto cumplimiento de las disposiciones reglamentarias vigentes, así como también el mantenimiento de un alto estándar de prevención en las distintas unidades del Banco y subsidiarias, lo cual hace posible conocer mejor a los clientes para establecer relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del grupo.



## Gestión Estratégica de **Capital Humano**

Una década unidos  
por una Pasión.



## Gestión Estratégica de Capital Humano

En Scotiabank estamos comprometidos con fomentar una experiencia laboral positiva e inclusiva, que motive la excelencia en el desempeño de nuestros líderes y colaboradores y los inspire a desarrollar el máximo de su potencial. De esta forma contribuimos a la ejecución exitosa de nuestra estrategia de negocios y garantizamos la mejor experiencia de servicio para nuestros clientes. Por ello, ofrecemos a nuestros equipos de trabajo una oferta de valor competitiva en múltiples frentes:

El desarrollo del Liderazgo es una de nuestras prioridades estratégicas para consolidar nuestros resultados y cultura. Así, planificamos los planes de sucesión y desarrollo identificando a los Scotiabankers de alto potencial y los preparamos para asumir nuevos roles locales o internacionales en un futuro próximo.

Una de nuestras principales iniciativas para el logro de este objetivo fue el Programa Global iLEAD. Durante el 2016 impartimos 45 talleres, con la participación de facilitadores nacionales y extranjeros, brindando una oferta de más de 7 tipos de cursos, cada uno enfocado en desarrollar el liderazgo y las competencias que se requieren para ser un líder efectivo.

Esta labor fue acompañada con el lanzamiento de nuestro nuevo modelo de Gestión del Desempeño, respaldado por la plataforma web **me@scotiabank**, mediante la cual planificamos anualmente los objetivos de cada Scotiabanker y su plan de desarrollo, lo acompañamos en su desempeño a través de la práctica continua del coaching y, finalmente, reconocemos su aporte a los resultados de negocio y crecimiento personal.

Asimismo, promovemos la carrera interna de nuestros Scotiabankers, tanto local como internacionalmente, mediante convocatorias internas en nuestro Portal de Empleos Internos. Alrededor del 16.22% de colaboradores fueron promovidos durante este año. Además, fuimos muy activos en la atracción



de talento del mercado, sumado a los nuevos retos que nos planteamos en términos de transformación comercial, operacional y, principalmente, digital.

Este año realizamos eventos para atraer talento de escuelas de negocios, invitando a estudiantes de MBA Top 10 a nivel mundial. En el 2016, contratamos a 11 egresados de escuelas de negocios como Chicago Booth, Wharton, Berkeley, Harvard, entre otras. Asimismo, inauguramos nuestro programa de MBA Summer Internship.

De igual manera, realizamos un roadshow de reclutamiento en 6 universidades locales con la asistencia de 650 alumnos, de los cuales 48 fueron contratados como Practicantes Pre y Profesionales. Nos encontramos orgullosos de mencionar que nuestros practicantes vienen haciendo una extraordinaria línea de carrera en los últimos años: el 34% en el 2015 y el 41% en el 2016, fueron contratados en las diferentes unidades del Banco.

Otro de los factores clave del atractivo de la experiencia laboral en Scotiabank es la Capacitación, la que impulsamos permanentemente y de forma estructurada mediante el Plan Anual de Aprendizaje, luego del levantamiento de necesidades. De esta forma desarrollamos diversos programas e iniciati-

vas de aprendizaje presencial e e-learning, enfocados en contribuir al fortalecimiento de conocimientos, habilidades y competencias prioritarias para el logro de nuestros objetivos.

El Plan Anual de Aprendizaje, durante el 2016, generó más de 270 mil horas dictadas. Al término del año fiscal esta plataforma logró alcanzar más de 17 mil horas de Aprendizaje, distribuidas entre todos nuestros colaboradores. Es así que Scotiabank Perú destacó como una de las operaciones con mayor uso efectivo de esta plataforma a nivel de Banca Internacional.

En relación a la Comunicación Interna, son diversas prácticas las que nos ayudan a informar y orientar a nuestros equipos sobre los objetivos estratégicos y el rol de cada uno en su cumplimiento. Entre

las principales destacan el SUMMIT Scotiabank, que reúne al CEO con nuestros líderes en una sesión de análisis sobre los resultados del año que terminó y el alineamiento estratégico necesario para superar los objetivos del próximo. Además, le damos continuidad a esta práctica a través de Town Halls, donde los líderes comparten los avances de la estrategia, proyectos y planes de trabajo a lo largo del año, reconociendo los logros más resaltantes.

Gracias al rol comunicador de nuestros líderes, a nuestra comunidad de Scotiabankers #WIN en Facebook y a diversas acciones de comunicación, reforzamos los pilares de la experiencia de trabajo en Scotiabank. El objetivo es fortalecer el compromiso de los equipos con la estrategia y los objetivos, reforzar la cultura corporativa y aportar a la mejora continua del clima laboral.



Por otro lado, asumimos un rol activo en el cuidado de la salud, seguridad y bienestar integral de nuestros colaboradores, aspectos que definitivamente influyen en la motivación y el desempeño óptimo de nuestros equipos.

En el plano de la salud y seguridad ocupacional realizamos diversas actividades enfocadas en el cumplimiento del marco normativo correspondiente y en la genuina preocupación por la salud y cuidado de los colaboradores y sus familias, la cual empieza por contar con las mayores facilidades para acceder a un Seguro EPS.

Asimismo, y atentos a los riesgos propios de la actividad bancaria, este año nuestros eventos, campañas y ferias enfocados en la prevención en salud tuvieron una muy buena acogida, lo que se reflejó en una importante asistencia a estas actividades y el logro de indicadores de satisfacción muy positivos.

Se destacan en especial el **Scotiabank Run Family & Friends**, el Programa de Nutrición, las múltiples campañas de prevención, entre otras.

Además, monitoreamos en nuestras sedes y agencias la ergonomía y diversas variables como la iluminación, sonido, temperatura del ambiente, entre otros; factores ambientales que pueden impactar en el bienestar de nuestros colaboradores. También capacitamos permanentemente a nuestros equipos, brigadistas y gerentes de agencias en la prevención de desastres y emergencias, a través de simulacros de sismo y primeros auxilios.

Por otro lado, brindamos espacios de integración y entretenimiento que contribuyen a incrementar la motivación de nuestros equipos, entre los que se

destacan: nuestra Fiesta de Fin de Año, los torneos internos de Fútbol y Vóley Mixto, los Karaoke Scotiabank, etc.

Asimismo, desarrollamos actividades dirigidas a compartir tiempo de calidad con los hijos como Scotiabank Summer (vacaciones útiles de verano), Scotiabank Dance Kids, el evento de integración familiar Cómplices Perfectos y la Navidad de los Niños, a fin de año.

Otro aspecto importante de la experiencia laboral en Scotiabank es cómo reconocer y recompensar a nuestros colaboradores por su contribución a los objetivos del Banco, brindando una oferta integral de recompensa total, competitiva, sostenible y eficiente, a través de esquemas de compensación, beneficios y reconocimiento.

En el 2016 implementamos el programa CAR, iniciativa que nos permite gestionar de manera integral la compensación de los Scotiabankers y que resume cómo Scotiabank recompensa el esfuerzo individual y como organización, siendo una gran herramienta para el líder en cuanto a la gestión de la compensación de su equipo y la capitalización de la oferta que tenemos para nuestros colaboradores.

CAR y nuestros programas de compensación variable nos permiten alcanzar al 100% la satisfacción de nuestros Scotiabankers.

Asimismo, alineado a las mejores prácticas de mercado y como complemento a nuestra compensación, en 2016 decidimos potenciar nuestra tarjeta Scotiabank – Alimentación; la que tiene como principal objetivo brindar a nuestros colaboradores mayor accesibilidad a los principales comercios de



expendio de alimentos y comidas a nivel nacional, y que este año benefició a 4000 colaboradores.

También continuamos impulsando programas de alto impacto con foco en el desarrollo profesional y el equilibrio laboral-personal de nuestros colaboradores y sus familias, como: **Scotiabank Grade**, programa que asiste con becas de estudios; **School Kit**, programa de reconocimiento al desempeño académico exitoso de los hijos de nuestros Scotiabankers; **Flex Time**, programa de flexibilidad laboral que brinda la posibilidad de contar con tiempo libre; y **Scotiabanker Benefits**, que pone a disposición de nuestros colaboradores y sus familias una completa guía de beneficios, promociones y descuentos especiales.

Nuestra cultura de reconocimiento siguió fortaleciéndose con el programa **Scotiabank Applause** y el lanzamiento de la plataforma digital y

móvil **Aplausos 2.0**, que promueve la celebración de los logros individuales y de equipo. Este programa permitió reconocer a un importante número de colaboradores según su contribución a los resultados de negocio y a la vivencia de nuestros cuatro valores; y, de manera especial, a 32 Best of the Best, que nos representaron en el evento internacional de reconocimiento que organiza nuestra Casa Matriz anualmente.

Todas estas acciones contribuyen, desde una perspectiva estratégica, no solo a la mejora permanente del compromiso y satisfacción de nuestros colaboradores, sino también a fomentar el desempeño sobresaliente de nuestros equipos y como consecuencia el logro de mejores resultados para Scotiabank Perú. Prueba de ello son los diversos reconocimientos obtenidos a lo largo del año 2016.





## Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social



## Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social

Durante el 2016, la gestión de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social se concentró principalmente en consolidar las estrategias y modelos que se vienen implementando local y, en algunos casos, globalmente, en deporte, arte y cultura, medioambiente e inversión social.

Las acciones más resaltantes fueron:

### Campeonato Nacional de Fútbol Infantil Scotiabank

En el marco de la plataforma global **Scotiabank Fútbol Club**; que nuestra Institución ya desarrolla en países como Chile y México, y desde este año también en Uruguay y en Perú; del 01 de julio al 10 de diciembre realizamos en nuestro país la primera edición del **Campeonato Nacional de Fútbol Infantil Scotiabank**, torneo que convocó a los equipos Sub 12 de colegios nacionales, colegios particulares y equipos comunitarios de Cusco, Piura, Trujillo, Arequipa, Iquitos y Lima.

**+ 140** equipos  
**en 6** regiones del Perú  
**1,700** niños beneficiados

#### El equipo ganador

Colegio Rosa Agustina Donayre de Morey de la ciudad de Iquitos.

#### El premio

Vivir una gran experiencia deportiva en el Centro de Formación del Fútbol Club Barcelona de España (La Masía). Este premio se haría efectivo en febrero de 2017.

El acuerdo global que para estos efectos firmaron Scotiabank y el Fútbol Club Barcelona (FCB) permitirá al Banco patrocinar programas que promuevan valores en los jóvenes, compartiendo la filosofía de esta famosa academia deportiva.



### Maratón RPP Scotiabank

Gracias a la alianza RPP – Scotiabank y bajo el lema “Todos Llevamos un runner dentro”, más de 8 mil personas participaron el domingo 09 de octubre en la “XV Maratón RPP Scotiabank 2016”.

Con este evento deportivo y familiar, que se realiza en nuestro país desde hace 15 años consecutivos, buscamos generar conciencia en la ciudadanía sobre la importancia de cultivar buenos hábitos de salud, así como promover entre los peruanos el fortalecimiento de la confianza en sí mismos y la actitud positiva frente a la vida.

### Programa de Capacitación para Periodistas

Durante el 2016, en la ciudad de Lima, realizamos la III Especialización Ejecutiva para Periodistas organizada gracias a la alianza educativa que mantienen las empresas del grupo Scotiabank (Scotiabank, CrediScotia y Profuturo AFP) y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Esta especialización nos permite reforzar entre los representantes de los más importantes medios de comunicación sus conocimientos en temas vinculados a Marketing, Finanzas, Economía Empresarial, Globalización y habilidades personales.

Al mismo tiempo, entre los meses de mayo y diciembre, también organizamos talleres para periodistas en las ciudades de Piura, Iquitos, Trujillo, Arequipa, Cusco y Huancayo.

Cabe destacar que, desde la suscripción de esta importante alianza estratégica (2012) las empresas del grupo Scotiabank y la UPC hemos otorgado más de 500 certificaciones a periodistas a nivel nacional.

### XVII Concurso Interescolar de Arte

Este concurso es organizado anualmente por el Museo de Arte de Lima (MALI) para difundir las artes escénicas, artes musicales, artes plásticas, artes vocales, bailes y danzas entre los alumnos de 4°, 5° y 6° de primaria y de 1° a 5° de secundaria de colegios públicos y privados a nivel nacional.

Scotiabank se une al MALI en este propósito para acercar al arte y a la cultura a los niños y jóvenes de los sectores con menos posibilidades de acceso a este tipo de certámenes, brindándoles un espacio educativo y permitiéndoles exponer sus habilidades artísticas en un concurso donde confluyen instituciones de diversos estratos socio-económicos, en el que participan en igualdad de condiciones.

Este año participaron delegaciones de colegios de Amazonas, Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Loreto, Pasco, Puno, San Martín, Tumbes, Ucayali, Lima y Callao.

**+ 400** delegaciones inscritas  
**con 3200** alumnos participantes  
**y + 15 000** espectadores durante los cinco días del concurso.

### Creando Capacidades para la Inclusión Económica y Social

Proyecto que venimos implementando desde el 2012 de la mano con la ONG Care Perú, que cons-

ta de 3 líneas de acción: desarrollo económico (generación de ingresos); mejora del estado de salud y nutrición de niños menores de 3 años y madres gestantes; y aporte en el mejoramiento de la calidad de educación con énfasis en educación financiera, emprendedora y previsional.

Con este proyecto buscamos consolidar un modelo y estrategias para lograr que familias en situación de pobreza mejoren sus ingresos económicos y su calidad de vida de manera sostenible a través del desarrollo de actividades económicas inclusivas y el acceso equitativo a servicios de salud y educación en las regiones de intervención: Piura, Ica y Huancavelica.

### Emprendimientos Escolares

En coordinación con la ONG Cáritas del Perú, durante el 2016 continuamos con el proyecto de validación de una estrategia de promoción de las capacidades de emprendimiento dirigida a los estudiantes de secundaria en el distrito de Torata, Moquegua.

El propósito de este proyecto es que los estudiantes aumenten sus oportunidades de trayectoria profesional a través del desarrollo de competencias que afiancen y aseguren su empleabilidad; propuesta enmarcada en el nuevo Diseño Curricular Escolar.

### Formando Emprendedores del Mañana

Gracias al convenio que tenemos con la ONG Plan Internacional, implementamos por tercer año consecutivo el programa Formando Emprendedores del Mañana en 23 escuelas, logrando impactar a un total de 22 mil alumnos de primaria y secundaria, además de docentes y directores; quienes se han visto beneficiados con la mejora de su cultura financiera, han fortalecido sus habilidades sociales y económicas, y han implementado emprendimientos con el uso de ahorros individuales y colectivos, participando de concursos para la obtención de capital semilla.



### Voluntariado Corporativo

Este año continuamos con nuestro enfoque de fortalecer las capacidades sociales, financieras y emprendedoras de los jóvenes de nuestras comunidades. En el 2016, nuestro programa de voluntariado registró:

**+ 3** mil participaciones de voluntarios  
**+ 23** mil personas beneficiadas  
**en 101** actividades sociales realizadas.

### Medioambiente

En el 2016 continuamos desarrollando diversas iniciativas medioambientales.

### Gestión de la huella de carbono

Seguimos apostando por un sistema integral de eficiencia que abarca una serie de medidas internas

y externas para conseguir la reducción de nuestra huella de carbono.

### Integramos la dimensión ambiental en la oferta productos y servicios financieros

Continuamos promoviendo la Línea de Crédito Ambiental (LCA), conjuntamente con la Secretaría de Estado de Asuntos Económicos de Suiza (SECO) y el Centro de Ecoeficiencia y Responsabilidad Social.

La Línea de Crédito Ambiental tiene por objetivo promover la producción industrial sostenible a través de la implementación de tecnologías limpias que implican una mejora económica, ambiental y social.

Las industrias que pueden aplicar son las Productivas (molinerías, textiles, agroindustria, siderúrgica, ladrilleras, fundiciones, fabricación de cemento, curtiembres, etc.) y las de Servicio (hotelería, lavandería, servicios médicos, transporte, panadería, etc.).



## 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 del Banco durante el ejercicio 2016.

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, a los colaboradores del Banco y de sus empresas subsidiarias por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes y a la comunidad en general, manteniendo su confianza en que conjuntamente se logrará llevar a cabo los planes de desarrollo del Banco, creando valor para la Institución y sus accionistas.



# Información Complementaria

RESOLUCION CONASEV No. 211-98-EF/94.11

## Datos Generales

### Denominación y Dirección

La denominación de nuestra institución es Scotiabank Perú S.A.A. Nuestra sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Dionisio Derteano N° 102, distrito de San Isidro, Lima, Perú. El número de nuestra central telefónica es (511) 211-6000.

### Constitución Social

El Banco se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 2 de febrero de 1943, bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., extendida ante el Notario Público de Lima Dr. Hugo Magill Diez Canseco. Posteriormente, en setiembre de 1999, cambió su denominación por la de Banco Wiese Sudameris.

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 de 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, 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, quedando debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

En Scotiabank Perú operamos actualmente de conformidad con lo dispuesto por la Resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) N° 541-80-EF/97 del 10 de junio de 1980.

## Grupo Económico

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), 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 896 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 80 mil empleados que atiende a más de 23 millones de clientes en más de 50 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú, en forma directa e indirecta, es de 98.05%.

Al cierre del ejercicio 2016, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

### PARTICIPACIÓN ACCIONARIA (%)

Empresa	
CrediScotia Financiera S.A.	100.00
Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.- SCI	100.00
Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.	100.00
Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A.	100.00
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00
Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A.	100.00

## 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 del 2016, asciende a la suma de S/ 4,816'668,860.00 representado por 481'666,886 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 10.00 cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del capital social anterior ascendía a S/ 4,156'668,860, habiéndose incrementado en la suma de S/ 660'000,000.00, producto de la capitalización de parte de los resultados acumulados al 31 de diciembre del 2015, aprobada por nuestro Directorio en sesión del 28 de marzo del 2016, en virtud a las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 24 de marzo del 2015; lo que implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 15.8781% por acción.

Previamente, en Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de marzo del 2016, se aprobó aumentar el capital social en la suma de S/ 28'019,170.00, es decir de S/ 4,128'649,690.00 a S/ 4,156'668,860.00, por la capitalización de parte de la cuenta contable REI -que corresponde a la Corrección Monetaria por inflación - REI (ejercicios 2001 al 2004)-, lo que implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 0.6787% por acción.

Las formalizaciones de los aumentos producidos en el ejercicio 2016 las detallamos más adelante en el rubro Estatuto Social.

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 28 de marzo del 2016, 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 el Banco por la suma de S/ 252'629,494.34 correspondientes a utilidades del ejercicio 2014, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/ 0.6118942144.

Al 31 de diciembre de 2016, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)	Bahamas	55.32%
NW Holdings Ltd.	Perú	40.41%
Scotia Perú Holdings S.A.	Canadá	2.32%
The Bank of Nova Scotia		
Total Grupo BNS		98.05%
Otros		1.95%
<b>TOTAL</b>		<b>100.00%</b>

## Estructura de propiedad de acciones con derecho a voto:

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	1,553	1.95%	9,387,743	9,387,743
Entre 1% -5%	1	2.32%	11,167,649	11,167,649
Entre 5% - 10%	0	0.00%	-	-
Mayor al 10%	2	95.73%	461,111,494	461,111,494
<b>TOTAL</b>	<b>1,556</b>	<b>100.00%</b>	<b>481,666,886</b>	<b>481,666,886</b>

**Capitalización Bursátil al 31.12.2016**

	N° Acciones	VN S/	Cotización Cierre S/	Capitalización bursátil	
				Monto S/	Monto US\$
Acciones Comunes en circulación	481,666,886	10.00	29.90	14,401,839,891.40	4,291,370,647.02

Tipo de cambio al 31 dic. 2016: S/ 3.356

**Cotización Mensual de las Acciones y Valores Representativos de Deuda de Scotiabank Perú en la Bolsa de Valores de Lima, durante el año 2016**

**RENTA VARIABLE**

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2016				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-01	20.20	20.48	20.48	19.00	20.14
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-02	20.48	23.90	24.00	20.48	23.16
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-03	23.89	24.40	25.00	23.89	24.10
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-04	24.40	23.80	26.50	23.00	24.80
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-05	23.80	25.85	26.05	23.60	25.18
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-06	25.85	25.00	26.60	25.00	26.38
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-07	24.90	29.30	29.30	24.90	26.40
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-08	29.29	30.00	30.25	29.29	29.81
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-09	29.80	30.80	31.01	29.80	30.70
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-10	26.00	26.00	27.00	26.00	26.40
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-11	26.10	29.69	29.69	25.94	27.70
PEP140001004	SCOTIAC1	2016-12	29.92	29.90	30.26	29.50	30.05

**RENTA FIJA**

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2016				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP14000M137	SCOTI2BC3B	2016-01	92.9622	92.9622	92.9622	92.9622	92.9622
PEP14000M160	SCOTI2BC5A	2016-09	99.5383	99.5383	99.5383	99.5383	99.5383
PEP14000M194	SCOTI2BC9B	2016-07	99.5079	99.5806	99.5806	99.5079	99.5443

**Valores en Circulación Inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores**

**BONOS CORPORATIVOS**

Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP	
Emisión	Sétima	Octava
Serie	Una serie: A	Una serie: A
Clase	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	S/ 60,000,000	S/ 110,000,000
Monto colocado	Serie A: S/ 60,000,000	Serie A: S/ 100,000,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2016)	Serie A: S/ 60,000,000	Serie A: S/ 100,000,000
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	7 años	7 años
Fecha de redención	Serie A: 30/04/2017	Serie A: 23/07/2017
Tasa de interés (Nominal anual)	Serie A: 7.1875%	Serie A: 7.3125%
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP			
Emisión	Primera	Tercera	Quinta	Novena
Serie	Tres series: A, B y C	Dos series: A y B	Dos series: A y B	Tres series: A, B y C
Clase	Nominativos	Nominativos	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	S/ 200,000,000	S/ 300,000,000	S/ 300,000,000	S/ 300,000,000
Monto colocado	Serie A: S/ 100,000,000 Serie B: S/ 50,000,000 Serie C: S/ 50,000,000	Serie A: S/ 75,920,000 Serie B: S/ 100,000,000	Serie A: S/ 58,000,000 Serie B: S/ 38,500,000	Serie A: S/ 69,480,000 Serie B: S/ 100,000,000 Serie C: S/ 100,000,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2016)	Serie A: S/ 100,000,000 Serie B: S/ 50,000,000 Serie C: S/ 50,000,000	Serie A: S/ 75,920,000 Serie B: S/ 100,000,000	Serie A: S/ 58,000,000 Serie B: S/ 38,500,000	Serie A: S/ 69,480,000 Serie B: S/ 100,000,000 Serie C: S/ 100,000,000
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	5 años	7 años	5 años	3 años
Fecha de redención	Serie A: 20/02/2017 Serie B: 24/05/2017 Serie C: 18/06/2017	Serie A: 02/09/2018 Serie B: 07/05/2019	Serie A: 25/07/2017 Serie B: 23/10/2018	Serie A: 17/02/2017 Serie B: 11/04/2017 Serie C: 16/01/2018
Tasa de interés (Nominal anual)	Serie A: 5.71875% Serie B: 5.18750% Serie C: 5.15625%	Serie A: 6.78125% Serie B: 5.56250%	Serie A: 5.09375% Serie B: 6.18750%	Serie A: 5.50% Serie B: 5.4375% Serie C: 5.03125%
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Subordinated Notes
Emisión	Primera
Series	Una serie: única
Clase	144A REG/S
Monto total autorizado	US\$ 400,000,000
Monto colocado	US\$ 400,000,000
Monto Vigente (al 31 diciembre 2016)	US\$ 400,000,000
Representación	
Plazo	15 años
Fecha de redención	13/12/2027
Tasa de interés (Nominal anual)	4.50%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360

Denominación	Primer Programa de Bonos Subordinados SBP
Emisión	Primera
Series	Una serie A
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	USD 400,000,000
Monto Colocado	S/ 535,560,000.00
Monto Vigente (al 31 de diciembre 2016)	S/ 535,560,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	10 años
Fecha de redención	22/05/2025
Tasa de interés (Nominal anual)	7.34375%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360

### Clasificación del 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 captan 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 2016, el Banco tiene suscritos 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 Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Scotiabank Perú mantiene la más alta calificación de Rating de institución (A+).

### CLASIFICACIONES LOCALES VIGENTES, AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

	Apoyo & Asociados (Fitch Ratings)	Class & Asociados S.A.
Rating de la Institución	A+	A+
<b>Rating de los Instrumentos Financieros</b>		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+(pe)	CLA-1+
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Segundo Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Tercer Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos Subordinados Scotiabank Perú	AA+ (pe)	AA+
Acciones Comunes	1a (pe)	1ra Categoría
<b>Perspectivas</b>	<b>Estable</b>	<b>Positivas</b>

### Clasificación Internacional

Scotiabank Perú ostenta el Grado de Inversión Internacional otorgado por las más prestigiosas clasificadoras de riesgos internacionales.

### CLASIFICACIONES INTERNACIONALES VIGENTES, AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody's
Long-Term Foreign Currency IDR	BBB+	A-	A3
Short-Term Foreign Currency IDR	A-2	F1	Prime-2
Long-Term Local Currency IDR	BBB+	A+	A3
Short-Term Local Currency IDR	A-2	F1	Prime-2
Foreign currency subordinated		A-	Baa2
*SACP / (Viability Rating)	bbb	bbb+	
OUTLOOK	Stable	Stable	Stable
<b>Perú LT Foreign Currency</b>	<b>BBB+</b>	<b>BBB+</b>	<b>A3</b>

Scotiabank Perú mantiene sus calificaciones de grado de inversión por cada una de las clasificadoras, lo que nos permite contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones al fondeo del mercado financiero internacional y, consecuentemente, a poder seguir mejorando nuestra oferta, tanto hacia nuestros clientes, como a inversores y accionistas.

## Descripción de Operaciones y Desarrollo

### Objeto Social y Duración

En Scotiabank Perú realizamos operaciones de intermediación financiera permitidas a los bancos múltiples en el marco de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 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 Scotiabank Perú es indefinido.

### Antecedentes de la Sociedad

Nuestra Institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú el 13 de mayo de 2006 (como resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris). Sin embargo, nuestro origen se remonta al 1 de marzo de 1943, fecha en que iniciamos operaciones bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., por lo que a la fecha contamos con 73 años de presencia en el sistema financiero nacional, siendo actualmente la tercera entidad financiera más importante del país.

Es de resaltar que el Banco Wiese Sudameris (ahora Scotiabank Perú) acreditaba a la fecha de la referida reorganización, 63 años de existencia en el sistema financiero nacional.

Por su parte, el Banco Sudamericano tenía 15 años de actividades en el Perú, teniendo como socio estratégico internacional a The Bank of Nova Scotia (BNS) desde el año 1997, quien en el año 2006 pasó a controlar directamente al banco al convertirse en su principal accionista, como paso previo a su integración con el Banco Wiese Sudameris.

## Tratamiento Tributario

A continuación damos a conocer aspectos impositivos relevantes para el Banco e inversionistas, relacionados con la actividad bancaria 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° 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 2016. 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 2016 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)

El Banco 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 2016 y que a continuación detallamos:

- El 15 de diciembre de 2014 se promulgó la Ley N° 30296 que modificaba las tasas del impuesto a las rentas de trabajo y de fuentes extranjeras, 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 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que, entre otros cambios que no afectan al presente ejercicio, 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° 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, 8.0% 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° 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 de diciembre de 2008 se publicó la Ley N° 29308 que proroga hasta el 31 de diciembre de 2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° 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 No. 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 No. 30404 publicada el 30 de diciembre de 2015 y vigente desde el 01 de enero de 2016, 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° 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° 1262) las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Traded Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

- Mediante Decreto Supremo N° 016-2016-EF, se modificó el Reglamento de la Ley N° 30341, aprobado por Decreto Supremo N° 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 2016, para acceder a la exoneración mencionada se debe cumplir con los siguientes requisitos:
  1. Transferir hasta 10% de las acciones o valores representativos de acciones:
    - I. Tratándose de acciones 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. Tratándose de los valores representativos de acciones se considerarán las acciones subyacentes.
    - II. Este requisito no se aplica a las enajenaciones de unidades de ETF.
  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 de 1 de enero de 2017 a razón de la publicación de:

1. El Decreto Legislativo N° 1262 que modifica la Ley N° 30341, publicado el 10 de diciembre de 2016.
2. La Ley N° 30532 que promueve el desarrollo del Mercado de Capitales, publicada el 31 de diciembre de 2016.
3. El Decreto Supremo N° 404-2016- EF que modifica el Reglamento de la Ley N° 30341, publicado el 31 de diciembre de 2016.

### III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante la Ley N° 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 2016.

### IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° 397-2015-EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2016 ascendiente al monto de S/ 3,950,00 (tres mil novecientos cincuenta Soles).

Asimismo, el 22 de diciembre de 2016, mediante Decreto Supremo N° 353-2016-EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2017 ascendiente al monto de S/ 4,050,00 (cuatro mil cincuenta Soles).

## Personal

Al 31 de diciembre de 2016, en Scotiabank Perú S.A.A. contamos con 5,630 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales fue la siguiente:

Tipo de Cargo	2012	2013	2014	2015	2016
Gerencia	181	205	218	231	246
Funcionarios	1,289	1,398	1,581	1,746	1,832
Empleados	2,967	3,225	3,272	3,398	3,552
<b>Total</b>	<b>4,437</b>	<b>4,828</b>	<b>5,071</b>	<b>5,375</b>	<b>5,630</b>

Condición	2012	2013	2014	2015	2016
Permanentes	2,918	3,088	3,438	3,900	4,294
Temporales	1,519	1,740	1,633	1,475	1,336
<b>Total</b>	<b>4,437</b>	<b>4,828</b>	<b>5,071</b>	<b>5,375</b>	<b>5,630</b>

Nota: Total Planilla

## Administración

### Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, realizada el 28 de marzo de 2016, fueron elegidos Directores los señores James Tully Meek, Miguel Uccelli, Raúl Salazar Olivares, Gianfranco Castagnola Zúñiga, Santiago Perdomo Maldonado, Elena Conterno Martinelli y Oscar Espinosa Bedoya. Los miembros del Directorio en la primera sesión, realizada el 28 de marzo de 2016, eligieron como Presidente al señor James Tully Meek y como Vicepresidente al señor Miguel Uccelli.

### Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio, señor Miguel Uccelli, desde el segundo trimestre del año 2015.

Con fecha 10 de noviembre de 2016 se aprobó el nombramiento del señor Luis Torres Mariscal como Vicepresidente Senior Banca Digital de nuestra Institución, cargo que asumió el 5 de diciembre del presente año. Asimismo, con fecha 12 de diciembre de 2016 se aprobó el nombramiento del señor Ignacio Aramburú Arias como Vicepresidente Senior CFO & Business Support Head de nuestra Institución, cargo que asumió el 15 de diciembre del presente año, en reemplazo del señor Ernesto Viola, quien asumió nuevas responsabilidades al interior de la Banca Internacional.

En sesiones de Directorio, del 24 de octubre y 28 de noviembre de 2016, la Gerencia General informó sobre el alejamiento de los señores Pedro Grados Smith, quien se desempeñó como Vicepresidente de Wealth Management hasta el 30 de setiembre de 2016, y Juan Carlos García Vizcaíno, quien se desempeñó como Vicepresidente Senior Banca

Retail & CMF Perú hasta el 9 de diciembre de 2016, respectivamente.

### Estatuto Social

Por acuerdo de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, del 28 de marzo de 2016, se aumentó el Capital Social de S/ 4,128'649,690.00 a la suma de S/4,156'668,860.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. Dicho aumento de capital fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 23 de junio de 2016, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Percy González Vigil Balbuena e inscrito en el Asiento B00038 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Asimismo, y en mérito de las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 24 de marzo de 2015, en la sesión de Directorio, de fecha 28 de marzo de 2016 se aumentó el capital social de S/ 4,156'668,860.00 a la suma de S/4,816'668,860.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. Dicho aumento de capital fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 23 de junio de 2016, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Percy González Vigil Balbuena e inscrito en el Asiento B00039 (rectificado mediante Asiento D00160) de la Partida Electrónica N° 11008578, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

### Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre de 2016, los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Raúl Salazar Olivares, Gianfranco Castagnola Zúñiga, Elena Conterno Martinelli y Oscar Espinosa Bedoya.

### Órganos Especiales

#### Comités del Directorio

Por acuerdos del Directorio hemos 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 supervisión del control interno del Banco y subsidiarias. Está conformado por tres miembros del Directorio, los señores Elena Conterno Martinelli, Raúl Salazar Olivares y James Tully Meek, bajo la Presidencia de la primera de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitados permanentes, el responsable de Finanzas y el Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General.

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 Gianfranco Castagnola Zúñiga, Raúl Salazar Olivares y James Tully Meek, bajo la Presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General, el Vicepresidente Senior de Riesgos y el Gerente Principal de Gestión Integral de Riesgos.

#### Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Salvo por los casos referidos en la Nota 10 de los Estados Financieros Auditados, informados al mercado de valores a través de los canales correspondientes, los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2016, 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. En el período no se participó en ningún proceso arbitral que merezca

ser destacado o tenga incidencia significativa en sus resultados.

#### Trayectoria Profesional del Directorio

##### JAMES TULLY MEEK

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de junio de 2013.

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

Previamente, fue Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde marzo de 2006 hasta marzo de 2010. Anteriormente, ocupó el cargo de Presidente del Directorio del Banco Sudamericano S.A., Scotiabank Chile, Scotiabank en Costa Rica, Belize, 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 BNS en diferentes países.

Es 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 Universidad Harvard.

##### MIGUEL UCCELLI

CEO y Gerente General de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 1 de abril del 2015.

Actualmente, participa como Vicepresidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de marzo de 2016. 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., CrediScotia Financiera 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 Servicios Bancarios Compartidos S.A. y Confiep (en representación de ASBANC).

Para octubre de 2014, había laborado durante 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 JP Morgan entre 1997 y 2003.

Tiene un MBA en 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.

##### ELENA CONTERNO MARTINELLI

Directora de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 24 de marzo de 2015.

Actualmente, es Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería. Asimismo, es Directora del Instituto Peruano de Acción Empresarial, Confederación Nacional de Instituciones Empresariales, Microrate Latin America y Universidad

Peruana de Ciencias Aplicadas. Presidió el CADE Ejecutivos 2015.

Previamente, fue 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.

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

##### GIANFRANCO CASTAGNOLA ZÚÑIGA

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 29 de marzo de 2007.

Actualmente, es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI y AC Pública. Asimismo, es Director de Austral Group, Saga Falabella, Lima Airport Partners, IKSA (Lima Cargo City), Minera Milpo, Minera Atacocha, Quicorp y Avansys.

Previamente, fue Presidente del Patronato de la Universidad del Pacífico, Director del Banco Central de Reserva del Perú y del Fondo Consolidado de Reservas, Presidente de la Cámara de Comercio Italiana y Director de diversas instituciones sin fines de lucro.

Máster en Public Policy, Universidad de Harvard y Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico.

##### RAÚL SALAZAR OLIVARES

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 6 de setiembre de 1999.

Actualmente, es Director de Profuturo AFP S.A., Quimpac S.A., Macroconsult S.A., Macroinvest S.A., Macrogestión S.A., Pesquera Diamante S.A. y Energía del Pacífico S.A.

Previamente, fue Presidente del Directorio de Scotiabank Perú, Director Ejecutivo Alterno del Fondo Monetario Internacional y Presidente Ejecutivo del Fondo Andino de Reservas, así como Director de British American Tobacco y Protecta S.A. Compañía de Seguros, Director de Royal & SunAlliance - Seguros Fénix, Royal & SunAlliance Vida, Sindicato Pesquero S.A. y Perú Plast S.A.

Es Máster en Science in Economic, Iowa State University, USA y Bachiller en Economía de la Universidad San Luis Gonzaga de Ica, Perú.

#### **SANTIAGO PERDOMO MALDONADO**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 27 de setiembre de 2012.

Actualmente, es Presidente del Banco Colpatría Multibanca S.A., en el que anteriormente se desempeñó como Vicepresidente Ejecutivo, Gerente de Banca Corporativa, Vicepresidente Financiero, Vicepresidente de Área Corporativa, entre otros.

Asimismo, es miembro de la Junta Directiva de Mineros S.A., Credibanco S.A., Colfondos S.A., Unipalma S.A., Titulizadora Colombiana S.A., Asobancaria, Fundación Operación Sonrisa Colombiana y Colegio de Estudios de Administración (CESA); así como miembro del Consejo Directivo de ANIF.

Previamente, fue miembro de la Junta Directiva de Club El Nogal, Gerente de Colpatría Administradores de Fondos y Cesantías, Corredora Bursátil (Colombia) y Citibank (Colombia).

Es Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración), Bogotá D.C., Colombia.

#### **ÓSCAR ESPINOSA BEDOYA**

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de marzo de 2016.

Actualmente, es Presidente Ejecutivo de Ferreycorp S.A.A. y Ferreyros S.A. y Presidente del Directorio de las subsidiarias de la Corporación. Asimismo, es Director de La Positiva, Seguros y Reaseguros; La Positiva Vida, Profuturo AFP S.A., así como de otras empresas. Es miembro del Directorio del Instituto Peruano de Economía (IPE) y COMEX Perú. Es miembro del Consejo Directivo de la Comisión Fulbright, de la Universidad de Ingeniería y Tecnología-UTEC y de la ONG Care Perú. Miembro de los Patronatos de la Universidad del Pacífico y la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (Jesuita).

Previamente, fue Gerente General y Presidente del Directorio de COFIDE, Director Ejecutivo del Banco Mundial, Presidente del Banco Internacional del Perú, Vicepresidente del Capítulo Peruano del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL), Director de Cosapi (empresa Constructora) y Director Gerente de Ferreyros S.A.A.

Tiene Grado de Magíster y estudios de Postgrado en Ingeniería, Economía y Administración de Empresas en las Universidades North Carolina, Harvard (Estados Unidos) y Universidad de Piura (PAD). CEO Management Program, en Kellogg School of Business, Universidad North Western. Es Ingeniero Civil de la Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú.

#### **Trayectoria Profesional de la Plana Gerencial**

##### **MIGUEL UCCELLI**

(Ver Directorio)  
Vicepresidente del Directorio y Gerente General (CEO)

#### **IGNACIO ARAMBURÚ ARIAS**

Vicepresidente Senior, CFO & Business Support Head desde diciembre de 2016.

Previamente, fue Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Control de Riesgos - CFO en Rímac Seguros S.A., donde anteriormente se desempeñó como Vicepresidente de Planeamiento & Finanzas, Gerente de Planeamiento y Control y Gerente de Planeamiento y Desarrollo. Se desempeñó 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. Es Bachiller en Administración y Finanzas de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

#### **STEPHEN J. BAGNAROL**

Vicepresidente Senior de Banca Corporativa y Comercial (Wholesale Banking) desde junio de 2011.

Previamente, ocupó diferentes posiciones en el grupo Scotiabank, tales como, Industry Head de Real Estate Banking en México, Managing Director de Global Corporate Solutions en Nueva York y Country Head de Scotiabank Panamá. Además, laboró en el área de Finanzas en Bank Boston en Argentina.

MBA, Schulich, Canadá. CFA, CFA Institute, USA. Bachiller en Ciencias Políticas y Psicología de York University, Canadá.

#### **SERGIO QUIÑONES FRANCO**

Vicepresidente Senior de Riesgos desde enero de 2012.

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

Asimismo, ocupó el cargo de Assistant of General Manager (AGM) en la División de Global Risk Management en The Bank of Nova Scotia, Toronto.

También laboró en los bancos Santander y Citibank N.A. en áreas de Banca de Inversión y Banca Corporativa.

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

#### **RINA ALARCÓN CÁCERES**

Vicepresidente de Recursos Humanos desde mayo de 2006.

Previamente, ocupó los cargos de Gerente de Administración y Gerente de Distribución y Ventas en el Banco Sudamericano.

Asimismo, fue Gerente General de La Real Compañía de Seguros y responsable de la ejecución del proceso de venta a Mapfre Perú. Fue Gerente Comercial de Seguros Masivos Finisterre para el Grupo Mapfre, Gerente General y responsable del lanzamiento de Natura en el Perú. Trabajó como Gerente de Desarrollo Organizacional y Gerente de Proyectos en el Grupo Drokasa, Jefe de Organización y Métodos en Farminindustria. Desarrolló consultorías en Recursos Humanos en el sector asegurador y minero. Fue Profesor Asociado de Finanzas en la Universidad de Lima, Perú.

Es Magíster en Administración, ESAN, Perú. Tiene una Certificación en Ivey Management Essentials Program, Western University, Canadá. Es Ingeniera Industrial de la Universidad de Lima, Perú.

#### **ELBIA CASTILLO CALDERÓN**

Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones - Chief Auditor desde marzo de 2015.

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal de Auditoría de Tesorería y Wealth Management desde marzo de 2009 hasta enero de 2013, así como Head Trader desde mayo de 1998 hasta febrero de 2008.

Asimismo, se ha desempeñado como Chief Auditor en Citibank del Perú. Cuenta con más de 20 años de experiencia en banca y mercado de capitales, así como 14 años de docencia en diferentes universidades e institutos en tópicos relacionados con riesgos, mercado de capitales y finanzas.

Tiene MBA con mención honrosa por la Universidad ESAN, Certified in Risk Management, CRM por el IIPER - National Certification Commission Washington D.C. Cursó el Primer Programa de Liderazgo para mujeres en Columbia University. Tiene una Certificación en Alta Dirección en la Universidad de Piura, cursos de especialización en riesgos por la Universidad Tecnológica de Monterrey y estudios de Neurociencia en Argentina. Es Bachiller en Economía de la Universidad de Lima, Perú.

### **FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA**

Vicepresidente de Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General y, previamente, Gerente de Asesoría Legal Institucional desde mayo de 2003.

Actualmente, es Director de La Fiduciaria S.A. y Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A.

Previamente, se desempeñó como Secretario General de Scotiabank Perú S.A.A. desde julio de 2002. Ingresó a la Institución en junio de 1995.

Ocupó cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la Institución y, previo a su ingreso a Scotiabank Perú, se desempeñó profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI) y en estudios jurídicos privados.

Es Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas de la Universidad del Pacífico. Tiene estudios de extensión en Gerencia, en Kellogg School of Management (Northwestern University). Es Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

### **CARLOS TORTOLINI HORSACK**

Vicepresidente de Tecnología de Información & Soluciones desde setiembre de 2015.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Tecnologías de Información y Seguridad Informática desde marzo de 2013 y como Gerente Principal de Tecnologías de Información desde octubre de 2006.

Siguió estudios de Informática y Sistemas en el Instituto Peruano de Sistemas, E-Business Program en Kellogg Graduate School Management, Programa de E-Systems and Information Technology en Universidad de California, Berkeley, PAD-Execution en la Universidad de Piura, Programa de Metadata en la Universidad de Carolina del Norte, USA, Curso de Marketing en Wharton, Universidad de Pennsylvania, Gamification en la Universidad de Pennsylvania y Curso de Internet History, Technology and Security en la Universidad de Michigan. En la Institución también ocupó otros cargos ejecutivos en Canales Virtuales.

### **LUIS TORRES MARISCAL**

Vicepresidente Senior Banca Digital desde diciembre de 2016.

Actualmente, es Vicepresidente de Perú 202, Director de Cosapi Data y Director de la Unidad de Negocios Transaccionales del Grupo El Comercio.

Previamente, fue Director Ejecutivo de Cosapi Data y fundador de Angel Ventures Perú. Se desempeñó profesionalmente en Microsoft Perú donde fue Director Gerente General, Director de Marketing & Negocios en Microsoft Latino América y Director de Producto y Marketing a nivel mundial.

Fue Director Gerente del Grupo de Software de Business Consulting & Technology Services (BCTS), Vicepresidente de IPAE donde fundó el Centro de Innovación y fue Presidente de CADE Ejecutivos 2012. Asimismo, fue Director de Freedom from Hunger, USA y del David Rockefeller Center for Latin American Studies de la Universidad de Harvard.

Es Magíster en Administración de Empresas de la Universidad de Harvard y Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Lima, Perú.

## Cambio en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera

Durante el ejercicio 2016 no se produjeron cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 27 de junio de 2016 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus subsidiarias para el ejercicio 2016.

