

Management Commentary

Marzo 2026



Scotiabank[®]



Contenido

1. ACERCA DE BANCO SCOTIABANK	3
2. MODELO DE NEGOCIOS	7
3. ESTRATEGIA	20
4. RECURSOS Y RELACIONES	46
5. RIESGOS	67
6. ENTORNO EXTERNO	91
7. RENDIMIENTO Y SITUACIÓN FINANCIERA	111
8. ANEXOS Y METODOLOGÍA	125

1. ACERCA DE BANCO SCOTIABANK

Breve historia de Scotiabank Chile

Scotiabank Chile es parte de *The Bank of Nova Scotia* (BNS), uno de los bancos más grandes de Canadá, con alrededor de 190 años de historia, cotiza sus acciones en las bolsas de Toronto (TSX: BNS) y Nueva York (NYSE: BNS), y es reconocido como banco líder en las Américas, con operaciones en Canadá, Estados Unidos y en los países de la Alianza del Pacífico.

En Chile, Scotiabank mantiene presencia nacional desde 1990, cuando ingresó a la propiedad del Banco Sud Americano (posteriormente Banco Sudamericano). Desde entonces, ha protagonizado hitos relevantes que han marcado su desarrollo y consolidación en el mercado: en 2007 amplió su presencia mediante la adquisición del Banco del Desarrollo; en 2015 estableció un *joint venture* con Cencosud en el negocio de tarjetas de crédito una alianza por 15 años a través de la cual Scotiabank tomó el 51% de Cencosud Administradora de Tarjetas (CAT); y en 2018 concretó la adquisición de BBVA Chile, operación que lo posicionó entre las principales instituciones financieras del país y le otorgó la categoría de banco de importancia sistémica.

Actualmente, con más de 5.400 colaboradores, Scotiabank Chile tiene como visión ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes, ofreciendo productos y servicios disruptivos, simples y flexibles a través de una cobertura nacional que incluye 92 sucursales de Arica a Punta Arenas, 25 plataformas de atención *Connect* y una banca digital en permanente evolución. Esta trayectoria de 35 años de compromiso con el país refleja un proceso sostenido de transformaciones e integración de capacidades que han fortalecido el reconocimiento, la preferencia y el posicionamiento del Banco en los segmentos relevantes del sistema financiero chileno.



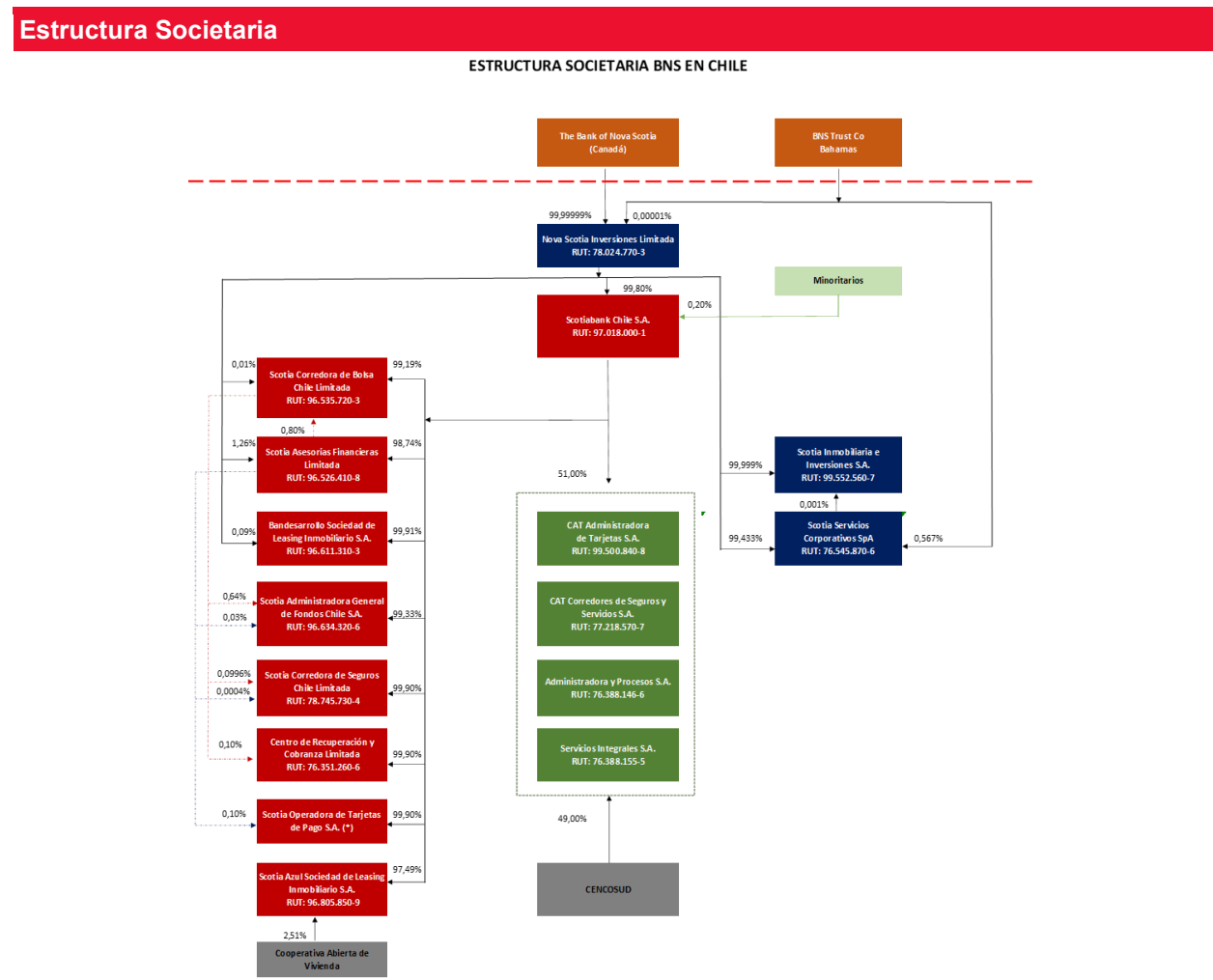
Estructura de Gobierno

A marzo de 2026, Scotiabank Chile pertenece en un 99,80% a “Nova Scotia Inversiones Limitada”, entidad que es propiedad de “Bank of Nova Scotia” (BNS), siendo éste el único accionista controlador del Banco. El porcentaje restante (0,20%) corresponde a accionistas minoritarios.

A su vez, Scotiabank Chile controla las Filiales Scotia Corredora de Bolsa Chile Limitada, Scotia Asesorías Financieras Limitada, Bandesarrollo Sociedad de Leasing Inmobiliario S.A., Scotia Administradora General de Fondos Chile S.A., Scotia Corredora de Seguros Chile Limitada, Centro de Recuperación y Cobranza Limitada, Scotia Azul Sociedad de Leasing Inmobiliario S.A. y Scotia Operadora de Tarjetas de Pago S.A.

Asimismo, controla las sociedades que conforman CAT con un 51% de la propiedad, las cuales corresponden a Administradora de Tarjetas S.A., CAT Corredores de Seguros y Servicios S.A., Administradora y Procesos S.A. y Servicios Integrales S.A.; cabe mencionar, que Cencosud mantiene 49% restante de la propiedad.

Figura N°1: Estructura Societaria BNS en Chile



Respecto del gobierno corporativo, es una prioridad para Scotiabank que éste funcione de manera sólida y eficaz, siendo un elemento esencial para el éxito a largo plazo. Las políticas de gobierno corporativo están diseñadas para garantizar la independencia del Directorio y su capacidad para supervisar eficazmente el funcionamiento del Banco por parte de la gerencia.

Está compuesto por los accionistas, quienes a través de su Junta designan al Directorio. A esta instancia le reportan los distintos comités que controlan los diversos ámbitos de la gestión, como lo son el Comité de Riesgos, el Comité de Auditoría, junto con los otros Comités internos. Completan este esquema los auditores externos, los cuales reportan directamente al Comité de Auditoría.

Es clave mencionar, que Scotiabank es el primer Banco privado del país cuenta con un Directorio Paritario, Desde el 2023, por acuerdo de la Junta de Accionistas, está conformado por 4 mujeres y 4 hombres, lo cual refleja el compromiso del Banco por promover el liderazgo femenino y equidad de género en la organización.

Para el desempeño adecuado de sus responsabilidades, el Directorio cuenta con comités de apoyo con participación de directores, entre ellos el Comité de Riesgo y Comité de Auditoría, además de otros comités internos que realizan funciones de supervisión a los distintos ámbitos de la gestión. En este esquema de gobierno corporativo, los auditores externos reportan directamente al Comité de Auditoría

Figura N° 2: Estructura de Gobierno Corporativo

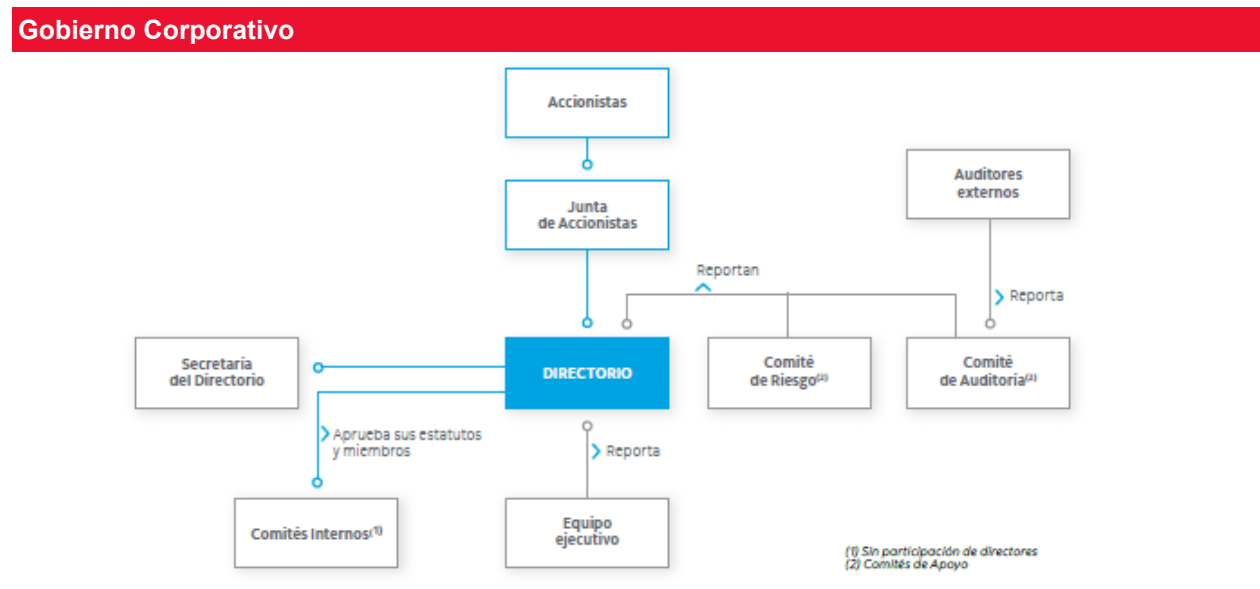
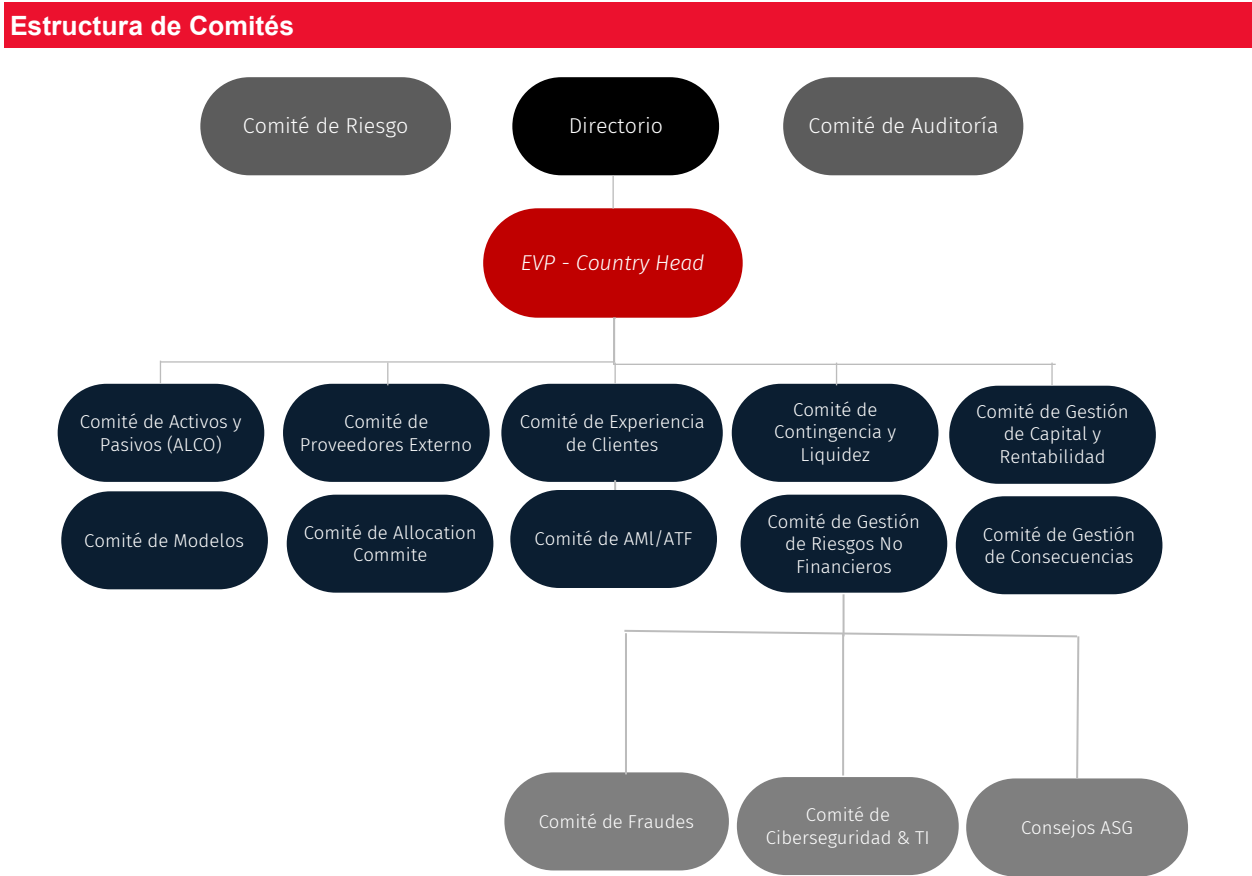


Figura N°3: Estructura de Comités



2. MODELO DE NEGOCIOS

Descripción general del modelo de negocio

Scotiabank Chile es un banco universal e internacional que opera con una propuesta de valor integral, orientada a atender a una amplia diversidad de clientes a través de soluciones financieras diseñadas para responder a necesidades específicas en cada segmento.

La industria bancaria en Chile es altamente competitiva, moderna y sólida, y se ha consolidado como un entorno dinámico en el que confluyen distintas instituciones financieras, tanto nacionales como extranjeras. Los principales competidores en esta industria son los bancos que la Comisión para el Mercado Financiero (CMF o Comisión en adelante), considera sistémicos; estos son el Banco de Chile, el Banco de Crédito e Inversiones (Bci), BancoEstado, Banco Santander Chile y Banco Itaú. En los últimos años, este escenario de alta competencia se ha complejizado todavía más por factores globales y locales, como el ingreso a la industria de operadores no tradicionales, cuya participación ha representado desafíos de adaptación, solvencia y liquidez para el resto de las instituciones.

En respuesta al entorno competitivo, durante 2026 Scotiabank Chile continúa avanzando hacia una posición financiera sólida y en una agenda consistente de modernización, que refuerza la capacidad del Banco para ejecutar iniciativas de alto impacto, fortalecer la relación con los clientes y mejorar la eficiencia operativa. En conjunto, estos elementos configuran un modelo de negocios orientado a capturar oportunidades en el mercado local, consolidar ventajas competitivas sostenibles y generar valor a largo plazo para clientes, accionistas y otros grupos de interés.

Para lograr lo anterior, su modelo de negocio se apoya en la oferta de productos y servicios que abarcan banca personal y comercial, gestión patrimonial, banca privada, banca corporativa y de inversión, y servicios asociados a mercados de capitales. Esta oferta se complementa con capacidades de asesoría, estructuración financiera, administración de tesorería, gestión de inversiones, seguros y una amplia gama de productos de crédito y ahorro.

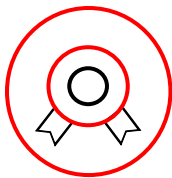
Por otro lado, se busca crear a través de un ciclo integrado que combina fondeo estable, capacidades operativas y tecnológicas, capital humano especializado y una red multicanal que abarca 92 sucursales, 153 cajeros automáticos y 25 plataformas *ScotiaConnect* distribuidas en todas las regiones del país. Estos recursos permiten originar, administrar y escalar soluciones financieras para Banca Retail, Banca Scotiapyme, *Wealth Management*, *Global Banking and Markets*, Banca Comercial y *Real State*, y el negocio conjunto con Cencosud (CAT), transformando insumos financieros y operativos en márgenes, comisiones, eficiencia y crecimiento sostenible, así como sustentar los procesos de originación, *pricing*, gestión de riesgo, tesorería y liquidez, así como los ciclos de cobranza y normalización.

Los resultados financieros del modelo se materializan en créditos de consumo, hipotecarios y comerciales; tarjetas de crédito; servicios transaccionales; productos de comercio exterior; inversiones y soluciones patrimoniales. Estos productos generan margen por intereses y comisiones, mientras que la automatización y el escalamiento digital contribuyen a una estructura operativa más eficiente, con costos marginales decrecientes a medida que crece la actividad. A nivel país, este modelo opera sobre una plataforma uniforme en todas las regiones, lo que permite capturar economías de escala, mantener estándares homogéneos y garantizar la continuidad operativa en un territorio extenso y diverso.

A marzo de 2026, Scotiabank Chile alcanza una presencia nacional consolidada, prestando servicios a más de 1,4 millones de clientes, quienes han depositado su confianza en el Banco gracias a una oferta competitiva y a una experiencia centrada en la conveniencia, la especialización y la excelencia en el servicio. Este desempeño se apoya en una robusta infraestructura comercial y en un conjunto de filiales que fortalecen su capacidad operativa y de distribución, incluyendo Scotia Corredora de Bolsa, Scotia Administradora General de Fondos, Scotia Corredores de Seguros, Centro de Recuperación y Cobranza, Bandesarrollo Sociedad de *Leasing* Inmobiliario, Scotia Azul Asesorías Financieras, entre otras, además de las entidades derivadas de la alianza con Cencosud asociadas al negocio de CAT.

Lineamientos estratégicos

Visión



Scotiabank Chile se inspira en la visión de su casa matriz, “por nuestro futuro”, que busca reflejar la motivación y propósito como institución financiera de ayudar a los clientes, sus familias y sus comunidades a lograr el éxito, ofreciéndoles para ello una completa gama de productos y asesorías.

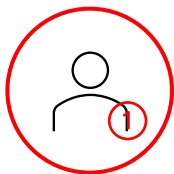
La visión de Scotiabank es ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes y lograr un crecimiento rentable y sostenible.

Misión

La misión de Scotiabank se apoya en tres pilares básicos: el cliente en primer lugar, contar con un equipo ganador y liderar en las Américas. Scotiabank confía en que, al ejecutar su misión, ofrecerá resultados consistentes para sus accionistas a largo plazo.

Valores

Los valores del Banco guían día a día las interacciones que realiza y las decisiones que toma.



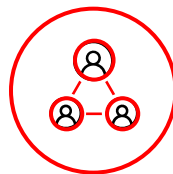
ENFOQUE EN EL CLIENTE

Ofrecemos una experiencia diferenciada que crea valor para nuestros clientes



INTEGRIDAD

Tomamos las decisiones correctas para nuestros clientes, entre nosotros y para nuestro Banco.



INCLUSIÓN

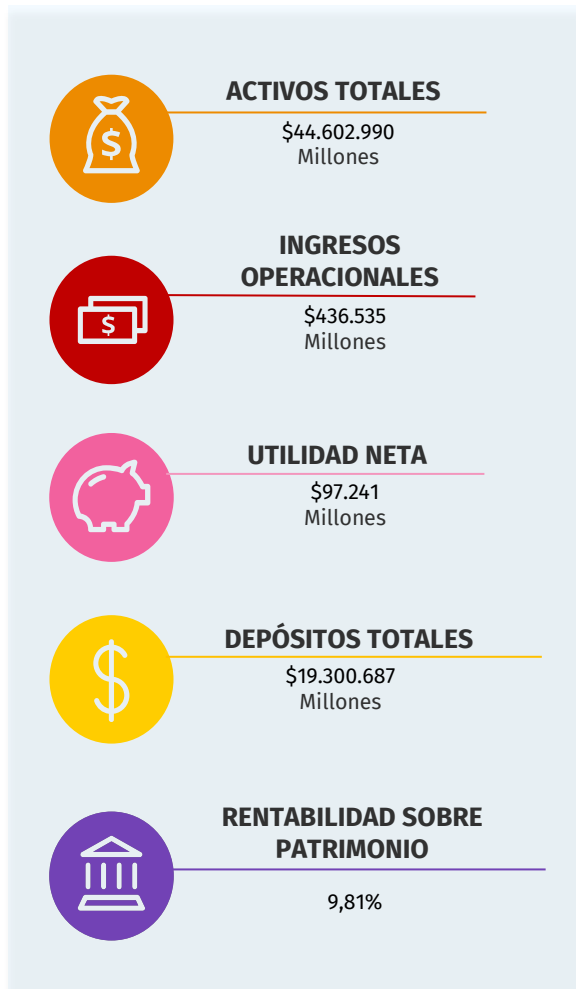
Valoramos las diferencias y aprovechamos las perspectivas diversas.



RESPONSABILIDAD

Tomamos la iniciativa para hacer crecer nuestro Banco de forma sostenible y rentable.

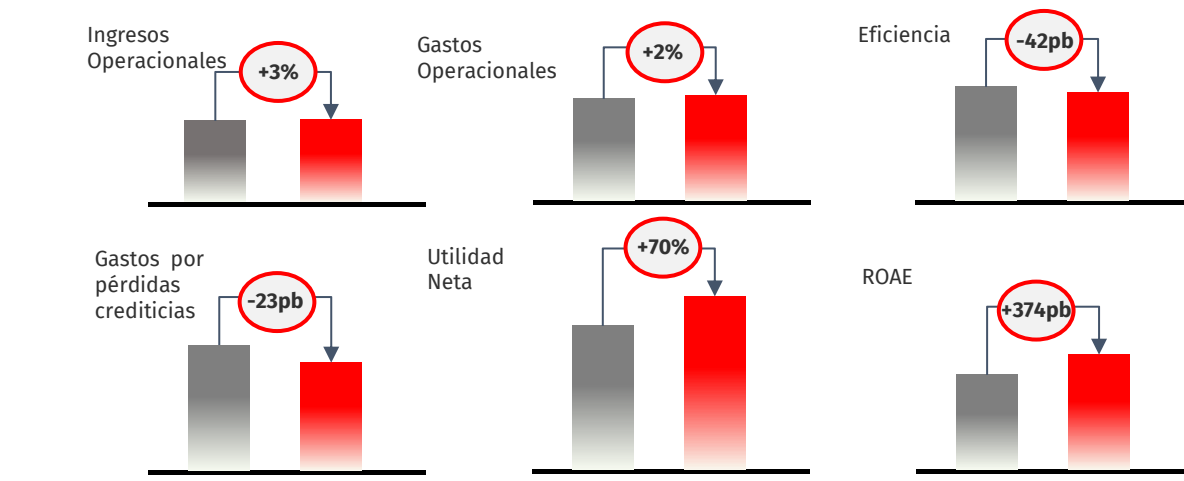
Posición de mercado en los segmentos relevantes



La participación de mercado de Scotiabank en colocaciones totales a febrero¹ de 2026, excluyendo las sucursales y subsidiarias en el exterior, alcanzó el 13,20%, equivalentes a CLP 32.005.331 millones. Se posiciona en quinto lugar entre sus competidores, con una disminución de 50 puntos base respecto a febrero de 2025.

Del total mencionado, las colocaciones comerciales (incluyendo educación) alcanzaron CLP 12.742.022 millones, con una participación de mercado del 10,53%. Por su parte, en colocaciones de consumo la participación de mercado fue de 14,93%, equivalentes a CLP 4.721.946 millones, mientras que en colocaciones hipotecarias la participación del mercado fue de 16,19%, equivalentes a CLP 14.541.362 millones.

Por el lado de los pasivos, también a febrero de 2026, Scotiabank mantiene un total de CLP 18.884.346 millones en depósitos, de los cuales CLP 13.043.284 millones corresponden a depósitos a plazo (11,71% de participación) y 5.841.061 millones a saldos vista (8,38% de participación). Así, la participación de mercado de Scotiabank Chile en depósitos totales, excluyendo sucursales y subsidiarias en el exterior, alcanzó un 10,43% a febrero de 2026, con una caída de 39 puntos base respecto a febrero de 2025.






¹ Para los datos de colocaciones y depósitos se consideran cifras a febrero 2026, dado que no se dispone de información pública a marzo.

Principales productos, servicios y procesos de negocio

Scotiabank Chile se posiciona como un Banco universal, que ofrece una gran variedad de productos y servicios financieros a diferentes tipos de clientes, incluyendo en esto desde grandes corporaciones e instituciones financieras hasta personas de ingresos medios/bajos, los cuales son clasificados en distintos segmentos de negocio en relación con sus características comerciales. El Banco crea valor de manera sustentable, dando la oportunidad a sus clientes de elegir de acuerdo con sus intereses y necesidades, a partir de una gama de productos y servicios financieros para los diversos segmentos.

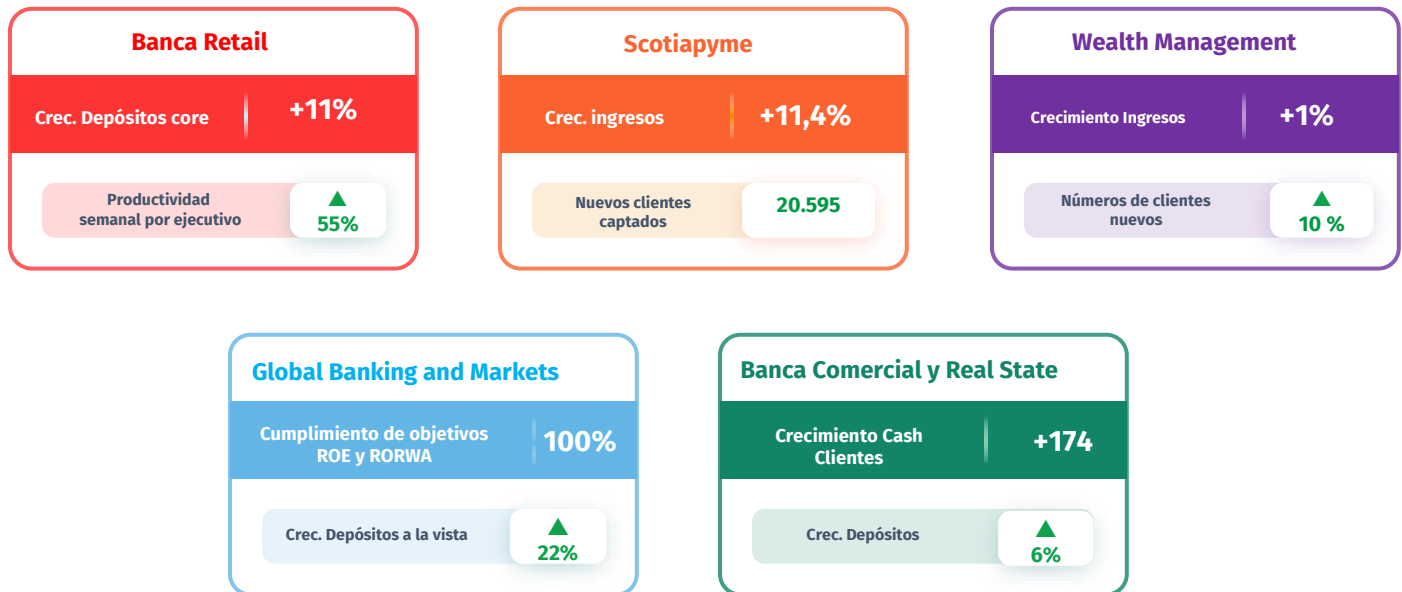
Scotiabank Chile opera en 5 segmentos de mercado principales, los cuales corresponden a *Retail*; Banca Scotiapyme; *Wealth Management*; *Global Banking and Markets*; y Banca comercial y *Real Estate*, cada uno de los cuales se resume a continuación:

Tabla N°1: Segmentos del Negocio

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave	Canal Predominante
 Retail	Atiende clientes individuales y a pequeñas y medianas empresas que requieren soluciones en financiamiento, servicios transaccionales y asesoría.	Ingresos Mensuales Mass: <1.2MM CLP Top of Mass: >=1.2 y <3MM CLP Emerging Affluent: >=3 y <=6.99MM CLP Affluent: >= 7 MM CLP Venta anual Small Business: < 4 MM USD	Préstamos de consumo, sobregiros, tarjetas de crédito, hipotecarios, cuentas corrientes, depósitos a plazo, fondos mutuos, inversiones, compra/venta de divisas, seguros.	Digital (web + app) Sucursales físicas y virtuales con ejecutivo
 Banca Scotiapyme	Pequeñas y medianas empresas que requieren financiamiento, servicios transaccionales y asesoría. Diversos rubros: comercio, servicios, transporte, agricultura.	Ventas anuales ≤ USD 4 millones	Créditos comerciales con y sin garantía estatal, leasing, factoring, cuentas corrientes, seguros, inversiones, comercio exterior, cash management.	Modelo mixto: Ejecutivo + Digital
 Wealth Management	La Banca Privada cuenta con un equipo de especialistas a nivel local y global, que asesora de forma integral combinando la visión del cliente con nuestra experiencia y respaldo internacional, construyendo soluciones globales para la gestión de su patrimonio.	Personas naturales o sociedades de inversiones con patrimonio líquido invertible \$500.000.000	Productos Bancarios, Créditos de consumo, comerciales y Pledgeloan. Servicios de Estructuración y Planificación Patrimonial. Fondos Mutuos, Arquitectura Abierta.	Atención relacional especializada

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave	Canal Predominante
 Global Banking and Markets	<p>Proporciona servicios financieros a clientes corporativos e institucionales en los mercados globales, centrándose en asesorías de banca inversión, productos transaccionales y servicios de mercado de capitales.</p>	<p>Venta anual \geq USD 150 millones.</p> <p>Se divide en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Banking • Multinacionales 	<p>Cobertura de riesgos y actividades de inversión, Cash Management, Créditos sindicados, Financiamiento de proyectos y ASG, Asesoría financiera, Fusiones y Adquisiciones, Mercados de capital.</p>	<p>Atención 1:1 con Team Leaders, Ejecutivos de relación, Parent Account o Subsidiary Account Manager</p> <p>Atención digital (Web + APP)</p>
 Banca Comercial y Real State	<p>Proporciona soluciones financieras integrales a grandes empresas, así como a clientes del sector inmobiliario, acompañando su crecimiento operativo, financiero y patrimonial. Se enfoca en financiamiento estructurado, capital de trabajo, inversión inmobiliaria y relaciones de largo plazo con foco en rentabilidad ajustada por riesgo.</p>	<p>Venta anual se divide en:</p> <p>Commercial Banking Mid (4 a 50 MMUSD)</p> <p>Commercial Banking Large (50 a 150 MMUSD)</p> <p>Real Estate (Inmobiliario)</p>	<p>Créditos comerciales y líneas de capital de trabajo</p> <p>Financiamiento inmobiliario (compra, desarrollo, construcción y renta)</p> <p>Leasing y factoring</p> <p>Cash Management y medios de pago</p> <p>Trade Finance</p> <p>Derivados simples para cobertura (FX, tasas)</p> <p>Garantías, boletas y cartas de crédito</p>	<p>Atención 1:1 con Ejecutivos de Relación y Coverage Team.</p> <p>Atención digital web + App)--</p>
 CAT	<p>Tarjetas y consumo bajo la alianza con Cencosud. Enfocado en clientes del <i>retail</i> y su ecosistema comercial.</p>	<p>Segmentación de clientes según tipo de tarjeta.</p>	<p>Tarjetas de crédito Cencosud-Scotiabank, préstamos de consumo asociados, seguros.</p>	<p><i>Retail partners:</i> tiendas Cencosud + Digital</p>

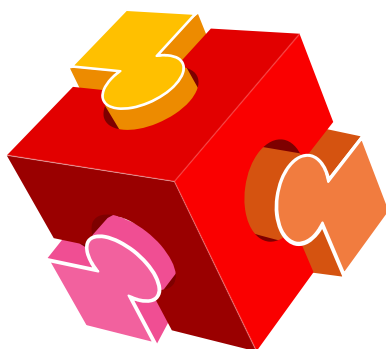
Los resultados para cada segmento se pueden ver a detalle en la Nota 6 de los Estados Financieros y en el Capítulo 07. Rendimiento y Situación Financiera del presente Informe.



Características claves del modelo de negocio

Ciclo de creación de valor

El ciclo de creación de valor de Scotiabank Chile se construye sobre la capacidad del Banco para transformar insumos estratégicos en resultados financieros sostenibles, mediante procesos internos rigurosos y una propuesta de valor centrada en las necesidades de los clientes. El modelo parte de una base sólida compuesta por depósitos de clientes, fondeo mayorista diversificado, el *know-how* global de *The Bank of Nova Scotia*, capacidades digitales avanzadas, capital humano experto y alianzas estratégicas como el *joint venture* con Cencosud. Estos recursos habilitan al Banco para operar con eficiencia, escalar soluciones y sostener un crecimiento equilibrado entre riesgo, rentabilidad y servicio.

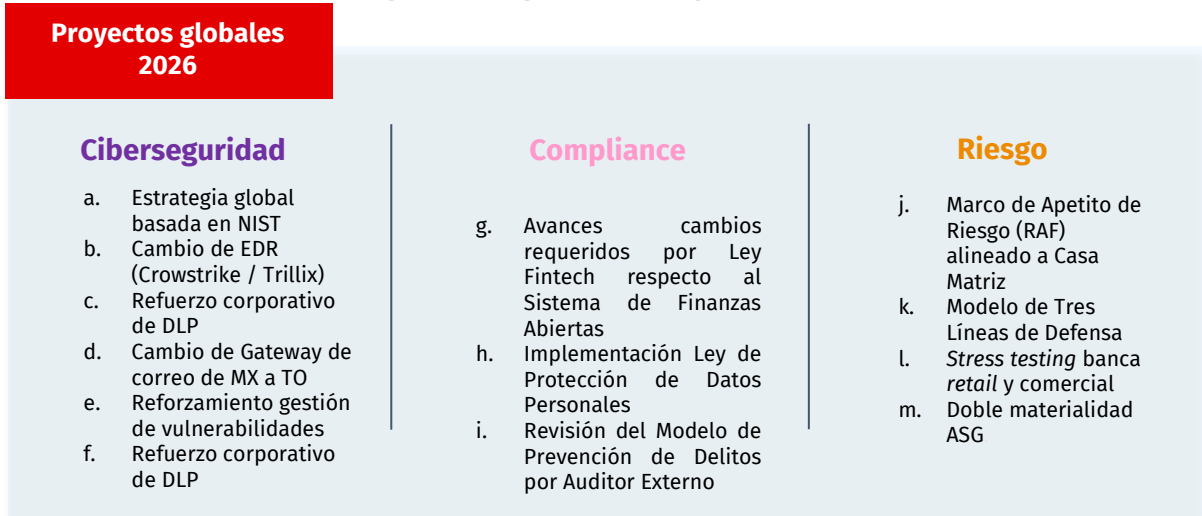


A partir de estos insumos, Scotiabank articula una serie de procesos internos gestión integral de riesgos, originación y procesamiento transaccional, modelos de cobranza eficientes, gobernanza de datos, ciberseguridad, cumplimiento normativo y excelencia operacional que convierten recursos financieros y capacidades institucionales en servicios concretos para personas, pymes y empresas. Este engranaje permite ofrecer un portafolio amplio y competitivo, que incluye créditos de consumo, hipotecarios y comerciales; tarjetas y soluciones de pago; servicios patrimoniales y de inversión; productos transaccionales; y financiamiento especializado para empresas.

El resultado de esta cadena de valor se refleja en los flujos de caja que el Banco genera mediante el margen financiero, los ingresos por comisiones, y los beneficios en eficiencia derivados de la digitalización. Sin embargo, el elemento más relevante del modelo es la capacidad de profundizar la principalidad: aumentar el número de productos

por cliente, fortalecer relaciones de largo plazo y consolidar el rol de Scotiabank como el socio financiero principal y de confianza. Este ciclo, impulsado por una cultura orientada al cliente y una estrategia centrada en sostenibilidad, innovación y excelencia operacional, es el que permite al Banco crear y sostener valor para sus grupos de interés en el tiempo.

Figura N° 4: Segmentos del Negocio



Insumos estratégicos

El Banco combina cinco insumos clave que sustentan su capacidad para originar negocios y administrar riesgos:

Fondeo proveniente de líneas internacionales

Export Development Canada
Scotiabank Caribbean
Bancos internacionales

Depósitos de clientes y fondeo mayorista

La base de depósitos *Retail*, Pyme y corporativos —que en 2025 superó los MM\$18,7 millones— y las emisiones mayoristas locales e internacionales constituyen la fuente principal de financiamiento para otorgar créditos y operar con una estructura de fondeo eficiente.

Know-how global de The Bank of Nova Scotia (BNS)

La experiencia, estándares internacionales, metodologías de riesgo y capacidades globales en mercados de capitales, financiamiento estructurado, ASG y ciberseguridad permiten operar con consistencia, rigor y escalabilidad regional.

Plataformas tecnológicas y procesos digitales

La infraestructura digital incluye 18 nuevas soluciones tecnológicas lanzadas en 2026, un modelo *front-to-back* de mejora operativa, automatización con herramientas *low-code*, minería de procesos y un nuevo procesador de tarjetas (TSYS). Todo esto habilita transacciones seguras, rápidas y con menor costo unitario.

Soluciones digitales lanzadas en 2026

12 en Banca Retail
6 en Banca Corporativa

Capital humano experto

A marzo de 2026, el Banco cuenta con 4.089 colaboradores capacitados en diversos temas, entre ellos normativos, inteligencia artificial, transformación digital y gestión del cambio, con un total de 38.460 horas.

Partners estratégicos (Cencosud – CAT)

La alianza con Cencosud permite acceder a una amplia base de clientes de *Retail* mediante tarjetas de crédito y préstamos de consumo administrados por CAT.

Avances en procesos de innovación

Durante los primeros meses de 2026, se continuó avanzando en distintas iniciativas de innovación, con un foco común: simplificar la experiencia de los clientes y facilitar el trabajo interno de los equipos, utilizando la tecnología como un habilitador clave.

En este periodo se reforzaron y ampliaron las soluciones digitales, impulsando una forma más simple, cómoda y eficiente de relacionarse con el banco. Cada vez más clientes utilizan los canales digitales para realizar operaciones, contratar productos y resolver trámites, reduciendo la necesidad de asistir presencialmente a una sucursal.

Entre los principales avances destacan el onboarding digital, que permite la incorporación de nuevos clientes de manera sencilla y 100% online; el Balance Financiero, que entrega una visión integral de productos y finanzas personales; el upgrade digital de Tarjeta de Crédito, que habilita el acceso a un nuevo cupo de forma inmediata; y el nuevo Portal de Inversiones, diseñado para ofrecer una experiencia más clara y amigable en la toma de decisiones.

Mejores herramientas para la gestión interna: iCRM

En paralelo, se continuó fortaleciendo la plataforma iCRM, que apoya el trabajo diario de los equipos comerciales mediante una visión más completa de los clientes y una mejor organización de la gestión. Esta herramienta permite ordenar la información, priorizar acciones y mejorar la relación con los clientes, favoreciendo una atención más oportuna y personalizada.

Inteligencia Artificial e innovación

Finalmente, se registraron avances en el uso de Inteligencia Artificial, abordados de manera gradual y responsable. Más allá de casos específicos, el foco estuvo en la definición de un modelo de gobierno de IA e innovación, que establece cómo se proponen, priorizan y evalúan las iniciativas, resguardando aspectos de seguridad, ética y cumplimiento normativo.

En este contexto, se ampliaron licencias de Copilot M365 para mejorar la experiencia de los equipos y realizar pruebas de uso. Adicionalmente, se contempla la incorporación progresiva de Copilot Studio, mediante pilotos acotados que permitan evaluar su aplicación según las necesidades de cada área.

De manera complementaria, se avanzó en la modelación y mejora de procesos internos, revisando la forma en que hoy se ejecutan distintas tareas para simplificarlas, eliminar pasos innecesarios y reducir fricciones en el trabajo diario. Si bien estas mejoras no siempre son visibles externamente, su objetivo es claro: facilitar el trabajo de las personas, disminuir reprocesos y permitir que los equipos se enfoquen en actividades de mayor valor.

Un elemento transversal que potencia todo el modelo de negocio es la cultura profundamente orientada al cliente, declarada como eje central de la nueva estrategia global “El nuevo camino a seguir”. Scotiabank Chile busca ser el banco principal de sus clientes mediante una experiencia coherente, simple y personalizada en todos los canales, fortalecida por capacidades digitales y por equipos con entrenamiento especializado para brindar asesoría de excelencia.



El Banco ha avanzado en esta visión al actualizar su Modelo de Experiencia de Clientes. Esta nueva visión se articuló en torno a cuatro pilares fundamentales:

- Cambio de Cultura Interna: busca integrar la excelencia en el servicio como elemento distintivo a través de una colaboración estrecha con los equipos de Recursos Humanos y Distribución.
- Habilitadores tecnológicos: su foco es fortalecer las herramientas tecnológicas para mejorar la experiencia del cliente en todos los canales y procesos. Entre ello, implementaciones de IA, desarrollos tecnológicos enfocados en experiencia y funcionalidades de autoatención y canales digitales.
- Integración en la oferta de valor: se define la experiencia de cliente como un componente transversal y esencial de la nueva oferta de valor segmentada lanzada el 2025.
- El Radar (Sistema de Medición Ampliado): se enfoca en fortalecer y diversificar los mecanismos de escucha y medición de la experiencia del cliente, por medio de nuevas encuestas, programas de onboarding y fortalecimiento de mediciones existentes.

Esta cultura cliente-céntrica, respaldada por procesos robustos y una oferta integral de productos, es el fundamento que permite profundizar la principalidad, mejorar la satisfacción y sostener la generación de flujos de caja en el largo plazo.

Esta mejora de desempeño en Experiencia se visualiza en dos métricas:

Tabla N°2: Métricas de desempeño en Experiencia de Clientes

Métricas	Descripción	Resultado	Resultado Transaccional
NPS	Conjunto de indicadores de Net Promoter Score que incluye: NPS transaccional de sucursales, Contact Center	NPS Relacional Personas: 73% NPS Relacional Pymes: 80%	Sucursal: 71% Digital: 68% Contact Center: 45%

Dependencias, sinergias y alianzas estructurales



El modelo de creación de valor de Scotiabank Chile se apoya en un conjunto de dependencias estratégicas que amplifican su capacidad de competir en un mercado altamente digitalizado y regulado.

En primer lugar, la Casa Matriz ha definido a Chile como un mercado prioritario dentro de la estrategia global de *The Bank of Nova Scotia* (BNS). En este contexto, Scotiabank Chile opera como una filial plenamente integrada al Grupo, con un control accionario prácticamente total por parte de BNS, lo que se traduce en un respaldo patrimonial significativo y una estructura de propiedad altamente estable. Esta condición refuerza la solidez financiera del Banco, asegura un alto alineamiento estratégico con los lineamientos globales de la Casa Matriz y otorga consistencia de largo plazo a su modelo de gobierno corporativo y a su estrategia de crecimiento en el mercado chileno.

Complementariamente, destaca la alianza estratégica con Cencosud mediante la empresa conjunta CAT, y que constituye uno de los negocios de tarjetas de mayor escala en el país. Este acuerdo aporta acceso a millones de clientes, sinergias comerciales y una plataforma altamente eficiente en costos.

En el plano tecnológico, el Banco depende de un conjunto de proveedores críticos, entre ellos TSYS para procesamiento de tarjetas, SAP para gestión corporativa y soluciones en la nube que soportan analítica, automatización y escalabilidad. Estas alianzas habilitan capacidades que sería inviable desarrollar internamente, pero exigen una gobernanza rigurosa de terceros para asegurar continuidad, seguridad y cumplimiento.

Asimismo, la operación del Banco se sustenta en una infraestructura digital propia: ScotiaGO, ScotiaConnect y App Empresas, que concentra una parte sustancial de la adquisición, el servicio y la transaccionalidad. Su desempeño depende tanto de la arquitectura tecnológica como de la calidad de los proveedores *cloud*, plataformas de autenticación, monitoreo de fraude y ciberseguridad.

Impactos ambientales y sociales relevantes



Los factores ambientales y sociales están ejerciendo un impacto cada vez más directo sobre el modelo de negocio del Banco, al influir en la demanda de productos, la estructura de riesgo, las exigencias regulatorias y las oportunidades comerciales que pueden capturarse en el mediano plazo.

En el ámbito ambiental, la creciente sensibilidad de clientes y desarrolladores inmobiliarios frente a la eficiencia energética está impulsando una mayor demanda por productos verdes, como el Crédito Hipotecario Verde, cuyo lanzamiento en 2024 refleja cómo la transición climática se ha convertido en un vector comercial relevante. Este tipo de soluciones no solo abre nuevas líneas de financiamiento diferenciadas, sino que también anticipa cambios

regulatorios futuros vinculados a estándares de construcción y certificaciones energéticas, lo que podría modificar los patrones de riesgo hipotecario y las valoraciones de garantías en el largo plazo. A su vez, la identificación de una huella de carbono de 3.814 toneladas de CO₂e² establece un marco cuantitativo para orientar inversiones operativas en eficiencia, movilidad y gestión de residuos, elementos que pueden reducir costos estructurales y fortalecer el posicionamiento del Banco frente a inversionistas y clientes institucionales.

Desde la perspectiva social, la inclusión financiera se ha consolidado como un habilitador clave de la demanda en segmentos masivos. Los programas de educación financiera, iniciativas sociales y actividades de voluntariado, que en 2025 alcanzaron a más de 14.900 personas amplían la base de clientes potenciales, mejoran la salud financiera de los usuarios y contribuyen a comportamientos de pago más estables, con efectos positivos en la evolución de la morosidad y el riesgo crediticio, especialmente en segmentos *Retail*. Asimismo, el avance en inclusión laboral con un 1,8% de personas con discapacidad en la dotación y la consolidación del primer directorio paritario del sistema bancario refuerzan la reputación del Banco, un factor que influye en atracción de talento, generación de confianza y vinculación con clientes corporativos que valoran estándares ASG elevados.

En materia regulatoria, los cambios introducidos por la Ley Fintech, la Ley de Delitos Económicos y la Ley de Protección de Datos Personales han impulsado transformaciones que afectan directamente el diseño del modelo operativo. La exigencia de actualizar el Modelo de Prevención de Delitos, robustecer la gestión de proveedores, y fortalecer los protocolos de tratamiento de datos incrementa los costos de cumplimiento en el corto plazo, pero reduce riesgos legales y reputacionales que podrían afectar la continuidad del negocio o la confianza de los clientes, especialmente en un entorno con creciente digitalización y uso intensivo de datos personales.

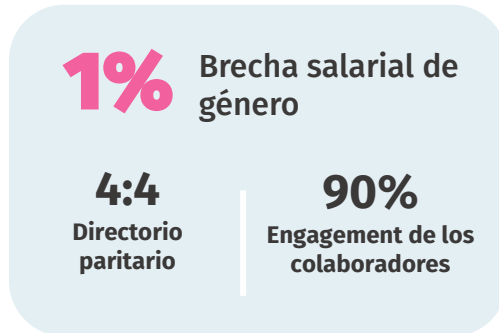
En conjunto, estos impactos ambientales y sociales están redefiniendo el contexto competitivo del Banco: modifican la demanda por productos, alteran la estructura de riesgo, exigen capacidades tecnológicas y regulatorias más sofisticadas y abren nuevas oportunidades de crecimiento sostenible. Su adecuada gestión es, por tanto, un componente crítico para preservar la capacidad del Banco de crear valor económico en el largo plazo.

Principales resultados de gestión

Scotiabank Chile consolidó un desempeño financiero, operacional y estratégico sólido, sustentado en la fortaleza de su modelo de negocios, la calidad de sus recursos y relaciones, y la capacidad de adaptación del Banco frente a un entorno económico y regulatorio dinámico. Los resultados del ejercicio evidencian un incremento sostenido en la capacidad de creación de valor, tanto financiero como no financiero, junto con avances significativos en digitalización, cultura de riesgos, sostenibilidad e inclusión.

² Dióxido de carbono equivalente

En términos comerciales, la entidad mantuvo una participación de mercado en colocaciones de 13,2%, sustentada en la expansión equilibrada del portafolio de consumo, comercial e hipotecario. Este desempeño se vio reforzado por la ejecución disciplinada de su estrategia de principalidad, el fortalecimiento de la oferta digital, la actualización del Modelo de Experiencia Cliente y la incorporación de nuevas capacidades analíticas en adquisición y originación.

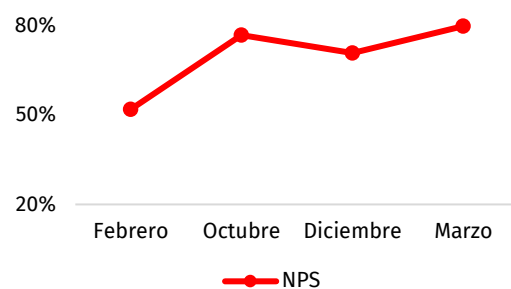


La obtención de estos resultados descansa en los insumos clave del modelo de negocio: una base de 5.466 colaboradores, con una composición de 51,81% mujeres y 48,19% hombres, una brecha salarial menor al 1% y un directorio paritario desde 2023, lo que consolida estructuras de gobierno inclusivas y diversas. Estas capacidades se complementan con una red nacional de 92 sucursales, 153 cajeros automáticos y 25

plataformas ScotiaConnect, las que permiten operar con un alcance territorial amplio y consistente. Adicionalmente, la alianza estratégica con Cencosud a través de la empresa conjunta CAT constituye un activo crítico que aporta escala, acceso comercial y complementariedad en medios de pago y servicios financieros.

Durante el primer trimestre, se observaron mejoras significativas en métricas de satisfacción: en el segmento Pyme estratégico para el Banco el NPS alcanzó 80%, evidenciando una percepción positiva de los servicios, la calidad de atención y la oferta digital. Este resultado deriva directamente del rediseño del Modelo de Experiencia Cliente, del perfeccionamiento de la atención omnicanal y del despliegue de funcionalidades como la App ScotiaEmpresas y nuevas capacidades transaccionales para Pymes y Empresas.

Indicador de experiencia de cliente Pyme



En gestión de riesgos, Scotiabank se encuentra en un proceso de mejora continua, con foco en robustecer controles, marcos analíticos y capacidades de monitoreo. El regulador otorgó al Banco la máxima calificación de gestión en 2025, reflejando la calidad de sus prácticas de medición y control de riesgos financieros y no financieros. Asimismo, se sigue profundizando la cultura de riesgo mediante la capacitación de 3.176 colaboradores durante el primer trimestre de 2026, reforzando la habilidad institucional para identificar actividades que exceden el apetito establecido y promover una gestión preventiva.

En paralelo, el Banco avanzó en la protección de la información y la mitigación de riesgos tecnológicos. Se fortaleció el Programa de Cultura en Ciberseguridad, se implementó la herramienta *Z-Scale* para navegación segura en teletrabajo, se modernizaron procesos de DLP³, se ejecutaron campañas de phishing simuladas, y se realizaron ejercicios tácticos en coordinación con la industria y el CSIRT. Estas acciones permitieron mantener estable el Índice

³ Normativa de Prevención de Pérdida de Datos

de Riesgo de Ciberseguridad (SRI) y elevar la preparación de los equipos frente a escenarios de ataque, cumpliendo a la vez con los requerimientos de la RAN 20-10.

En sostenibilidad, Scotiabank superó su meta anual de financiamiento sostenible, alcanzando CAD 1.300 millones movilizados, principalmente a través de préstamos y bonos verdes. Se fortaleció la asesoría ASG, se implementó el primer Crédito Hipotecario Verde en Chile y se avanzó en metas ambientales internas, como la reducción de consumo de agua y la expansión de programas de reciclaje. El desempeño global de sostenibilidad, medido a través del SSINDEX, alcanzó un 75% en 2025 con una variación del 2% respecto al 2024. Este aumento se debió a un incremento del 4% y 1% en la puntuación otorgada respectivamente por proveedores y clientes. Estos avances consolidan el rol del Banco en la transición hacia una economía baja en carbono y refuerzan la confianza de los grupos de interés.

Durante el primer trimestre Scotiabank ha sido reconocido por destacadas instituciones nacionales e internacionales. Entre los principales reconocimientos, la revista británica Euromoney Private Banking Awards distinguió a Scotia Wealth Management Latam en la categoría Best for Client Service. Asimismo, Scotiabank fue reconocido por Pride Connection como Mejor Empresa Internacional, y por Top of Mind Index Tech Chile, ubicándose en el 27° lugar entre las empresas más atractivas para trabajar para profesionales jóvenes del sector tecnológico. Adicionalmente, Consensus Economics distinguió al Banco con el Forecast Accuracy Award 2025, destacando la precisión de las estimaciones realizadas por su equipo económico. Estos reconocimientos reflejan la solidez de su estrategia, la excelencia de sus equipos y su compromiso con la innovación, el talento y la experiencia de clientes.

3. ESTRATEGIA

Ser el banco principal de nuestros clientes

En 2025, se comenzó a trabajar en Chile al alero de nueva estrategia global correspondiente a la matriz, *The Bank of Nova Scotia*, denominada “El nuevo camino a seguir: Una visión renovada del futuro del banco”.

La estrategia de Scotiabank Chile se fundamenta en el propósito global del Grupo Scotiabank de ser el socio financiero más confiable de sus clientes, entregando soluciones simples, personalizadas y consistentes, basadas en relaciones de largo plazo. Este propósito guía la toma de decisiones estratégicas del Banco y orienta la forma en que crea valor para clientes, accionistas, colaboradores y la sociedad en su conjunto.

La estrategia del Banco se articula directamente con su modelo de negocio, el cual se basa en la intermediación financiera, la provisión de soluciones integrales de banca personal, comercial, corporativa y de inversión, y el aprovechamiento de las capacidades globales del Grupo Scotiabank. A través de este modelo, el Banco busca profundizar la principalidad con sus clientes, convirtiéndose en su banco principal, mediante una oferta integral de productos y servicios, una experiencia omnicanal robusta y el uso intensivo de capacidades digitales y analíticas.

Scotiabank tiene un gran objetivo: la creación de valor a largo plazo y la máxima transparencia informativa. Para esto, se integró un plan de mediano plazo actualizado con la visión del Banco, cuyo fundamento de servicio es fortalecer su futuro y compromiso con los accionistas, clientes y equipos para invertir en su éxito a largo plazo. En ese marco, la estrategia de Scotiabank Chile se sustentará en los siguientes tres pilares:



EL BANCO PRINCIPAL PARA NUESTROS CLIENTES

Un banco centrado en sus clientes a través de una segmentación adecuada a este fin y buscando la optimización de la rentabilidad



UN EQUIPO TRABAJANDO COORDINADAMENTE

Eliminar silos en la organización, alineando iniciativas para lograr la ejecución de los objetivos. Lo anterior se basa en una organización atractiva para nuestros talentos que fomenta su desarrollo.



UNA ORGANIZACIÓN SIMPLE

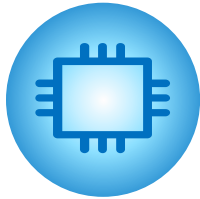
Automatizar, simplificar y optimizar procesos apoyándonos en la digitalización. Mejorar resultados con foco en eficiencia y productividad.



Motores estratégicos

La definición y ejecución de la estrategia de Scotiabank Chile se sustenta en un conjunto de motores estratégicos externos e internos que configuran el entorno competitivo, regulatorio y tecnológico en el cual opera el Banco, así como las oportunidades de creación de valor en el mediano y largo plazo. Estos impulsores explican las prioridades estratégicas adoptadas y los supuestos que guían la asignación de recursos y el desarrollo de capacidades clave.

a. Transformación digital acelerada del mercado financiero



- Los mercados financieros, tanto en Chile como a nivel global, están evolucionando desde una digitalización principalmente operativa hacia un nuevo modelo de ecosistema financiero digital, habilitado por marcos regulatorios, inteligencia artificial, Open Finance y nuevas infraestructuras tecnológicas. Esta transformación se expresa en una mayor adopción de soluciones de autoservicio, el fortalecimiento de experiencias omnicanal y la oferta de productos completamente digitales, en respuesta a clientes que demandan interacciones más simples, ágiles y personalizadas.
- Durante el primer trimestre del año (enero, febrero y marzo), se han impulsado múltiples iniciativas que contribuyen de manera concreta al avance hacia este nuevo ecosistema financiero digital, reforzando la digitalización de productos, procesos y canales, así como la experiencia y seguridad de los clientes. Iniciativas como la mejora del comprobante de pago para empresas, la ampliación de la oferta FX multimonedada en canales digitales, la habilitación de flujos 100% digitales para upgrades de tarjetas, beneficios y renegociaciones, y la incorporación de nuevos canales de atención como WhatsApp, se complementan con avances relevantes en seguridad, biometría y prevención de fraude en la App Empresas, optimización de plataformas tecnológicas y alineamiento a estándares regulatorios y de la industria. En conjunto, estas acciones fortalecen la propuesta digital para clientes personas y empresas, habilitan una mayor autonomía y autoservicio, mejoran la eficiencia operativa y consolidan una evolución coherente con un modelo de innovación responsable y agilidad regulada.

b. Mayor exigencia regulatoria y foco en integridad, datos y ciberseguridad



- El entorno regulatorio local e internacional presenta una mayor complejidad y exigencia, especialmente en materias asociadas a protección de datos personales, sistemas de finanzas abiertas, prevención de delitos económicos, red, ciberseguridad y sostenibilidad. Durante 2026, entraron en vigor o avanzaron relevantes marcos normativos (como la Ley de Delitos Económicos, la Ley Fintech y la nueva Ley de Protección de Datos Personales) que demandan capacidades más robustas de cumplimiento, gestión de riesgos y control interno.
- Este motor estratégico explica el énfasis del Banco en fortalecer su marco de gobernanza, actualizar políticas y modelos de prevención, y robustecer sus sistemas tecnológicos y de ciberseguridad. La estrategia asume como supuesto estructural un entorno regulatorio crecientemente exigente, en el cual la integridad, la gestión prudente del riesgo y la resiliencia operativa son condiciones necesarias para la sostenibilidad del negocio y la preservación de la confianza de los clientes y del mercado. En la sección 5. Riesgos y 6. Entorno Externo se profundiza sobre el efecto de las regulaciones sobre la administración y operaciones de la Entidad.

c. Intensificación de la competencia y nuevos modelos de negocio



- La industria financiera enfrenta una mayor presión competitiva, derivada de la entrada de *fintechs*, nuevos actores de medios de pago, plataformas digitales y modelos de banca especializada. Estos competidores, con estructuras más livianas y propuestas altamente focalizadas, han elevado los estándares de experiencia, velocidad y simplicidad esperados por los clientes.
- Frente a este escenario, la estrategia de Scotiabank Chile prioriza el fortalecimiento de la principalidad, el aprovechamiento de la escala y capacidades del Grupo Scotiabank, y el desarrollo de una propuesta de valor integral que combine soluciones digitales, asesoría especializada y una oferta diversificada para personas, PyMEs, empresas y clientes corporativos. Este motor explica la orientación estratégica hacia la eficiencia operativa, la eliminación de silos organizacionales y el trabajo coordinado entre negocios para capturar sinergias y profundizar relaciones de largo plazo.

d. Transición climática y sostenibilidad como fuente de riesgo y oportunidad



- La transición hacia una economía baja en carbono y las crecientes expectativas de clientes, inversionistas y reguladores en materia ambiental, social y de gobernanza configuran un motor estratégico relevante para el Banco. A nivel global, Scotiabank definió en 2022 el objetivo de movilizar CAD 350.000 millones en financiamiento relacionado con el clima al año 2030, incorporando no solo mitigación y adaptación al cambio climático, sino también biodiversidad, agricultura sostenible y economía circular.
- En línea con este mandato, durante 2025 *Global Banking & Markets* (GBM) reforzó el financiamiento sostenible como eje estratégico, integrando criterios ASG en sus operaciones, independientemente de la etiqueta formal de los instrumentos. Destacó en este ámbito la participación del Banco en la emisión de bonos verdes, incluyendo la colocación del primer bono verde de Empresas COPEC, desarrollada en coordinación con el equipo de Financiamiento Sostenible de Toronto, lo que permite entregar soluciones alineadas con estándares globales.
- Este motor estratégico se complementa con la realización del proceso de doble materialidad, que permitió identificar los riesgos y oportunidades ASG con mayor impacto financiero y de largo plazo para el Banco. La estrategia asume que la sostenibilidad y la gestión de riesgos climáticos no solo son un imperativo regulatorio y reputacional, sino también una fuente relevante de oportunidades de negocio, diferenciación y creación de valor sostenible.

De acuerdo con los motores estratégicos, se ha definido la ejecución del plan 2026–2027, la cual se apoya en una línea base 2025 robusta y verificable, que el Banco utilizará como punto de comparación para medir avances y ajustar la asignación de recursos. En marzo de 2026, Scotiabank Chile creció +6% en ingresos operacionales, +10% en utilidades, impulsó +15,6% los depósitos vista y sumó 19.400 nuevos clientes PyME; estos resultados fijan el punto de partida

para las metas de principalidad, digitalización, experiencia y rentabilidad ajustada por riesgo en los distintos horizontes del plan.

Objetivos y estrategia de negocio

Scotiabank está comprometido con generar un impacto positivo en las comunidades donde opera, lo cual es parte de la vocación que lo ha caracterizado desde su fundación en Canadá hace más de 190 años. Crea empleos, invierte en negocios, en comunidades, promueve sus valores y es parte de la sociedad en la cual participa. En su afán por construir un Banco más sólido, está a la vez construyendo sociedades más fuertes. Asimismo, es un proveedor de soluciones financieras y apoya a sus clientes, sus familias y las comunidades, buscando alcanzar el éxito a través de una amplia gama de asesoramiento.

Objetivos no financieros

En línea con su propósito de contribuir al desarrollo sostenible de las sociedades donde está presente, Scotiabank orienta su gestión no financiera hacia la creación de valor integral para sus principales grupos de interés clientes, comunidades, colaboradores y proveedores. Esta visión se refleja en iniciativas que fortalecen la gobernanza corporativa, impulsan prácticas responsables y fomentan entornos más inclusivos, resilientes y respetuosos con el medioambiente.

De esta manera, el Banco tiene el convencimiento de que el crecimiento económico va de la mano con la inclusión social y el respeto medioambiental, identificando y mitigando riesgos y potenciando oportunidades de desarrollo, tanto para la organización como para la sociedad.

Nuestra comunidad

A nivel de comunidad e inversión social, los esfuerzos del Banco están enfocados en el desarrollo continuo de su programa de impacto social **ScotiaINSPIRA**, cuyo propósito es fortalecer la resiliencia económica en las comunidades donde está presente, entendiendo este concepto como la capacidad que las personas, familias, empresas y comunidades tienen de prosperar en distintas circunstancias y participar activamente en las economías locales.

Durante este año, el programa considera como pilares la inclusión, las necesidades sociales, la empleabilidad, la educación y el medioambiente. Para esta versión, las postulaciones cerraron en marzo de 2026, con un total de 125 proyectos recibidos. En su última versión, fueron ocho las organizaciones que recibieron fondos para el desarrollo de sus proyectos. A la fecha, todas se encuentran en la plena ejecución de las distintas iniciativas.

El Banco también se ha definido como una organización que valora cada voz, por lo que la inclusión es un valor corporativo fundamental y un comportamiento clave de su cultura. Su política de Inclusión, formalizada en 2018, y actualizada en 2021, define cuatro pilares de trabajo en estos ámbitos: equidad de género, multiculturalidad, comunidad LGBTQIA+ y discapacidad. En este último aspecto se da cuenta que a marzo de 2026 el 1,8% de la dotación del banco corresponde a personas con algún tipo de discapacidad visible y no visible.

Bajo el pilar de garantizar la equidad entre hombres y mujeres, el Banco ha impulsado programas y medidas de alto impacto durante los últimos años, que le han permitido convertirse en un referente, no sólo en la industria financiera, sino también a nivel empresarial general. Con esta mirada, durante marzo Scotiabank lanzó su primer “Reporte de Equidad de Género”, un documento que presenta los principales indicadores sobre esta materia, en la relación con los distintos grupos de interés.

En el marco de la cultura de inclusión y diversidad, Scotiabank cuenta con un Manual de Orientaciones para la Diversidad e Inclusión orientado a la atención de clientes, con el propósito de mejorar la experiencia de todas las personas que visitan sucursales. El documento aborda prácticas de inclusión, como el uso del lenguaje inclusivo; atención especial a personas con discapacidad física o del aparato motor, también aquellas con discapacidad visual, auditiva y con trastornos del espectro autista (TEA).

Estas iniciativas se suman a diferentes programas que el Banco ha impulsado a lo largo de los años, como por ejemplo; el Programa Scotiabank Incluye, que busca mejorar la calidad de vida de colaboradores en situación de discapacidad; y el Programa En Pausa, un beneficio que permite a los trabajadores tomar un permiso de entre dos y ocho meses sin goce de sueldo, para desarrollar proyectos personales con la seguridad de retornar a su puesto de trabajo una vez concluido el tiempo ausente.

Los programas impulsados han permitido obtener reconocimientos y certificaciones. En el primer trimestre, el banco fue reconocido como Mejor Empresa Internacional por Pride Connection, una distinción que valora el trabajo sostenido y el compromiso de la organización con la diversidad e inclusión como parte de su cultura y de su forma de tomar decisiones.

Con relación a los colaboradores, ser un gran lugar para trabajar es un objetivo para Scotiabank. Existe una preocupación porque los trabajadores puedan desarrollarse en una cultura segura, inclusiva y comprometida con hacer lo correcto.

Además, el Banco ha desarrollado un robusto sistema de compensaciones basado en principios de equidad, competitividad y énfasis en el desempeño. Igualmente, se ofrecen beneficios de tiempo, dinero y bienestar pensados en la diversidad de colaboradores, quienes pueden escoger entre algunas de sus modalidades, de acuerdo con sus prioridades, necesidades e intereses.

En ese contexto, el Banco también apuesta por la flexibilidad mediante la implementación de forma permanente de un modelo de trabajo híbrido y flexible, que combina trabajo presencial y remoto, a partir de esquemas diferenciados para cada área del Banco según sus objetivos, las necesidades del negocio y de sus equipos.

Todas estas acciones le han permitido al banco ocupar el lugar número 20 en el ranking de Merco Talento 2025, que evalúa a las 200 empresas con mejor capacidad de atracción y retención de talento del país.

Transformación digital a clientes

La Transformación Digital es un elemento central de la estrategia de Scotiabank, que:

- Fortalece el vínculo con nuestros clientes y nos consolida como su socio financiero más confiable y principal.
- Permite crear una propuesta de valor única, con productos y servicios flexibles e innovadores, especialmente dirigidos a nuestros segmentos clave.
- Permite diseñar procesos y soluciones que simplifican la interacción con los canales y mejoran la experiencia con nuestra marca.
- Garantiza la adaptación de la compañía a los cambios regulatorios y a un entorno de negocios cada vez más tecnologizado y en constante evolución.



Con vista a este pilar, se han realizado esfuerzos en el desarrollo de un ecosistema completo de productos y funcionalidades orientado a ofrecer soluciones eficientes que simplifiquen la vida de las personas, acompañándolas en sus hábitos y necesidades digitales (véase más detalle en el Capítulo 04. Recursos y Relaciones). Con el objetivo de mejorar continuamente el servicio digital, durante el período informado se incorporaron desarrollos que fortalecen la experiencia, la seguridad y la autonomía en los canales digitales. En el segmento *Retail*, destacan las mejoras implementadas en la aplicación ScotiaGo y en el portal web. Se habilitó un nuevo módulo en el sitio privado que permite generar distintos requerimientos y solicitudes con opción de seguimiento.

Además, se incorporó accesibilidad en el menú “Necesitas Ayuda”, incluyendo *voiceover* en todas sus funcionalidades, y se implementó el menú avatar en el home, acompañado de un *product tour* que explica esta herramienta al cliente.

Para aumentar el volumen de renegociaciones digitales y reducir la presencialidad en sucursales, se habilitó una funcionalidad de renegociación simulada y aprobada en el sistema eiAP, que el cliente puede confirmar y cursar directamente en línea.

En iniciativas de Inteligencia Artificial se realizaron iniciativas desde múltiples frentes y con supervisión estricta del área de Ciberseguridad. Entre ellas, la automatización de procesos a escala y mejoras al Chatbot, habilitando una experiencia guiada desde la web y la app, con derivaciones a flujos clave como solicitudes, reclamos y enrolamiento.

Por otro lado, se incorporó en ScotiaGo la funcionalidad que permite visualizar tarjetas bloqueadas por sospecha de fraude y solicitar su desbloqueo mediante Scotiapass Digital, fortaleciendo la protección del cliente y otorgando mayor autonomía en la gestión de sus productos. Además, se implementaron medidas para reforzar la seguridad y optimizar procesos, como el forzado de actualizaciones en Android, la renovación de certificados, alertas

preventivas en flujos críticos y mejoras tecnológicas que aseguran la continuidad operativa y una experiencia más ágil y segura.

Relacionado a los requerimientos regulatorios en el ámbito tecnológico, se destaca la modernización de servicios para la integración al ecosistema de Finanzas abiertas como motor de transformación, donde los clientes pueden acceder a la oferta del Banco desde múltiples canales. Además, integración directa con SAP, que permite a las empresas interactuar directamente con los sistemas del Banco.

Estas iniciativas consolidan una experiencia digital más eficiente, segura y personalizada, alineada con los estándares de transformación que Scotiabank impulsa para sus clientes.

Impulso al liderazgo femenino

Desde su fundación Scotiabank ha estado interesado y ocupado en avanzar en aspectos de diversidad e inclusión en general, y con un fuerte compromiso con la equidad de género y la promoción de oportunidades para la mujer. Esto tanto a nivel interno con sus colaboradores, como hacia los clientes y las comunidades. Por ejemplo, ya a fines de los 50 el banco en Canadá contaba con mujeres con cargos de Gerencia. Desde su fundación Scotiabank ha estado interesado y ocupado en avanzar en aspectos de diversidad e inclusión en general, y con un fuerte compromiso con la equidad de género y la promoción de oportunidades para la mujer. Esto tanto a nivel interno con sus colaboradores, como hacia los clientes y las comunidades. Por ejemplo, ya a fines de los 50 el banco en Canadá contaba con mujeres con cargos de Gerencia.



A marzo de 2026, un 51,8% de la dotación es femenina, mientras que 24,7% de los cargos de alta dirección son ocupados por mujeres.

De cara a clientes, en agosto del 2022 se lanzó en Chile Iniciativa Mujeres Scotiabank, programa global que busca derribar barreras y potenciar el liderazgo femenino en los negocios. Su oferta de valor se basa en 3 pilares, financiamiento, educación y asesorías, los cuales han permitido impactar en más de 3.500 mujeres.

En términos de financiamiento, desde el inicio de su implementación hasta marzo del 2026, se han entregado más de 660 millones de dólares canadienses en financiamiento a empresas lideradas por mujeres y se han realizado más de 35 eventos de capacitación y *networking*, abarcando varias regiones del país.

Adicionalmente, desde la implementación del programa, se incrementó el flujo de captación mensual de empresas lideradas por mujeres de un 22% a un 30%.

Iniciativa Mujeres también busca reconocer a través del apoyo a diversas instancias como son el Premio Ejecutiva, en el que Scotiabank participa hace 11 años y que entrega junto a Mujeres

Empresarias y Diario Financiero, con el objetivo de visibilizar la trayectoria y el impacto de mujeres en distintos roles.

La versión 2026 del reconocimiento pone este año el foco en destacar a gerentes generales y líderes de áreas clave como comercial, personas, legal y finanzas. Su proceso de nominación ya se encuentra abierto y se extenderá hasta el 7 de mayo, con el objetivo de convocar a ejecutivas de todo Chile. En su 17ª edición, el premio amplía la mirada sobre el liderazgo ejecutivo, relevando el impacto, la gestión y la toma de decisiones en cinco áreas estratégicas del negocio.

Desde 2024, y en el marco de su compromiso con la equidad de género, Scotiabank es signatario de los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres (WEPs, por sus siglas en inglés) de ONU Mujeres y Pacto Global, diseñados como una herramienta para comprometer al sector privado en la promoción de la igualdad de género en el entorno laboral, el mercado y las comunidades.

Nuestro aporte al desarrollo sostenible

El aporte de Scotiabank Chile al desarrollo sostenible se expresa principalmente en la forma en que integra criterios ambientales, sociales y de gobernanza en su modelo de toma de decisiones, contribuyendo a una asignación de capital más responsable y a la estabilidad de largo plazo del sistema financiero. Este enfoque ha sido reconocido externamente, situando al Banco en la posición N.º 40 del ranking Merco de las 100 empresas más responsables de Chile, reflejo de una gestión consistente en materia de desempeño ASG.

Más que operar iniciativas aisladas, el Banco ha orientado sus esfuerzos a alinear su gestión con los marcos regulatorios, técnicos y de mercado que están redefiniendo el desarrollo sostenible en Chile. En este contexto, Scotiabank también participó de forma activa en la mesa público-privada de Finanzas Verdes, liderada por el Ministerio de Hacienda, que trabajó en el desarrollo de la Taxonomía Medioambientalmente Sostenible (T-MAS), la cual fue recientemente oficializada por la autoridad económica. Esta iniciativa crea un sistema de clasificación diseñado para categorizar las actividades económicas según criterios que permiten evaluar si se desarrollan de manera ambientalmente sostenible.

A nivel medioambiental, el Banco está consciente de que el cambio climático está afectando los sistemas naturales y las comunidades de todo el mundo. Por ello, se ha comprometido a reducir su impacto en el medioambiente. En ese contexto, el Banco, a través de Scotia Administradora General de Fondos, es signatario de los Principios de Inversión Responsable de la ONU, lo que ayudará a profundizar la minuciosa evaluación de los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se realiza al momento de adoptar decisiones de inversión, incorporando de manera sistemática variables ASG en los procesos de análisis y gestión de activos, más allá del cumplimiento normativo. De esta forma, el Banco contribuye a ampliar la incorporación de criterios de sostenibilidad en el mercado de capitales local y a fortalecer la confianza de los inversionistas.



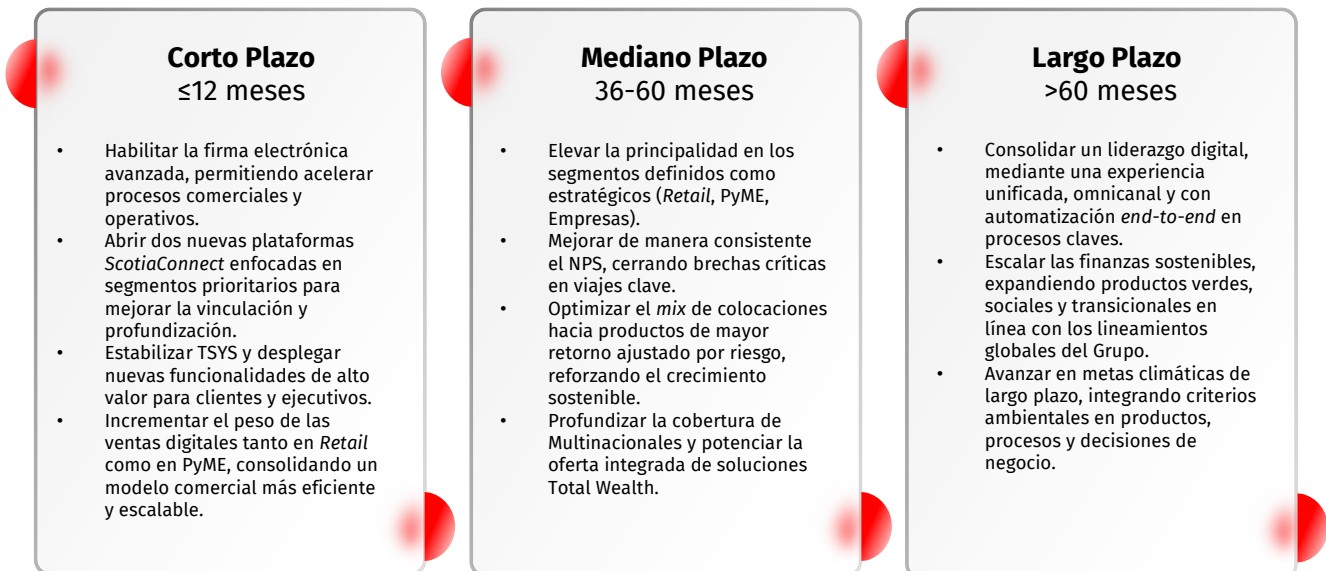
En conjunto, este enfoque permite que el Banco articule su propósito corporativo con el desarrollo económico del país, promoviendo prácticas que reducen riesgos, fomentan la resiliencia y apoyan transiciones sostenibles, tanto desde su operación directa como desde su influencia en clientes, inversionistas y otros actores del ecosistema financiero.

Hitos y plazos

La estrategia del Banco se operacionaliza a través de un conjunto de objetivos claros, hitos definidos y plazos explícitos, que permiten monitorear su avance y evaluar la efectividad de las decisiones adoptadas. En este marco, la planificación distingue prioridades de corto, mediano y largo plazo, reconociendo que la creación de valor requiere tanto resultados tempranos como transformaciones estructurales en el modelo comercial, operativo y de sostenibilidad.

Los avances alcanzados durante 2025 en términos de crecimiento de ingresos, utilidades, depósitos y captación de clientes, constituyen la línea base sobre la cual se diseña y evalúa el plan 2026–2027, asegurando continuidad estratégica, disciplina en la ejecución y alineamiento con los objetivos de largo plazo del Banco y del Grupo Scotiabank.

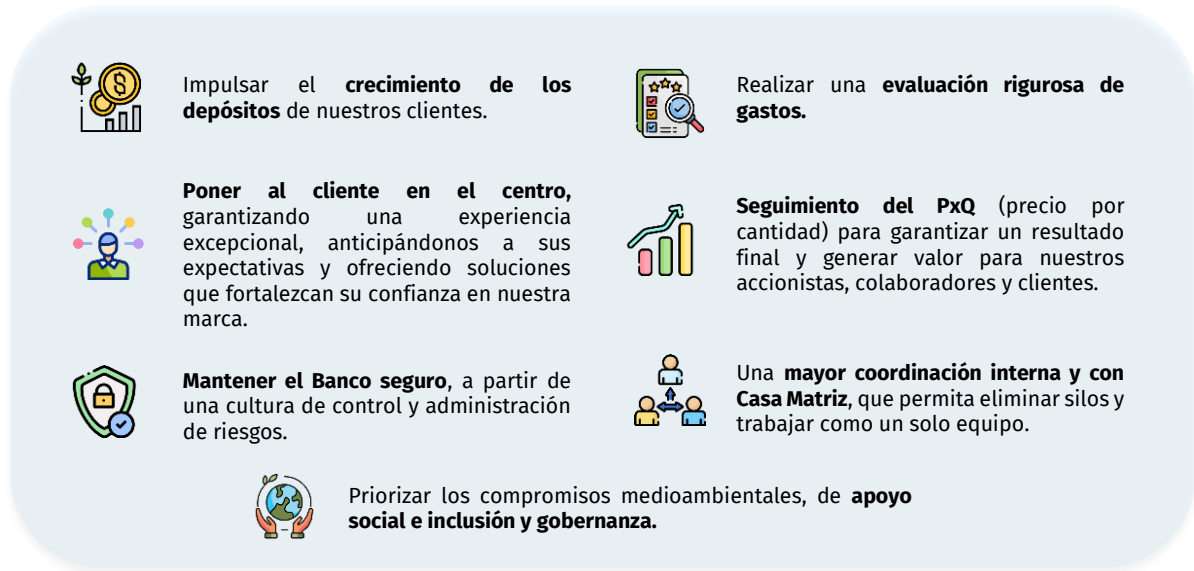
Figura N°5 Plan estratégico en distintos horizontes de tiempo



Focos estratégicos y planes

Para asegurar el cumplimiento de la estrategia, se ha definido una serie de **focos estratégicos** que apalancan los tres pilares antes definidos:

Figura N°6: Focos estratégicos



En línea con los focos estratégicos establecidos, se han definido los siguientes planes:

Fortalecimiento del fondeo estructural para sustentar el valor y flujo de caja

El fortalecimiento de la base de depósitos constituye una prioridad estratégica para asegurar un fondeo competitivo, estable y alineado con el crecimiento del negocio. Durante 2025, Scotiabank Chile logró un crecer más de 10% en los depósitos vista, evidenciando la efectividad de las iniciativas comerciales, la mejora en la propuesta de valor para segmentos prioritarios y la expansión de soluciones digitales que facilitan la vinculación con clientes.

Los esfuerzos se centraron en incrementar la principalidad y profundizar la relación con clientes Retail, Banca Scotiapyme y Wealth Management, habilitando un mayor cruce de productos y fortaleciendo la oferta en cuentas corrientes, depósitos a plazo y soluciones de banca transaccional. Las nuevas funcionalidades en ScotiaGO, la expansión de ScotiaConnect, y el desarrollo de planes segmentados como Scotia Access, permitieron consolidar una experiencia omnicanal que facilita la captación y retención de depósitos.

Este foco contribuye directamente al objetivo estratégico de cerrar la brecha de *mix* de fondeo con el mercado, reduciendo la dependencia de financiamiento mayorista y mejorando los costos estructurales del fondeo, con efectos favorables en la generación de margen financiero y en la resiliencia del modelo de negocio.

Un socio financiero confiable, con experiencia integrada, moderna y centrada en las necesidades reales de las personas y empresas

El banco avanzó significativamente en su compromiso de colocar al cliente en el centro mediante mejoras en experiencias, digitalización y personalización. Al respecto, se alcanzaron durante el primer trimestre de 2026, niveles récord de satisfacción con el *Net Promoter Score*

(NPS, por su sigla en inglés) de 73% en personas y 80% en pymes, respaldados además por un seguimiento permanente, planes de acción inmediatos y un modelo de negocio activo que permite identificar y resolver causas-raíz. La experiencia del cliente, también se vio mejorada debido a una amplia digitalización *end-to-end*, incorporando soluciones como gestión digital de reclamos, mejoras en transferencias, pagos flexibles de tarjetas y venta 100% digital, reduciendo tiempos y potenciando la autonomía del cliente.

Toda esta estrategia, fue complementada con innovación basada en Inteligencia Artificial, utilizada para acelerar tiempos de respuesta y analizar la “voz del cliente”, además de una fuerte inversión en ciberseguridad, certificando al Banco nuevamente como el más seguro del país. Scotiabank Chile reforzó la confianza y el vínculo comunitario mediante programas de educación financiera que beneficiaron a más de 14.900 personas en 2025, fortaleciendo su propósito social y su rol como socio financiero confiable.



Gestión integral de riesgos para la resiliencia del modelo y la protección del valor

La seguridad y la gestión integral de riesgos son elementos esenciales para la resiliencia del Banco. Durante 2025, se fortaleció el marco de riesgo de forma transversal, incluyendo riesgos financieros, operacionales, cibernéticos, de cumplimiento y ASG.

Entre los hitos más relevantes se encuentran:



- Implementación de la Estrategia de Ciberseguridad basada en el marco NIST, con acciones orientadas a identificar, detectar, proteger y responder a amenazas.
- Capacitación de 5.673 personas en ciberseguridad, teletrabajo seguro y prevención de phishing.
- Modernización de herramientas de monitoreo, como Z-Scale, DLP reforzado y analítica avanzada para detección de comportamientos anómalos.
- Incorporación de nuevos indicadores al Marco de Apetito por Riesgo, incluyendo métricas de Riesgo Estratégico, Riesgo de Datos y Riesgos ASG.
- Pruebas de estrés reforzadas y evaluación positiva al IAPE por parte de la CMF.

Este foco permite asegurar que el Banco opere de manera segura, cumpla con la regulación local e internacional y mantenga una posición resiliente frente a escenarios adversos.

La gestión de riesgo se abarca con mayor detalle en el Capítulo 5. Riesgos.



Optimización de costos y eficiencia operacional

La implementación de una cultura y disciplina estricta en el control del gasto logró que éstos crecieran 2% y que los gastos operacionales aumentaran 1,6%, pese a encontrarse en un contexto desafiante que permitió alcanzar un indicador de eficiencia inferior al 39%, uno de los mejores de la industria. El Banco fortaleció la eficiencia financiera priorizando depósitos

vista/core deposits de bajo costo, ajustando métricas comerciales y eliminando barreras internas organizacionales, asegurando un uso óptimo de recursos.

El Banco combinando disciplina de gasto, eficiencia operativa y digitalización ha logrado sostener su crecimiento con una estructura de costos contenida, cumpliendo y alineándose plenamente con su foco estratégico de evaluar rigurosamente los gastos.



Gestión estratégica y equilibrio entre rentabilidad y volumen

Una gestión más consciente del equilibrio entre rentabilidad y volumen, orientada a asegurar resultados sostenibles y generar valor para todos sus grupos de interés, durante el 2025, reforzó este enfoque mediante una combinación de segmentación más precisa, ofertas diseñadas según el valor real de cada cliente, y una gestión comercial basada en métricas claras. Lo anterior, ha permitido mejorar y aumentar la profundidad de productos por cliente y fortalecer relaciones de largo plazo. Estas estrategias, también se complementó con una mayor eficiencia operativa y digitalización, que ayudaron a optimizar recursos y a elevar la productividad comercial, manteniendo un crecimiento equilibrado entre ingresos, fondeo y costos. En conjunto, este enfoque PxQ (precio - cantidad) ha permitido al Banco orientar sus decisiones durante el año 2025 hacia un uso más inteligente del capital, priorizando acciones que maximizan impacto y contribuyen directamente a agregar valor para accionistas, colaboradores y clientes. La seguridad y la gestión integral de riesgos son elementos esenciales para la resiliencia del Banco. Durante 2025, se fortaleció el marco de riesgo de forma transversal, incluyendo riesgos financieros, operacionales, cibernéticos, de cumplimiento y ASG.



El compromiso de “trabajar como un solo equipo”

Scotiabank Chile se ha alineado a los pilares estratégicos establecidos por la Casa Matriz, los cuales proporcionan la visión de largo plazo, permitiendo una mayor coherencia con la estrategia global. Esta acción ha reforzado 407 colaboradores capacitados a marzo de 2026, en transformación digital, metodologías ágiles y desarrollo de automatizaciones.

Programas como *Secure Code Warrior*, *Community of Practice* y *Sprint Reviews* que entregan herramientas clave a equipos tecnológicos.

Programa de Liderazgo Femenino, ampliado a todas las colaboradoras, junto con ciclos de talleres sobre propósito, salud mental, *networking* y equidad.

Iniciativas para promover diversidad e inclusión, consolidando un Directorio paritario y avanzando en la inclusión de personas con discapacidad y la adhesión a estándares globales. La cultura de cooperación transversal entre áreas, con la Casa Matriz y un modelo de gestión alineado a la estrategia global. Este compromiso de los scotiabankers es un esfuerzo coordinado que potencia la capacidad de innovación y el espíritu de excelencia y foco en el cliente. Además, cabe destacar que los resultados de esta dinámica han permitido el cumplimiento de los objetivos propuestos, la entrega de una experiencia cada vez mejor a los clientes y una mayor creación de valor para los clientes y accionistas.



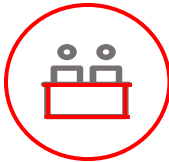
Integración de factores ambientales, sociales y de gobernanza de la creación de valor a largo plazo

El Banco entiende la sostenibilidad como un habilitador estratégico y no solo como un cumplimiento normativo. En 2026 se continúa avanzando en los compromisos ASG, integrando estos factores en la operación, en la gestión de riesgos y la estrategia. Entre sus principales logros se encuentran los siguientes:



Medioambiental

- En 2025, se lanzó el primer Crédito Hipotecario Verde, incorporando criterios de eficiencia energética en el financiamiento de viviendas. A marzo de 2026, el producto cuenta con 17 inmobiliarias en convenio y 57 proyectos con calificación energética a nivel nacional, ha generado 75 clientes referidos y permitido la colocación de créditos hipotecarios verdes, consolidándose como una iniciativa clave para el impulso de soluciones habitacionales más eficientes y sostenibles.
- Medición de la Huella de Carbono (alcances 1, 2 y 3) por 5.207 ton CO₂e, base para definir metas futuras.
- Cumplimiento de metas en reducción de consumo de agua (-6%), implementación de reciclaje en 12 sucursales y avance en la electrificación de procesos logísticos.



Social

- Más de 14.910 beneficiarios en iniciativas de educación financiera, voluntariado y programas comunitarios al cierre de 2025.
- Proyectos de impacto a través de Scotialnspira, con más de \$520 millones asignados a iniciativas de educación, medio ambiente, empleabilidad, inclusión y necesidades sociales.



Gobernanza

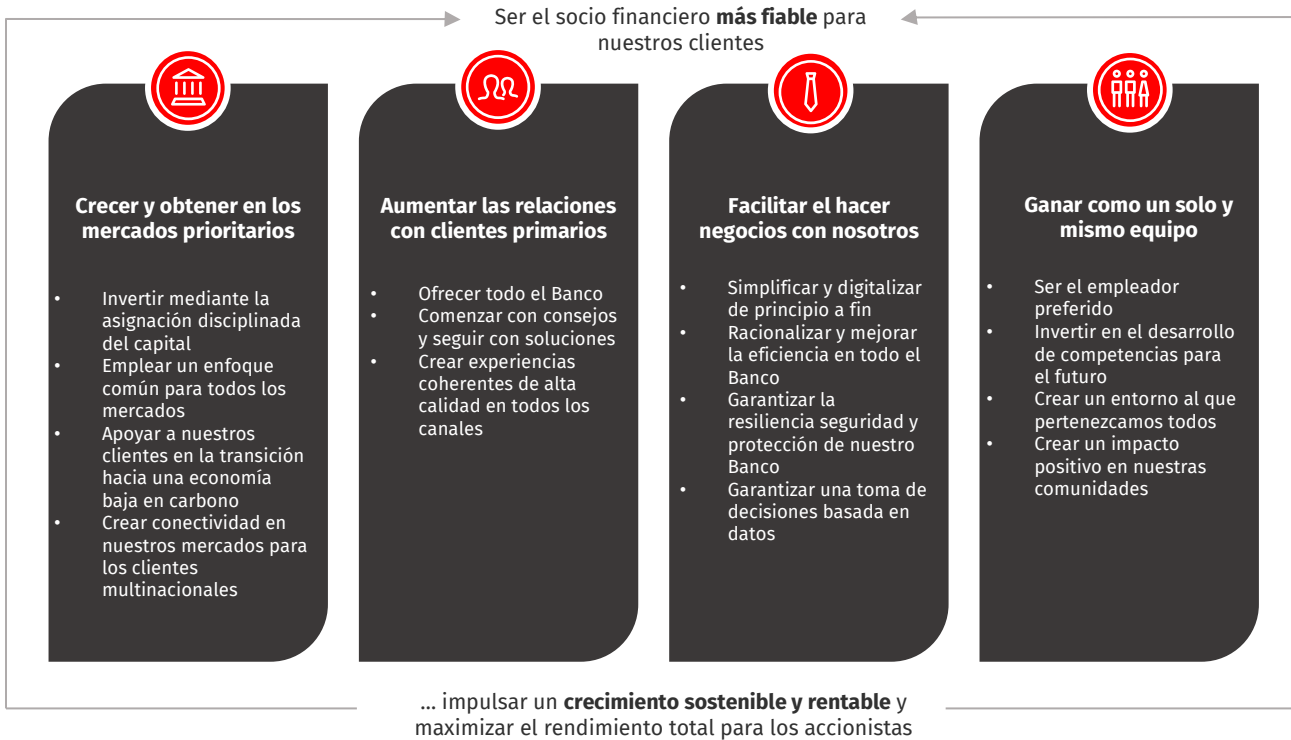
- Los eventos y cumplimiento deben ser informados según los lineamientos del Programa de Administración de Incidentes.
- Se disponen de procedimientos y canales habilitados a los colaboradores y público para la denuncia de eventos
- La estructura de gobierno está construida para una comunicación fluida con todas las áreas.

Estrategia Sostenible

En Scotiabank, se entiende la sostenibilidad como un elemento central y articulador de nuestra estrategia de negocio, que no sólo nos permite aportar valor al entorno, sino que también fortalece la posición del Banco frente a los riesgos y oportunidades que se presentan en los ámbitos ambiental, social y de gobernanza de su gestión.

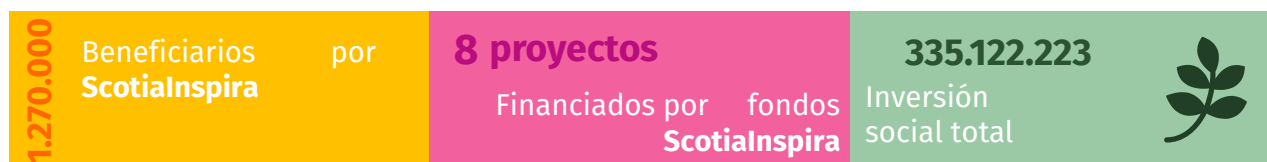
Trabajamos por nuestro futuro

Figura N° 7: Estrategia de Sostenibilidad de Scotiabank Chile



A partir de esta visión, en Scotiabank Chile gestionan los temas materiales ASG como parte del plan de desarrollo global que ha definido la Casa Matriz, *The Bank of Nova Scotia*, para la institución.

En este contexto, a nivel local, se desarrollan las iniciativas y programas de sostenibilidad principalmente en torno a tres de los objetivos contemplados en la estrategia corporativa de Scotiabank: “Apoyar a nuestros clientes en la transición hacia una economía bajo en carbono”, “Crear un entorno al que pertenezcamos todos” y “Crear un impacto positivo en nuestras comunidades”. Además del trabajo que se impulsan bajo estas verticales, se da prioridad al compromiso de aportar al desarrollo de los colaboradores, clientes y proveedores de la organización. Sobre la base de estos lineamientos, se busca responder con flexibilidad y de forma efectiva a las necesidades y expectativas específicas de la comunidad y los *stakeholders* con los que nos relacionamos en Chile.



Nuestro compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible

En 2026, se reafirma el compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como marco de referencia para orientar iniciativas con impacto tangible en clientes, comunidades y cadena de valor. Este compromiso se integra a la estrategia de negocio priorizando aquellos ODS que inciden en la capacidad de crear valor (por ejemplo, inclusión financiera, empleo decente e innovación, ciudades y comunidades sostenibles y acción climática). El enfoque 2026 pone énfasis en metas e indicadores que permiten evaluar contribuciones específicas del Banco, su vinculación con líneas de negocio y la consistencia con los objetivos corporativos de largo plazo.


Es por esta razón que se diseñaron los programas y acciones para que contribuyan al cumplimiento de 13 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), de Naciones Unidas. Esta agenda identifica las brechas que la humanidad debe resolver al año 2030 para avanzar en la construcción de un mundo más libre, seguro, justo y en armonía con el medio ambiente. En 2025, la contribución del Banco a sus 13 ODS prioritarios se resume en el *Capítulo 07. Estrategia Sostenible* de la “Memoria Integrada Banco Scotiabank 2025”.




Comunicación con los grupos de interés



Con el fin de alinear de manera permanente los programas y acciones de sostenibilidad del Banco con las reales necesidades y expectativas del entorno, en Scotiabank Chile se busca mantener una comunicación periódica y fluida con los grupos de interés.


La retroalimentación que surge de este intercambio es una valiosa fuente de mejora continua de proyectos ASG y permite generar relaciones de confianza y largo plazo especialmente con los *stakeholders* que resultan estratégicos para el negocio. A partir de este enfoque, los grupos de interés con los que Banco Scotiabank interactúa, la importancia estratégica que se le asigna a cada uno de ellos y los canales utilizados para esta comunicación son los siguientes:

Tabla N° 3: Canales de comunicación por segmento:

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave
 Colaboradores	<p>Los colaboradores son el motor principal de nuestra organización, puesto que su desempeño, compromiso y alineación con los valores corporativos son esenciales para alcanzar los objetivos estratégicos y mantener altos estándares de servicio. Garantizar que se cuenta con el mejor equipo de nuestro sector permite que los colaboradores prosperen y crezcan</p>	<p>Informar, sensibilizar y crear conciencia sobre el valor de cada una de las iniciativas llevadas a cabo por el Banco, para satisfacer las metas anuales de la organización.</p>	<p>Jornada de planificación estratégica • Desayunos de VP con colaboradores • Agenda abierta • Feedback y coaching periódico • Comunicados internos • Intranet: Gente Scotiabank • Yammer by Office 365 • Boletín de RS • Pantallas en el lugar de trabajo • Encuestas • Reuniones del Comité Ejecutivo • Town hall con Líder de Banca Internacional • Evaluaciones de desempeño • Ciclos de capacitación • Procesos de inducción • Canales de denuncia • Memoria Integrada • Relaciones laborales</p>

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave
	profesionalmente en nuestro Banco.		
 <p>Clientes</p>	<p>Los clientes son el centro de las operaciones de Scotiabank. Su satisfacción, confianza y lealtad son fundamentales para garantizar el crecimiento sostenido y la competitividad en el mercado financiero. El objetivo del Banco es continuar con la innovación y evolución de su oferta de financiamiento sostenible con nuevos productos y servicios para ayudar aún más a los clientes a integrar la sostenibilidad en sus organizaciones mediante instrumentos financieros innovadores.</p>	<p>Informar, responder a sus inquietudes y ofrecer servicios, a fin de establecer un vínculo de confianza a través de los distintos medios, canales y formas de comunicación.</p>	<p>A través de los ejecutivos • Encuestas • Llamadas • Canal de denuncias • Canal de reclamos • Centros de contacto • Redes sociales • Medios de comunicación • Eventos sociales • Correo • Sitio web corporativo • App del Banco • Mediciones de NPS • Nuevas plataformas de atención digital • Pruebas de nuevos productos • Memoria Integrada</p>
 <p>Proveedores</p>	<p>Los proveedores desempeñan un papel crucial en la cadena de valor de Scotiabank, por cuanto aseguran el suministro de bienes y servicios esenciales para nuestro funcionamiento. Con estas empresas buscamos mantener una relación sólida, transparente y equitativa que contribuya a la eficiencia operativa y al cumplimiento de estándares de calidad, así como a garantizar que los procesos de compra sean siempre competitivos y alineados con las mejores prácticas del mercado.</p>	<p>Tener una comunicación fluida y honesta con nuestros proveedores a través del área respectiva.</p>	<p>Correo electrónico • Teléfono • Presencial • Sitio web corporativo • Reuniones • Memoria Integrada • Plataforma de Negociaciones (Smartbuy) • Plataforma de Evaluación de Riesgo (Coupa).</p>
 <p>Reguladores</p>	<p>Los reguladores ayudan a garantizar que las operaciones de Scotiabank cumplan con las normativas locales e internacionales. Mantener una relación efectiva con estos organismos asegura la estabilidad, la licencia para</p>	<p>Mantener una comunicación regular a través de los canales formales establecidos por la CMF.</p>	<p>Sitio web de la CMF • Plataforma Seli (Sistema de envío de información al regulador) • Memoria Integrada</p>

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave
	operar y la reputación de Scotiabank en el mercado.		
 <p>Comunidades y Sociedad civil</p>	<p>Scotiabank tiene un rol importante en el desarrollo de las comunidades donde opera, promoviendo inclusión financiera, la sostenibilidad y el apoyo a iniciativas sociales. Esto fortalece su reputación y su compromiso con la responsabilidad social corporativa. Nuestra estrategia global de inversión en la comunidad conecta nuestro propósito “por nuestro futuro” con nuestro negocio, nuestros empleados, nuestras estrategias de compromiso con la comunidad y nuestro enfoque de las conexiones de inversión en la comunidad.</p>	<p>Establecer un vínculo con la comunidad y la sociedad donde operamos.</p>	<p>Sitio web corporativo • Medios de comunicación • Reuniones • Encuestas de percepción • Asociaciones • Redes sociales • Programas e iniciativas en terreno • Memoria Integrada</p>
 <p>Comunidad Financiera</p>	<p>La comunidad financiera, que incluye inversores, agencias calificadoras y analistas ASG, proporciona múltiples recursos necesarios para el crecimiento y sostenibilidad del Banco. Una relación sólida con este grupo es clave para mantener la confianza en el desempeño financiero y las estrategias de sostenibilidad. Scotiabank tiene como pilares fundamentales la creación de valor a largo plazo y la máxima transparencia informativa. El compromiso del Banco es ofrecer información completa, clara y veraz a sus accionistas e inversores, utilizando diversos canales de</p>	<p>Garantizar transparencia, confianza y alineación con las expectativas de la comunidad financiera, mostrando los resultados financieros, estrategias de sostenibilidad y desempeño ASG.</p>	<p>Sitio web corporativo • Memoria Integrada • Presencial • Reuniones • Conferencias de inversionistas • Informes de resultados mensuales, trimestrales y anuales • Canales de Confianza • Sitio web <i>Investor Relations</i> • Medios de comunicación</p>

Segmento	Descripción Ejecutiva	Clasificación	Productos Clave
	comunicación para garantizar un diálogo abierto y efectivo.		
 <p>Pares de la Industria</p>	<p>Los pares de la industria permiten compartir mejores prácticas, enfrentar desafíos comunes y fortalecer la industria bancaria en general. La colaboración no sólo fomenta la innovación y el desarrollo sostenible en el sector financiero, sino que también facilita la generación de alianzas estratégicas, la adaptación temprana a cambios regulatorios y la identificación conjunta de riesgos y oportunidades. Estas interacciones ayudan a posicionar a Scotiabank como un actor proactivo en un entorno dinámico y competitivo.</p>	<p>Promover el diálogo y la colaboración entre los pares de la industria para mejorar las prácticas del sector, anticiparse a los cambios regulatorios y fomentar iniciativas conjuntas que impulsen la innovación, identifiquen riesgos y oportunidades, y contribuyan al desarrollo sostenible y competitivo de la industria bancaria en su conjunto.</p>	<p>Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) • Memoria Integrada • Sitio web corporativo • Participación en Comités</p>

Durante 2026, se mantuvo una interacción estructurada y periódica con los grupos de interés (clientes, colaboradores, proveedores, reguladores y comunidades) para retroalimentar la ejecución estratégica y ajustar prioridades ASG. Esta comunicación se centra en asuntos materiales para el negocio (servicios financieros responsables, protección de datos, transición climática e inclusión), y sus hallazgos se integran en los planes y métricas estratégicas del período.

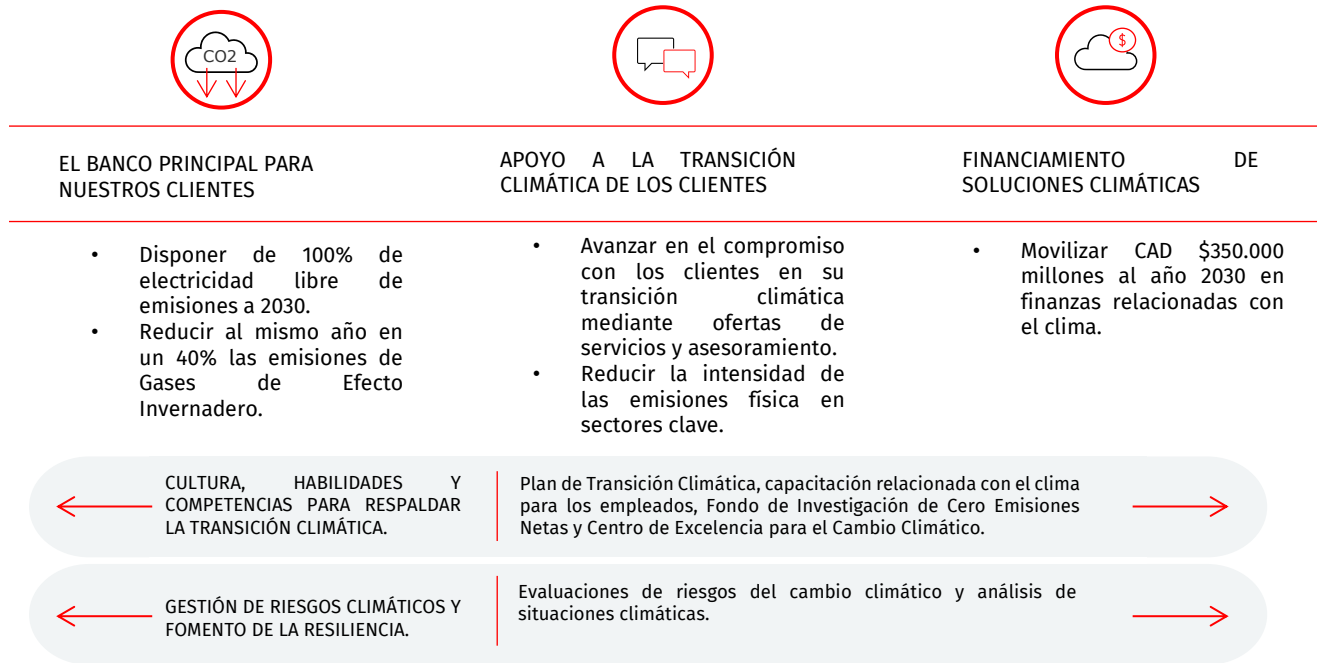
Acción Medioambiental

Scotiabank ha establecido, a nivel internacional, el compromiso de participar de manera activa en la lucha contra el cambio climático, promoviendo medidas y estrategias de alto impacto que favorezcan la sostenibilidad ambiental. Consistente con este compromiso, el Banco ha desarrollado diversos planes, productos y soluciones destinados a impulsar la descarbonización y a consolidar una gestión interna cada vez más respetuosa con el entorno.

Estrategia global para apoyar la transición climática

En línea con la estrategia global del Grupo, en 2025 se implementó un plan local para apoyar la transición hacia una economía baja en carbono, con objetivos, plazos e indicadores aplicables al portafolio y a la operación interna. El plan se centra en la integrar riesgos climáticos (físicos y de transición) en gobernanza y procesos de riesgo; movilizar financiamiento sostenible hacia actividades elegibles; y acompañar a clientes en su transición mediante asesoría y soluciones. A modo de resumen, estos ejes y objetivos son los siguientes:

Figura N°8: Pilares Climáticos y Plan de Transición



Para avanzar en estos desafíos y ajustarse a las directrices de Casa Matriz, durante 2025 Scotiabank Chile generó un programa con compromisos y metas cuantificables en cada uno de los pilares establecidos por Toronto. Esta planificación incorporó las acciones que ya venía impulsando el Banco como parte del Plan Director de Fortalecimiento de Ámbitos ASG diseñado en 2023 y los propósitos específicos que surgieron en 2024 de las Mesas de Trabajo ASG constituidas con algunas áreas y gerencias para continuar materializando este Plan director.

Entre estos acuerdos destacan especialmente los adoptados por la Mesa liderada por la Gerencia de Real Estate, con los cuales el Banco buscará contribuir al cumplimiento del desafío global de la institución de reducir las emisiones operacionales del Banco. Al cierre de año, algunos de los principales avances de este plan fueron los siguientes:

Tabla N°4: Metas locales ASG

Metas locales para reducir las emisiones operacionales	Nivel de avance al término de 2025
100% de equipos de aire acondicionado sin gas contaminante (R22) a 2025.	Al cierre de 2025, esta meta estaba cumplida.
Reducir en 6% el consumo de agua a 2025.	Al cierre de año, esta meta 2025 se dio por cumplida.
Implementar el programa de reciclaje en 12 sucursales a 2025.	Al cierre de año, el programa estaba funcionando en 12 sucursales. La aspiración del Banco es extenderlo a toda su red de sucursales en un plazo por definir.
Reducir en 5% el consumo eléctrico en 2025.	En 2024, el cumplimiento de esta meta a 2025 alcanzaba con 173.406 KWh de los 204.007 KWh considerados.
Uso de electromovilidad en traslados y valijas del Banco para el 2030.	Al cierre de año, el nivel de progreso de esta meta llegó al 3,8%.

5% menos de impresión en sucursales en 2025.

Al finalizar 2024, la reducción se elevaba a 7%, lo que representa un sobrecumplimiento de la meta.

Políticas y estructuras para el financiamiento sostenible

Además del Marco de Financiamiento Relacionado con el Clima, elaborado por Casa Matriz en 2023 y que identifica las categorías de actividades elegibles para acceder a créditos asociados al objetivo del Banco de movilizar CAD 350.000 millones al año 2030 en iniciativas que mitiguen el cambio climático, Scotiabank Chile, opera con marcos, políticas y procesos que definen criterios de elegibilidad, gobernanza y controles del financiamiento sostenible (por ejemplo, políticas ASG, lineamientos de riesgo, revisión de terceros, y requerimientos de reporte). Estas estructuras soportan la asignación de capital, la gestión del apetito por riesgo y la medición del progreso (volumenes movilizados, exposición por sector, métricas de desempeño y cumplimiento). Entre estos marcos internos se cuentan los siguientes:



Marco de gestión del riesgo ambiental, social y de gobierno corporativo (ASG):

Scotiabank ha establecido y gestión del riesgo que identifican, evalúan, miden, monitorean, gestionan y reportan los riesgos ASG que se describen en el Marco de Gestión del Riesgo Ambiental, Social y de Gobierno Corporativo. Este Marco, las políticas, procesos y pautas de apoyo correspondientes, respaldan al Banco en la gestión de los riesgos ASG de conformidad con los requisitos regulatorios, los estándares del sector bancario y las mejores prácticas.



Programa de gestión del riesgo ASG: El Marco describe las principales pautas y las funciones y responsabilidades relacionadas con la gestión del riesgo ASG por parte del Banco y establece los requisitos mínimos para la integración de las consideraciones del riesgo ASG en los procesos de toma de decisiones sobre otros tipos de riesgo, estrategias, actividades y operaciones internas del negocio.



Operaciones cotidianas: El Banco integra consideraciones sobre el riesgo ASG en otros tipos de riesgos y áreas funcionales.



Riesgo operacional: Incorporado en la Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas (NIRA, por sus siglas en inglés) y los procesos de Autoevaluación de Riesgos y Controles (RCSA, por sus siglas en inglés).



A las obligaciones contenidas en estos documentos y políticas, también debemos agregar los compromisos en materia de financiamiento sostenible asumidos por el Banco en el marco de los acuerdos externos, estándares internacionales e iniciativas gubernamentales que ha suscrito en el ámbito. Algunos de ellos son:



Principios de inversión responsable: Desde 2022, Scotia Administradora General de Fondos es signataria de los Principios de Inversión Responsable de la ONU (UNPRI), iniciativa mundial que busca avanzar hacia un sistema financiero global sostenible, y que incorpore los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo en sus decisiones de inversión. En este contexto, la División Wealth Management se obliga a incorporar, en un plan de adopción progresivo, los factores ASG en todos los procesos de inversiones.



Acuerdo verde del Ministerio de Hacienda: En mayo 2024, el Ministerio de Hacienda renovó el Acuerdo Verde, una iniciativa que establece principios sobre gestión de riesgos y oportunidades asociadas al cambio climático, y en la que participan de manera voluntaria actores privados del sector financiero, como Scotiabank Chile.

Creado en 2019, este acuerdo sobre gestión de riesgos y oportunidades asociadas al cambio climático se enmarca en el trabajo de la Mesa Público-Privada de Finanzas Verdes liderada por el Ministerio de Hacienda, con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Embajada Británica, y establece compromisos para la banca privada como:

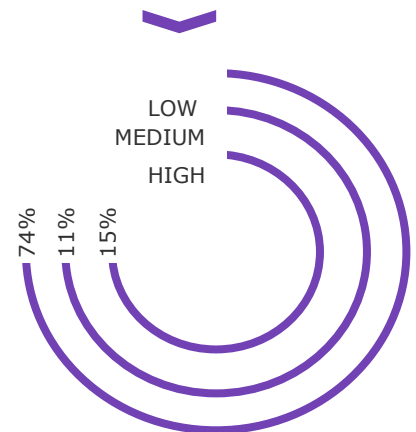
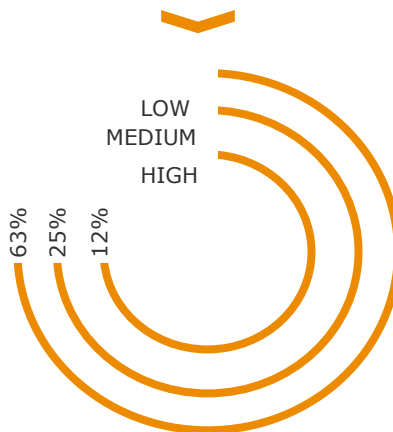
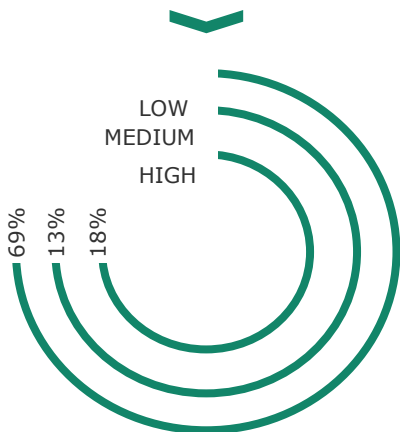
- Impulsar una cultura de sostenibilidad, adoptando políticas, mecanismos y procesos internos que crecientemente vayan contemplando los principios ASG en la gestión;
- Alentar la incorporación de variables ASG en la gestión de activos y en el análisis de riesgo de clientes y proyectos;
- Desarrollar una estrategia coherente con las necesidades y objetivos de la sociedad que fomente la calidad de vida de la población, uso responsable de recursos naturales y la protección del medio ambiente, además de apuntar hacia la corporación e integración de esfuerzos entre las organizaciones signatarias.

Para el análisis de riesgo y el otorgamiento de líneas de financiamiento sostenible, Scotiabank Chile cuenta con una serie de políticas y procedimientos obligatorios, y con una estructura que define las funciones y responsabilidades las áreas involucradas.

Al cierre de 2025, la exposición del portafolio comercial al Riesgo Medioambiental (*) y al Riesgo Climático es la siguiente:

Figura N°9: Exposición del portafolio comercial al Riesgo Ambiental y al Riesgo Climático

Riesgo Ambiental			Riesgo de Transición		Riesgo Físico	
	Riesgo	Auth MMCAD		Auth MMCAD		Auth MMCAD
IERR 1 y 2	Low	43.572	IERR 1 y 2	7.519	IERR 1 y 2	9.643
IERR 3	Medium	8.086	IERR 3	39.757	IERR 3	46.879
IERR 4 y 5	High	11.497	IERR 4 y 5	15.880	IERR 4 y 5	6.633



Gestión Ética y Cumplimiento

Para el Scotiabank es esencial fortalecer su relación con los clientes por medio de la confianza. Un componente esencial para lograr este objetivo estratégico es la integridad de las actividades del banco y su relacionamiento con los grupos de interés.

Por ello, dentro del programa de gestión de riesgos del banco se contempla la promoción de una cultura de integridad y modelos de control alineados con las mejores prácticas de compliance y conducta corporativa, y a través de los cuales se aspira a:

- Evitar sanciones significativas y pérdidas económicas.
- Proteger activos intangibles claves, como la reputación y la confianza.
- Garantizar la estabilidad de todo el sistema financiero (desde una mirada sistémica).
- Generar ventajas competitivas y valor a largo plazo.
- Prevenir riesgos operativos y conductas antiéticas, como el fraude y el abuso.
- Facilitar una mejor adaptación a las nuevas normativas.
- Asegurar el alineamiento de la conducta de la compañía con la estrategia del negocio.

Hitos de la gestión Ética y Cumplimiento

Durante el 2025, se realizó avances en 4 áreas críticas del ámbito:



Revitalización del Código de Conducta

Se actualizó el Código de Conducta para alinearlo con los nuevos valores culturales, cuyo foco está en el fortalecimiento de la relación con los clientes. Esta adaptación se complementó con una intensa campaña de difusión interna y la integración directa de estas nuevas directrices en las evaluaciones de desempeño.



Adaptación proactiva a un marco regulatorio de creciente complejidad

Debido a la introducción de leyes claves como la Ley de Delitos Económicos, la Ley de protección de Datos Personales y la Ley Fintech, se realizaron revisiones de herramientas de gestión de riesgo como los modelos, programas de capacitación y controles internos para extender la cobertura de estos nuevos requerimientos.



Manejo de riesgos emergentes

Durante el 2025, se declaró Top Risk el ámbito de Prevención de Lavado de Activos y Ciberseguridad a nivel global y local. En consecuencia, se desarrollaron planes y revisiones permanentes de los procesos en Casa Matriz y todas las filiales, con el objetivo de convertirse en una entidad líder en controles de estos riesgos. Además, se está explorando la implementación de herramientas de la Inteligencia Artificial para mejorar los niveles de

eficiencia y eficacia en áreas como Cumplimiento y prevención de Lavado de Activos y alcances que van desde tareas diarias hasta aplicaciones más complejas a nivel corporativo.



Fortalecimiento continuo de los canales de denuncia y la capacitación interna

El Banco promueve de manera permanente el uso de sus canales de denuncia y el adecuado escalamiento de problemas como parte de un programa de cultura de riesgo, gestionado en conjunto por las áreas de Cumplimiento, Business Risk Management y Riesgo. Estos canales de denuncia permanecen publicados en la Intranet a disposición de todos los trabajadores, se refuerzan los aspectos de la Ley Karin de manera semestral a través de comunicaciones internas e incorporado en los cursos obligatorios de Compliance. La estructura de los canales de denuncia es: casilla Compliance por Ley 20.939 para las denuncias relacionadas con la Ley de Responsabilidad Penal de Personas Jurídicas; casilla de Employee Relations por Ley Karin para cumplir con la normativa sobre acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo; Whistleblower para denuncias anónimas de conducta; canal la oficina Ombouds de casa Matriz y correos electrónicos disponibles para denuncias de diversa índole que son derivadas internamente.

Resiliencia Económica

En Scotiabank, se entiende la resiliencia económica de las comunidades desde una visión de valor compartido. Por un lado, el Banco está convencido de que, en el largo plazo, el negocio financiero no será exitoso en un entorno social con dificultades para avanzar en la senda del crecimiento y en comunidades que desconocen las ventajas y responsabilidades que implica la bancarización.

Por otro, están conscientes del enorme aporte que como institución deben realizar para derribar las barreras que impiden la integración plena al sistema bancario de todas las personas, sin discriminación, y del apoyo que pueden brindar para dinamizar las economías locales y potenciar el desarrollo sostenible. A partir de estas convicciones, bajo el pilar Resiliencia Económica de la Estrategia ASG, el Banco busca entregar recursos y habilidades a las personas y sus familias para que puedan mejorar sus condiciones de vida, acceder a líneas de apoyo y ampliar sus oportunidades de progreso en ambientes prósperos, inclusivos y en armonía con el medio ambiente. En línea con estos compromisos, en los próximos años se seguirá financiando proyectos de desarrollo surgidos desde la propia sociedad, educando a jóvenes y otros grupos de interés en materia financiera y promoviendo el voluntariado corporativo, como una forma de involucrar a los colaboradores en las acciones sociales que lleva adelante la institución.



Recursos financieros y asignación de capital

La ejecución de la estrategia del Banco para el período 2024–2028 se sustenta en un proceso anual liderado por la Administración, que integra la planificación estratégica con la planificación financiera y de capital. Este proceso establece las prioridades de negocio, define los requerimientos de recursos y asigna las capacidades financieras necesarias para sostener un crecimiento equilibrado, seguro y alineado al marco regulatorio.

En materia de ejecución, para el año 2026 el Banco continúa implementando los lineamientos definidos en el plan estratégico vigente y conforme a los 7 nuevos focos estratégicos definidos durante el 2025. Las acciones se orientan a fortalecer la relación con clientes primarios, profundizar la digitalización y mejorar la eficiencia operativa, manteniendo el foco en crecimiento rentable y disciplinado. La ejecución se materializa a través de los planes anuales de cada línea de negocio, la coordinación entre Finanzas y Riesgos y el seguimiento permanente de indicadores clave establecidos en el Marco de Apetito por Riesgo.

Como parte de este proceso, la gestión de riesgos y la gestión financiera se encuentran plenamente integradas. El Marco de Apetito por Riesgo define límites, métricas y planes de acción para riesgos financieros y no financieros, lo que permite asegurar que la ejecución de la estrategia se realice dentro de los parámetros de capital, liquidez y calidad de cartera compatibles con el perfil objetivo del Banco. Estos elementos se monitorean mensualmente, habilitando ajustes oportunos cuando es necesario.

En relación con la asignación de recursos financieros, el Banco cuenta con un plan de balance y fondeo que respalda la ejecución estratégica para el período 2025–2028. Las proyecciones contemplan:

Figura N°10: Proyecciones de recursos financieros

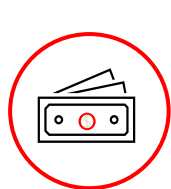


Planificación Financiera del Capital

La planificación financiera del capital constituye uno de los pilares para asegurar la solidez, resiliencia y sostenibilidad del modelo de negocios de Scotiabank Chile. Este proceso integra los objetivos estratégicos del Banco con la disponibilidad de capital y liquidez necesarios para respaldar el crecimiento de las operaciones, absorber riesgos materiales y mantener holguras prudenciales frente a escenarios de estrés.

La planificación es liderada por la Alta Administración y aprobada por el Directorio, conforme a los marcos corporativos y regulatorios vigentes incluyendo Basilea III, el Marco de Apetito por Riesgo, la Ley General de Bancos y los requerimientos de la CMF, y se apoya en una estructura compuesta por comités especializados como el Comité de Gestión de Capital y Rentabilidad, el Comité de Activos y Pasivos (ALCO) y el Comité de Riesgo.

La planificación financiera incorpora un componente estructural de pruebas de tensión, las cuales son ejercicios periódicos y representan un análisis tanto de riesgos integrales como de sus impactos en los requerimientos de capital. Sus resultados se utilizan tanto en la planificación estratégica de corto plazo como en la de largo plazo, para lo cual consideran comparaciones entre los impactos de escenarios macroeconómicos en situaciones de crisis y lo planificado. Con el objetivo de evaluar la adecuada fortaleza patrimonial, estas pruebas incluyen riesgos clave del negocio, como los riesgos de Pilar 1 (mercado, crédito y operacional), así como otros riesgos relevantes, todos los cuales son integrados en la gestión del capital. Durante el 2025, se fortaleció su metodología. Estas pruebas evalúan el impacto de *shocks* macroeconómicos, financieros y de riesgo crediticio sobre:



- el capital disponible,
- la liquidez (LCR/NSFR),
- la calidad de cartera y provisiones,
- y la capacidad de mantener los ratios normativos en escenarios extremos.

La planificación financiera y de capital también considera los impactos de los riesgos relacionados con el clima. La Casa Matriz realiza el Proceso de Evaluación de la Adecuación del Capital Interno (ICAAP) y de la evaluación de la Provisión para Pérdidas Crediticias (ACL).

En este periodo, se añadieron dos escenarios climáticos en el proceso del ICAAP a fin de evaluar los resultados posibles en diferentes futuros climáticos:

- En el primero de esos escenarios, se contempla la introducción de políticas climáticas inmediatas y firmes con el objetivo de alcanzar las cero emisiones netas para 2050. Esta medida implica un riesgo de transición para el sector, pero se traduce en un bajo riesgo físico, con bajas emisiones y un escaso aumento de la temperatura.
- En el segundo escenario referido al riesgo físico, se contempla la aplicación de las leyes en los niveles actuales, pero sin más medidas ni ambición. En este escenario, el riesgo de transición para el sector es menor y el riesgo físico es, por consiguiente, elevado.

Un proceso integral y prospectivo

La planificación financiera del capital se desarrolla bajo un enfoque anual y multianual, alineado al ciclo estratégico global del Grupo Scotiabank. Este proceso considera:



- Proyección de necesidades de capital para respaldar el crecimiento de las colocaciones, inversiones estratégicas, modernización tecnológica y mejoras operativas.
- La aplicación progresiva de los colchones de Basilea III, que en 2025 elevó los requerimientos totales a 12,25%, con un CET1 mínimo requerido de 8,75%.
- Asignación de capital a líneas de negocio según riesgo, retornos ajustados, consumo de capital y prioridades corporativas.
- Revisión del marco de apetito por riesgo, que define límites y umbrales que el Banco está dispuesto a asumir para alcanzar sus objetivos.

Para el cierre del primer trimestre de 2026 el Banco cerró con una fuerte posición patrimonial, alcanzando un CET1 de 11,02% y un Ratio de Patrimonio Efectivo de 16,73%, ambos significativamente por encima de los requisitos regulatorios, proporcionando un nivel de holgura adecuado para enfrentar escenarios adversos y sostener el crecimiento futuro. El Banco favorece los negocios que generan ganancias sustentables, continuas y predecibles.

Cambios significativos en los objetivos y estrategia

La estrategia y los objetivos de Scotiabank Chile, si bien no presentan cambios significativos en comparación con el año anterior, se alinean con la nueva estrategia global de BNS, la cual fue publicada en diciembre de 2023. Esta estrategia global tiene un enfoque central en el crecimiento y la obtención de escala en mercados prioritarios, así como en el fortalecimiento de las relaciones con los clientes primarios. Además, busca facilitar la realización de negocios con el Banco y ganar como un equipo cohesionado.

La estrategia y focos presentados en la sección de Estrategia Scotiabank se encuentran en línea con la estrategia global de BNS, manteniendo el enfoque en clientes y digitalización, mejoras que impactan en la rentabilidad y el foco en el equipo, además de cumplir rigurosamente las normativas y los controles.

4. RECURSOS Y RELACIONES

Esta sección entrega una visión coherente, conectada y basada en riesgos de los recursos y relaciones que sostienen el modelo de negocio del Banco, explicando cómo se financia, con qué solvencia y liquidez opera, qué recursos no financieros resultan críticos, qué dependencias y relaciones clave mantiene y qué planes existen para gestionar excedentes o déficits; en línea con los marcos normativos vigentes.

Descripción de los principales recursos financieros disponibles

Descripción de la liquidez y flujo de caja del Banco

Los activos líquidos son un componente clave de la gestión de la liquidez, y el Banco mantiene este tipo de activos en cantidad suficiente para satisfacer las necesidades potenciales para la gestión de liquidez.

Los activos líquidos pueden utilizarse para generar efectivo, ya sea a través de transacciones de venta, recompra u otras transacciones en las que estos activos pueden emplearse como colateral para generar efectivo o permitiendo que el activo alcance su fecha de vencimiento para que se convierta en efectivo. Los activos líquidos incluyen depósitos en bancos centrales, depósitos en instituciones financieras, préstamos a la vista y otros a corto plazo, valores negociables y valores recibidos como garantía de la financiación de valores y derivados actas.

El Directorio es responsable de definir periódicamente el nivel de tolerancia al riesgo de liquidez del Banco, entendido ello como el nivel de riesgo de liquidez que el Banco está dispuesto a asumir. Scotiabank Chile dispone de una Política de Administración de Liquidez, orientada a asegurar el cumplimiento oportuno de las obligaciones, resguardando una adecuada gestión del riesgo de liquidez.

El Banco realiza pruebas de tensión con periodicidad al menos trimestral, destinadas a analizar el potencial impacto de escenarios adversos sobre la posición de liquidez, considerando escenarios idiosincráticos y sistémicos.

La liquidez de corto plazo es un habilitador central de la propuesta de valor del Banco permite la operación de pagos, el comercio exterior y las plataformas digitales y acompaña el dinamismo del fondeo; en este marco, la gestión coordinada de activos líquidos de alta calidad (ALAC) y egresos netos ajustados asegura el cumplimiento holgado de los requerimientos de cobertura a 30 días (LCR) y de fondeo estable de largo plazo (NSFR), manteniendo holguras estructurales por sobre los mínimos regulatorios en línea con Basilea III y la normativa local.

Ratio de cobertura de liquidez (LCR)

Este indicador tiene por objetivo velar porque el Banco mantenga un nivel mínimo de activos líquidos de alta calidad, sin gravámenes, que se puedan convertir fácilmente en efectivo para cumplir con las salidas de efectivo durante un horizonte temporal de 30 días calendario, con base en un escenario crítico regulatorio de tensión de liquidez definido por el regulador.

La principal métrica de liquidez del Banco es el coeficiente de cobertura de liquidez (*Liquidity Coverage Ratio* o LCR). Los valores de LCR alcanzados por el Banco a nivel consolidado pueden observarse en la Tabla N°5.

Tabla N°5: Ratio de Cobertura de Liquidez

Ratio de cobertura de liquidez	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Activos líquidos de alta calidad (ALAC)	3.798.189	2.613.425	3.274.573
Egresos netos ajustados	2.507.761	1.484.934	2.026.745
LCR%	151,46%	176,00%	161,57%

El ratio de cobertura de liquidez se ubicó en 151% a marzo de 2026, nivel inferior al registrado en diciembre de 2025, pero que continúa reflejando una posición de liquidez sólida y resiliente, ampliamente suficiente para enfrentar un escenario de tensión de 30 días y muy por sobre el mínimo regulatorio exigido. Desde la gestión, este perfil brinda margen para absorber shocks sin afectar la operación, pero requiere calibrar el “colchón” de liquidez para equilibrar seguridad y costo financiero, reforzando la estabilidad del fondeo y la optimización de la composición de dichos activos.

Ratio de financiación estable neta (NSFR)

Adicional al LCR, y de acuerdo con la normativa vigente, el Banco también monitorea el Ratio de Financiación Estable Neta (*Net Stable Funding Ratio* o NSFR). Este indicador consiste en una métrica de liquidez estructural, orientada a que el Banco mantenga un perfil de financiación estable en relación con la composición de los activos y las actividades fuera del balance.

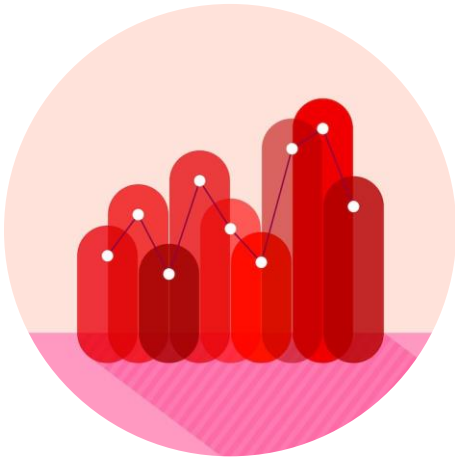
En marzo 2022, el Banco Central de Chile publicó una nueva regulación sobre gestión de riesgos de liquidez del sistema bancario. De acuerdo con lo indicado en esta normativa, se establecería un límite mínimo del 60% a partir del 1 de enero de 2022, considerando un periodo de implementación gradual que culminaría en enero de 2026, con un límite de 100%. Los valores alcanzados por el Banco en esta métrica pueden observarse en la Tabla N°6.

Tabla N°6: Ratio de financiación estable neta

Ratio de Financiación Estable Neta	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Elemento de financiación estable disponible (ASF)	27.018.195	27.018.195	27.216.413
Financiación estable requerida (RSF)	24.333.971	24.333.971	24.424.563
Net Stable Funding Ratio (%)	111,03%	111,03%	111,43%

El NSFR se mantuvo sólido y estable en torno a 111% entre marzo 2026 y marzo 2025, lo que refleja una estructura de fondeo de largo plazo que supera las necesidades de financiación requeridas por los activos y exposiciones ponderadas por estabilidad. Detrás de este resultado hay un colchón de financiación disponible (depósitos estables, capital y pasivos de mayor plazo) que se ha mantenido consistente sobre la financiación requerida por el portafolio, con variaciones acotadas durante el año. Operativamente, este nivel implica menor presión de refinanciamiento, mayor resiliencia ante shocks de mercado y flexibilidad para sostener crecimiento sin tensionar el balance; abordando los mínimos regulatorios con vistas a enero 2026 el cual es de un 100%.

Estructura y diversificación de financiamiento



Para poder llevar a cabo la estrategia de corto y largo plazo, Scotiabank gestiona de forma activa su liquidez, de tal manera que sus fuentes de financiamiento estén adecuadamente diversificadas. Esta variedad constituye un elemento clave de su estrategia de financiación, cuyo objetivo es lograr un equilibrio adecuado entre el costo y la estabilidad del financiamiento.

La concentración del financiamiento se controla y analiza regularmente por cada tipo de fuente. En específico, estas fuentes corresponden a capital, saldos vista, depósitos a plazo a personas e instituciones, obligaciones con bancos e instrumentos de deuda emitidos, entre otros.

El 26 de noviembre de 2024, Scotiabank emitió privadamente bonos perpetuos por USD 700 millones a una tasa anual de 6.94%. Estos bonos, clasificados como instrumentos de Nivel 1 Adicional (AT1), fueron adquiridos por una entidad de *The Bank of Nova Scotia*, controladora de Scotiabank Chile.

El Banco mantiene pasivos en pesos chilenos, unidades de fomento y en moneda extranjera, principalmente dólares estadounidenses. Los descalces por moneda se monitorean de forma constante, encuadrando las operaciones dentro del apetito por riesgo de liquidez definido.

En la Tabla N°7 se detallan las principales fuentes de financiamiento para el primer trimestre de los años 2025 y 2026.

Tabla N°7: Fuentes de financiamiento

Componentes	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Depósitos y otras obligaciones a la vista	5.923.855	5.784.104	5.448.351
Depósitos y otras captaciones a plazo	13.376.832	12.686.661	13.325.917
Obligaciones con Bancos del país	-	-	-
Obligaciones con Bancos del exterior	2.269.472	2.254.122	2.318.141
Obligaciones con Banco Central de Chile	-	-	-
Letras de crédito	61.458	64.633	73.287
Bonos Corrientes	8.075.125	8.008.602	8.219.967
Bonos subordinados	1.280.427	1.271.766	1.278.291
Bonos sin plazo fijo de vencimiento	649.334	630.280	663.514
Total	31.636.503	30.700.168	31.327.468

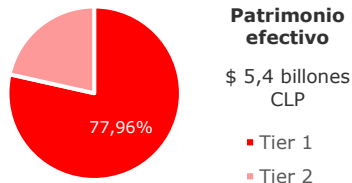
El Banco opera con una base financiera sólida y diversificada, sustentada en

- Activos totales de \$44.602.990 millones al 31 de marzo de 2026;
- Cartera de créditos de \$31.362.209 millones (composición equilibrada entre vivienda ~45%, comercial ~40% y consumo ~15%);
- Depósitos por \$19.300.687 millones, con un crecimiento interanual de depósitos a la vista de 8,7% que amplió la holgura de liquidez estructural durante el período.
- La rentabilidad se sostuvo en ingresos operacionales de \$436.535 millones (+3% a/a) y utilidades de \$97.241 millones (+7,0% a/a). Estos resultados se alcanzaron en un contexto de fortalecimiento de procesos de tesorería, incluido el reembolso de la línea de financiamiento del Banco Central sin impactos relevantes en capital y de optimización del perfil de fondeo.
- Además de la base de depósitos, el Banco dispone de instrumentos de deuda emitidos en mercados local e internacional, y de contratos de financiamiento y líneas contingentes que refuerzan la disponibilidad de liquidez (por ejemplo, acuerdos con *Export Development Canada* suscritos entre 2021 y 2024). Estos recursos, junto con el portafolio de activos líquidos para fines regulatorios y de gestión, permiten atender holgadamente obligaciones en horizontes de corto y mediano plazo y sostener el crecimiento orgánico del negocio.

+ 8,7%	Obligaciones con Bancos del exterior	+ 0,2%
Depósitos y otras obligaciones a la vista	- 2,1%	Bonos subordinados 
+ 0,4%	Bonos Corrientes	- 2,1%
Depósitos y otras captaciones a plazo	- 1,8%	Bonos perpetuos

Estructura de capital y solvencia

Scotiabank da cumplimiento en su estructura de capital a los requerimientos mínimos de capital, los cuales son establecidos por la CMF a partir de la ley N°21.130⁴, la cual definió nuevos requerimientos, en línea con los estándares internacionales conocidos como "Basilea III".

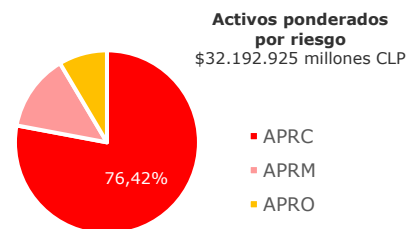


Al cierre de marzo 2026, el capital básico ascendía a CLP 3.549.227 millones al cual se le suma el adicional *Tier 1*, el 26 de noviembre de 2024 y de acuerdo con su planificación de capital Scotiabank Chile realizó su primera emisión de bonos sin vencimiento por USD 700 millones, por lo cual el capital de nivel 1 es de CLP 4.198.561 millones. Por su parte, el capital de nivel 2, que corresponde a la suma de

provisiones adicionales más bonos subordinados, alcanzaba a CLP 1.186.940 millones, conformando con ello un patrimonio efectivo total de CLP 5.385.501 millones.

Por otra parte, es importante señalar que los límites regulatorios de los componentes del capital de nivel 2 presentaban holgura, puesto que los bonos subordinados se encontraban utilizando un 30,60% de un máximo del 50% sobre el capital básico posible y, en el caso de las provisiones adicionales, éstas alcanzaban un 0,41% de un máximo de 1,25% sobre los Activos Ponderados por Riesgo de Crédito (APRC).

En cumplimiento a lo dispuesto por la CMF, en la determinación de los APR⁵ utilizados en el cálculo de los ratios de patrimonio efectivo los Activos Ponderados por Riesgo de Mercado (APRM), ascendieron a CLP 4.967.000 millones para marzo 2026, junto con los Activos Ponderados por Riesgo Operacional (APRO), los que alcanzaron los CLP 2.623.695 millones, y los Activos Ponderados por Riesgo de Crédito (APRC) los cuales ascienden a CLP 24.602.230 millones.



El ratio de patrimonio efectivo sobre el total de los APR alcanza un 16,73% a marzo 2026, sobre una exigencia regulatoria de 12,25% para mantener grado A de solvencia, y el ratio de CET1 fue de 11,02% sobre un mínimo regulatorio de 8,75%. Con lo cual el Banco exhibe una adecuada solvencia y se encuentra en línea con las definiciones estratégicas de su Casa Matriz, lo cual le permite cumplir y mantener holguras respecto de las disposiciones regulatorias que son exigidas al banco, entre las cuales se encuentran las siguientes:

⁴ La Ley 21.130 modernizó la legislación bancaria en el año 2019 e incorporó el marco Basilea III en Chile mediante nuevos requisitos de capital (CET1, T1 y Patrimonio Efectivo), colchones prudenciales y el marco de supervisión de Pilar 2 bajo la CMF.

⁵ Activos Ponderados por Riesgo.

Capital Contra cíclico
\$160.965 mill CLP
RCC
0,5%

Cargo sistémico
\$ 402.412 mill CLP
Colchón
1,25%

Pilar 2
\$ 0 CLP
A partir del
2026,
de 2,5% a 0%

Ratio de apalancamiento
8,28%

- Durante el mes de mayo 2023, el Banco Central informó que su consejo decidió activar el requerimiento de capital contra cíclico (RCC) de un 0,5% de los APR, lo cual comenzó a ser exigible a contar de mayo de 2024.
- En marzo de 2025, la CMF informó que Scotiabank mantiene su calificación como banco de importancia sistémica, confirmando el colchón sistémico de 1,25% que ya se exigía al banco.
- Con fecha 16 de enero de 2026 y tras el proceso de revisión y evaluación supervisora efectuado por la CMF, Scotiabank fue informado sobre la resolución adoptada por el consejo, con respecto a los requisitos mínimos adicionales de patrimonio efectivo, en el cual se disminuyó el cargo adicional de capital del 0,25% por Pilar 2 para el Banco a un 0%, en caso de tener exigencia de capital por este concepto al menos el 56,3% debe ser satisfecho con capital de nivel 1 ordinario (“CET1”) y el saldo con otros instrumentos de capital (AT1 o Tier 2), dicho requerimiento adicional será evaluado anualmente mediante el proceso de supervisión. Es importante destacar que dicha decisión se basa en la evolución de la medición normativa valor económico (Δ EVE), que da cuenta de una disminución del nivel de riesgo y el reforzamiento de la base de capital, y por otra parte por la adecuada gestión realizada por el banco sobre los riesgos no definidos como de Pilar 1.
- En cuanto al ratio de apalancamiento, que corresponde a la relación entre Capital básico y los Activos Totales, con un 8,28%, se encuentra bien posicionado respecto al requisito mínimo vigente en Chile, que exige que el capital básico sea al menos 3% de los activos totales. Este nivel demuestra una estructura patrimonial sólida, con una dependencia moderada del apalancamiento y una capacidad holgada para absorber pérdidas, ubicando al Banco en una posición saludable y dentro de rangos prudenciales.

La estructura de Capital se muestra en la Tabla N°8.

Tabla N°8: Estructura de Capital

Capital Disponible	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Capital Nivel 1	4.198.561	4.323.850	4.191.706
CET 1	3.549.227	3.693.570	3.528.192
Capital	1.368.421	1.368.421	1.368.421
Reservas	381.405	381.405	381.405
Utilidades retenidas	2.085.193	2.199.406	1.985.457
Otro resultado integral acumulado	(167.542)	(43.626)	(83.406)
Interés minoritario	117.919	123.757	114.092
Ajustes patrimoniales	(236.169)	(335.793)	(237.777)
AT1	649.334	630.280	663.514
Capital adicional 1	649.334	630.280	663.514
Capital Nivel 2	1.186.940	1.182.398	1.182.603
Bonos subordinados	1.085.910	1.081.368	1.081.573
Provisiones adicionales	101.030	101.030	101.030
Total Patrimonio Efectivo	5.385.501	5.506.248	5.374.309

Tabla N°9: Componentes CapitalS

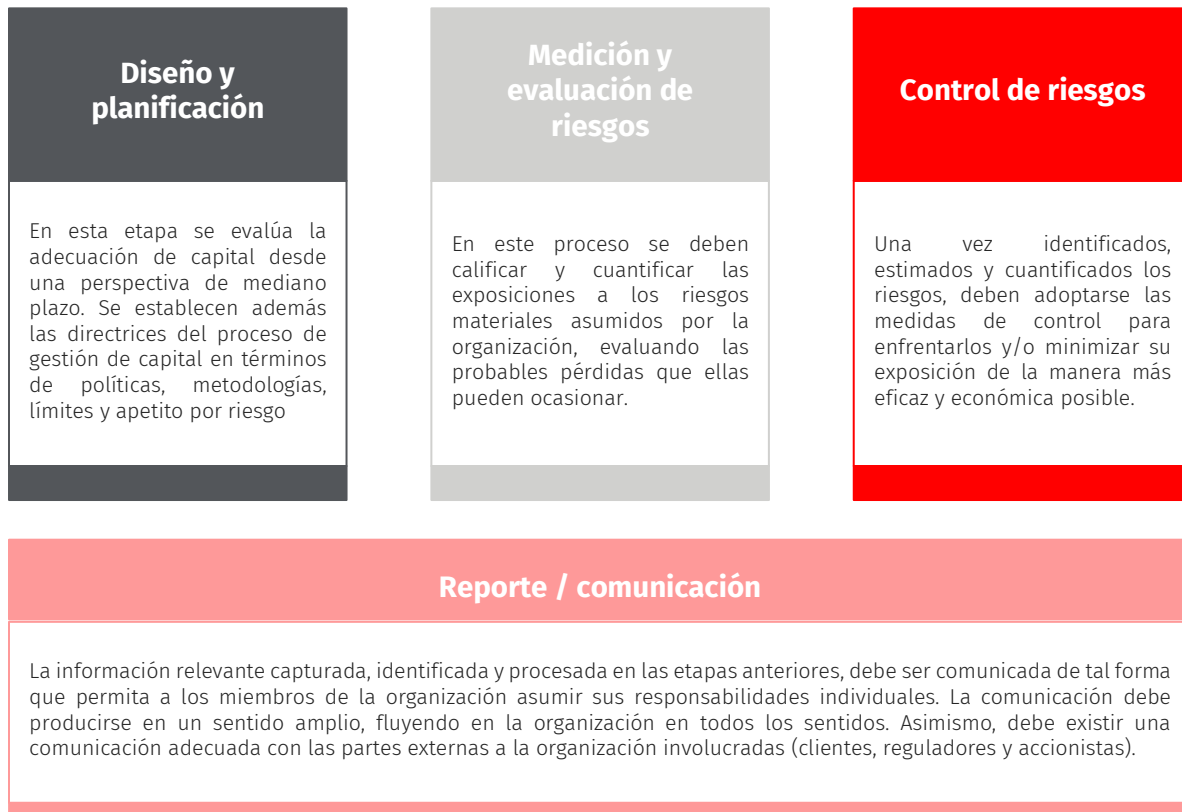
Concepto	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$	Exigencia Regulatoria
Capital regulatorio (T1 + T2)	16,73%	17,18%	17,01%	> = 12,25%
CET1 / APR	11,02%	11,53%	11,17%	> = 8,75%
T1 / APR	13,04%	13,49%	13,27%	> = 10,25%
Índice de apalancamiento	8,28%	8,82%	8,48%	> = 3%
Tier 2 / Tier 1	28,27%	27,35%	28,21%	-
Deuda subordinada / CET1	30,60%	29,28%	30,66%	< 50%

Gestión de capital

La gestión de capital en Scotiabank Chile se rige por la regulación local y la Política de Administración de Capital, siendo un proceso formal, sistemático, integrado y continuo. Para ello, el Banco implementa diferentes procesos y controles que permiten cuantificar el impacto de los diferentes riesgos que afectan la composición del capital a mantener, incluyendo apropiadas revisiones y validaciones de los modelos establecidos.

De acuerdo con esto, el Banco sustenta su gestión en los siguientes cuatro procesos:

Figura N°11: Etapas del Proceso de Gestión de Capital



La Política de Administración de Capital, además, establece diferentes procedimientos y herramientas, que abarcan desde la definición del objetivo interno de capital hasta la evaluación de los riesgos y la planificación financiera. Los principales elementos que apoyan la gestión de capital en el Banco corresponden a:



Planificación y proyección de capital

La planificación del capital es un proceso fundamental para determinar la cantidad de capital necesaria para soportar el crecimiento del negocio, así como su tipo y composición, buscando coherencia con la estrategia de largo plazo definida y estableciendo las condiciones mínimas para el logro de ella.

Esto, tanto en los objetivos internos como regulatorios, de modo de soportar eventos de tensión que se puedan materializar en el horizonte temporal definido.



Pruebas de estrés

Las pruebas de estrés son diseñadas para evaluar la capacidad que tiene el capital de Scotiabank Chile para absorber pérdidas potenciales, así como evaluar las alternativas que se podrían tomar para reducir los niveles de riesgo y conservar el capital. Estas pruebas se sustentan por medio de un Programa de Pruebas de Tensión de Capital, el cual complementa la gestión de riesgos

interna de Scotiabank Chile, dado que alertan sobre posibles resultados adversos e imprevistos causados por distintos riesgos e informan sobre el capital necesario para absorber pérdidas en caso de alteraciones mayores, considerando en ello el impacto en relación con el apetito de riesgo y la evaluación interna de suficiencia de capital.

Acuerdos financieros

En el ciclo normal de sus actividades, el Banco ha celebrado acuerdos contractuales con terceras partes. Dependiendo de la naturaleza de los acuerdos, estos podrían tener un impacto actual o futuro sobre el desempeño financiero del Banco. Dentro de los acuerdos más significativos, que se detallará más adelante en el apartado de Relaciones, se encuentra la alianza estratégica que mantiene Scotiabank con Cencosud, la cual se encuentra vigente desde el año 2015 para servicios financieros de consumo operación relevante del ecosistema *retail*, permitiendo ampliar el alcance transaccional y el acceso a bases de clientes y flujos operativos estables.



Se mantienen los acuerdos de financiamiento y soporte con contrapartes internacionales (p. ej., *Export Development Canada*) que complementan la capacidad de fondeo y la gestión de contingencias; celebrando contratos con terceros en materias de medios de pagos, seguros, externalización de servicios, entre otros.

Plan de acción para gestionar un exceso o déficit de recursos

El Banco dispone de un plan de contingencia de liquidez, el que describe una estructura de gobierno adecuada para la gestión y el seguimiento de los eventos de liquidez, procesos para una comunicación interna y externa efectiva e identifica posibles contramedidas a considerar en varias etapas de un evento de liquidez. Se mantiene un plan de contingencia tanto a nivel Banco como para las principales Filiales.

Scotiabank gestiona sus excesos de recursos financieros dentro del marco establecido por los límites de riesgo de mercado y liquidez.



Descripción de los principales recursos no financieros disponibles

Scotiabank ha desarrollado diversos recursos e iniciativas para mejorar la calidad de vida de sus comunidades, partes interesadas, medioambiente, colaboradores y clientes, las que se detallan a continuación:

Infraestructura y sitios operativos



La red presencial alcanza 92 sucursales y 153 cajeros automáticos en todo Chile, 371 instalaciones (57 propias / 314 arrendadas) y 4 edificios corporativos en Santiago; apoyada por una infraestructura tecnológica (centros de datos, nube, telecomunicaciones y seguridad) que permite ejecutar operaciones a escala y sostener la continuidad del servicio.



Tipo de instalación	Propias	Arrendadas	Total
Sucursales	51	41	92
Oficinas	2	2	4
Otros	-	3	3
Estacionamientos	4	268	272
Total	57	314	371

Edificios corporativos	Propias	Arrendadas
Bandera 287	1	-
Edificio SDT T4	-	1
Edificio STD T7	-	1
Torre Titanium	-	1
Total	1	3

Plataformas y capacidades digitales



El Banco consolidó su sello digital con 18 nuevas soluciones en el primer trimestre (12 en Banca *Retail* y 6 en Banca Corporativa).

Scotia Connect

Es una plataforma de atención remota, en la cual el cliente es atendido por su equipo de ejecutivos “mini *pool*” de acuerdo con el modelo semi-caracterizado. Al ser exclusivamente una atención a distancia, la entrega de productos y firma de documentos se realiza a través de servicio de *delivery*.

A marzo de 2026 el Banco dispone 25 plataformas de atención *Connect*, que atienden a más de 225 mil clientes. Entre los principales hitos que permitió el desempeño positivo de este modelo de atención remoto se destacan:

- **Impulso a soluciones digitales y operativas orientadas al cliente:** con foco en mejorar la experiencia, eficiencia y continuidad de servicio, durante el trimestre se concretaron diversas liberaciones que fortalecen la operación digital y amplían las capacidades de autogestión para clientes *Retail*, PYMES y Empresas, abordando fricciones relevantes en pagos, comercio exterior, atención y onboarding.
- **Expansión de capacidades transaccionales y de autoservicio para clientes empresas:** se habilitaron nuevas funcionalidades en comercio exterior y FX —incluyendo transaccionalidad en nuevas monedas y mayor cobertura de divisas en canales digitales— junto con mejoras en comprobantes de pago y flujos críticos, facilitando la operación diaria, el cumplimiento regulatorio y la autonomía del cliente.
- **Fortalecimiento de la experiencia digital y la atención al cliente:** se liberaron mejoras orientadas a reducir rechazos y errores operativos en medios de pago, habilitar nuevos canales de contacto digital y reforzar la seguridad y continuidad de los servicios, contribuyendo a una atención más fluida, confiable y alineada a las expectativas de los clientes.

Capital intelectual e intangibles



La información de clientes, los modelos analíticos, las capacidades de diseño de productos, la gestión de datos y la marca/reputación son activos que sustentan la adquisición, el servicio y la fidelización del cliente. El Banco sostiene programas de calidad de datos y de experiencia para transformar estas capacidades en mayores ingresos no financieros (comisiones) y eficiencia.

Para ello, se considera la seguridad de la información y la ciberseguridad como un rol clave en el modelo de recursos no financieros, cuyo propósito es salvaguardar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de información y servicios; proteger la marca y fortalecer la confianza en el consumidor; brindar debido soporte tecnológico y cumplimiento.

Para ello se avanzó en los siguientes hitos durante el 2025:

- Estrategia de ciber basada en NIST; formación para directores/colaboradores; *Secure Code Warrior*; DLP, *Z-Scale* para trabajo seguro; 0 violaciones de privacidad reportadas en 2025 (5 incidentes menores contenidos).
- Gobierno de datos (DRMF/DRMP⁶), calidad y uso ético; preparación regulatoria (Ley de Delitos Económicos, Protección de Datos, Ley Fintech).
- Continuidad (SGCN⁷): simulacros coordinados con regulador; plan de respuesta y recuperación; monitoreo de riesgos climáticos físicos/transición.

Entre los intangibles también se distingue aquellos activos que surgen en consecuencia de combinaciones de negocios. En este concepto, el Banco reconoce los intangibles resultantes de la adquisición de CAT Administradora de Tarjeta de Crédito S.A. y de CAT Corredores de Seguros y Servicios S.A., los cuales representan activos identificables asociados a relaciones con clientes, plataforma tecnológica, *know-how* comercial y otros beneficios económicos futuros derivados de las operaciones de este segmento de *Retail* financiero.

Personas y cultura



El recurso más importante de la entidad son sus colaboradores. Con datos a marzo de 2026, Scotiabank Chile cuenta con un total de 5.466 colaboradores, los cuales se encuentran distribuidos entre el Banco y sus filiales. Scotiabank cree firmemente que el éxito de las actividades se basa en una cultura de desempeño sólida, lo cual se conceptualiza como un proceso en constante crecimiento, que ha permitido potenciar el desarrollo de los colaboradores e identificar oportunidades de aprendizaje que fortalezcan su crecimiento y mantengan altos su nivel de compromiso con la organización, con un foco consistente en formación (~34.460 horas, ~7 h/persona), flexibilidad (jornada 39 horas y trabajo híbrido W4), seguridad y salud (tasa de accidentabilidad 0,27%) y compromiso (*engagement* 90%). En inclusión, el 1,8% de la dotación corresponde a personas con discapacidad y se mantiene un Directorio paritario.

Estos elementos configuran una cultura de desempeño orientada al aprendizaje continuo y a la ejecución responsable, que sustenta la estrategia del Banco y su capacidad de atraer, desarrollar y retener talento crítico en datos/IA, ciberseguridad, producto digital y riesgos.

La composición de colaboradores puede visualizarse en la Tabla N°10

⁶ Marco y Plan de Gestión del Riesgo de Desastres, que establecen las políticas, procedimientos y acciones para identificar, mitigar y responder a riesgos asociados a desastres.

⁷ Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio

Figura N°12: Métricas de Colaboradores

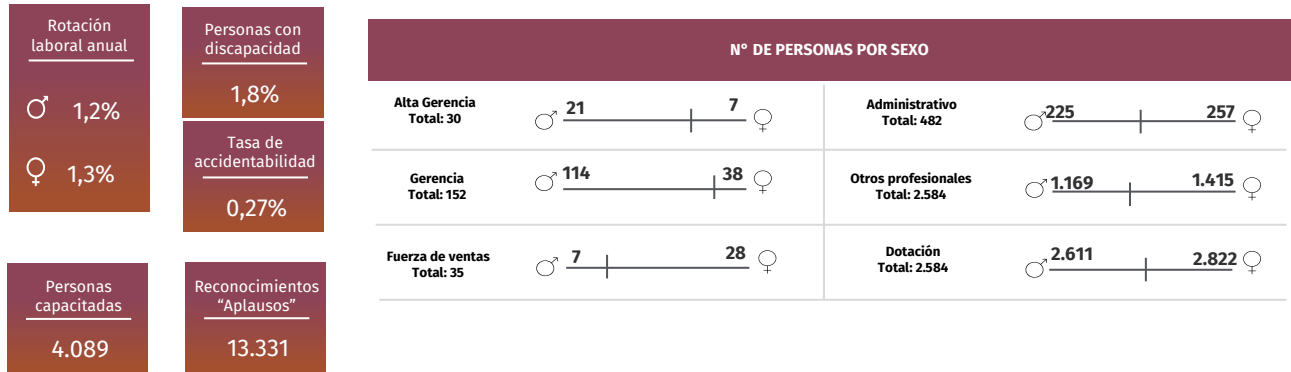


Tabla N°10: Composición colaboradores

Dotación total	Mar - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Alta gerencia	30	29	22
Gerencia	152	145	148
Profesionales	3.810	3.750	3.865
Administrativos	1.439	1.477	1.499
FFVV	35	35	36
Total	5.466	5.436	5.570

Vínculos, dependencias y concentraciones

El Banco depende especialmente de sus recursos no financieros, constituyendo ventajas competitivas cuando se gestionan con escala, calidad y costos competitivos, pero también suponen riesgos de concentración si el fondeo depende de pocos depositantes mayoristas, si un proveedor tecnológico es punto único de falla, o si la expansión requiere divisas en un contexto volátil.

De acuerdo con lo anterior, a continuación, se presentan la funcionalidad de dichos recursos, y sus principales dependencias/concentraciones:

Tabla N°11: Dependencias y concentraciones recursos no financieros

Recurso	¿Qué habilita en el modelo?	Dependencias / Concentraciones relevantes
Infraestructura y sitios operativos	La red física garantiza cobertura nacional, cercanía comercial y soporte operativo para segmentos <i>Retail/SME</i> y Empresas; se integra con canales digitales para un servicio omnicanal y continuidad.	Alta concentración logística y de talento en Santiago (edificios corporativos), con exposición a eventos físicos (contingencias urbanas/climáticas) y dependencia de terceros de infraestructura de pagos (p.ej., <i>Redbanc</i> y <i>Transbank</i>) y

Recurso	¿Qué habilita en el modelo?	Dependencias / Concentraciones relevantes
		de propietarios por la proporción de arriendos.
Plataformas y capacidades digitales	Habilitan el modelo digital (ventas, servicio y pagos), la eficiencia operativa (automatización, minería de procesos) y la gestión de riesgos/ <i>reporting</i> .	Terceros críticos (procesamiento, nube/hosting, telecom, ciberseguridad) y entidades de esquemas de pago; riesgo de <i>vendor lock-in</i> y <i>single points of failure</i> si no hay alternativas o contratos espejo.
Capital intelectual e intangibles	Habilita la capacidad del banco para competir, diferenciarse en la industria, generar confianza y sostener la reputación de la marca. El capital intelectual permite generar innovación, toma de decisiones estratégicas y mejorar la eficiencia operacional.	Dependencia en personas claves, conocimiento táctico, softwares, reputación de la marca y otros, que compromete la continuidad operacional, ineficiencias con posibles incidentes y la materialización de eventos de riesgos.
Personas y cultura	Las relaciones habilitan el buen funcionamiento de las operaciones, buena experiencia del cliente, la confianza y la capacidad de generación de flujos, gestión de riesgos y cumplimiento normativo.	Perfiles críticos (riesgos, datos/IA, ciber, producto digital) y concentración de conocimiento en equipos clave (<i>core</i> tarjetas, cash, canales).

En el frente financiero, la dependencia estratégica recae en depósitos *core*, acceso a mercados de capitales y plataformas digitales. El ratio préstamos/depósitos (L/D) de 1.71% (Dic 2025) exige una vigilancia continua de concentraciones por depositante y de brechas por moneda y plazo, junto con el seguimiento del costo de fondeo. En no financieros, la dependencia de terceros críticos (procesamiento, nube, ciberseguridad) se aborda con un programa TPRM⁸ fortalecido (estándares de selección, SLA, pruebas de continuidad, *exit plans*). El plan de gestión contempla límites por contraparte/tercero y pruebas de resiliencia periódicas.

Estos vínculos, junto con la infraestructura tecnológica y los inmuebles operativos, sostienen la continuidad de negocio y la capacidad de generar caja.

Principales relaciones

Las relaciones de Banco Scotiabank son el motor del modelo de negocio: conectan talento, clientes, proveedores estratégicos, capital e instituciones para generar crecimiento sostenible y resiliencia. Con una base amplia de clientes, una fuerza laboral calificada y un ecosistema de

⁸ *Third Party Risk Management*, proceso mediante el cual el Banco supervisa las gestiones con sus contrapartes, con el fin de evaluar el comportamiento, desempeño y riesgos relacionados con cada uno de ellos.

terceros críticos en pagos y tecnología, se gestiona cada vínculo con métricas claras de desempeño y continuidad, y con estándares de transparencia que fortalecen la confianza del mercado.

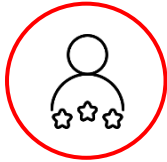
Relaciones con grupos de interés

Colaboradores



La relación con las personas se centra en un modelo de valor al colaborador que equilibra desempeño, bienestar, desarrollo y diversidad/inclusión, con prácticas de flexibilidad laboral y una oferta de formación orientada a capacidades críticas. Este enfoque, respaldado por reconocimientos laborales y por un esquema de seguridad y salud con comités paritarios, busca asegurar talento especializado y continuidad operativa, reduciendo riesgos de concentración de conocimiento en funciones sensibles y fortaleciendo la experiencia de cliente desde la primera línea.

Clientes



Los clientes son el centro de la gestión y el propósito de la existencia del Banco, y Scotiabank trabaja para poder servirlos y atenderlos de la mejor manera posible. Esto significa garantizar la confidencialidad y seguridad de la información, cumplir con prácticas de venta responsables y resolver sus solicitudes y reclamos con la mayor rapidez posible. Scotiabank se preocupa de proporcionar productos, servicios y experiencias que permitan a los clientes proyectar un futuro mejor, a través de un amplio portafolio de servicios y soluciones financieras. El modelo de voz del cliente alimenta equipos multiproducto que priorizan mejoras de experiencia y confiabilidad de servicio, mientras que hitos y premios del período (en banca digital y corporativa) refuerzan la percepción de calidad y seguridad en segmentos de personas, pymes y empresas.

Accionistas



La relación con el accionista controlador y con el mercado se estructura sobre divulgación oportuna y simétrica y espacios de interacción (juntas, presentaciones e instancias de relación con inversionistas), complementados por la transparencia prudencial de Pilar 3. La planificación de capital y fondeo se comunica bajo estándares locales e internacionales (Basilea III), lo que facilita una lectura consistente de solvencia, liquidez y apalancamiento por parte de analistas y clasificadoras.

Proveedores



El Banco mantiene relaciones de largo plazo con proveedores estratégicos y terceros críticos, en especial en pagos/ATM y tecnología bajo un marco de gestión de riesgos de terceros (TPRM) que clasifica criticidad, exige controles de seguridad y continuidad, y monitorea niveles de servicio. En infraestructuras donde la sustitución es limitada en el corto plazo, se emplean contratos espejo, pruebas de contingencia y, cuando es eficiente, esquemas de *dual-vendor*,

mitigando riesgos de concentración y dependencia estructural, sosteniendo la continuidad operativa que demanda el negocio.



Reguladores y supervisor

La interlocución con la CMF y el BCCh es una relación estratégica que sustenta la licencia para operar, define el apetito de riesgo e integra la gestión de capital y liquidez conforme a Basilea III. En 2025, la entidad avanzó en la adecuación a la Ley de Delitos Económicos, a la normativa de Protección de Datos y a la Ley Fintec. La divulgación periódica de formularios de capital (KM1/CC1), liquidez (LIQ1/LIQ2) y apalancamiento (LR1/LR2) respalda la transparencia exigida por el supervisor y fortalece la confianza del mercado.



Comunidad

La relación con la comunidad se materializa en educación financiera, inclusión y voluntariado corporativo, ejecutados con organizaciones aliadas y redes territoriales. Este trabajo prioriza programas con medición de impacto y continuidad, orientados a ampliar capacidades financieras, apoyar trayectorias educativas y movilizar a colaboradores, reforzando la reputación institucional y la cercanía con los territorios donde el Banco opera.



Medio ambiente

La relación con el entorno ambiental se enmarca en compromisos corporativos que integran criterios climáticos en decisiones de negocio y en la gestión del riesgo (operacional y de crédito). Este vector complementa el sistema de relaciones al alinear expectativas de clientes, inversionistas y sociedad con la transición hacia una economía baja en carbono. Con el fin de tomar medidas para acelerar las soluciones climáticas y promover el crecimiento económico sostenible, a continuación, se desglosan los cinco compromisos climáticos a nivel corporativo que ha tomado Scotiabank:

Compromisos

1. Movilizar CAD 350 mil millones al 2030 para reducir los impactos del cambio climático.
2. Garantizar una sólida gobernanza en relación con el clima y la transparencia en los informes del Banco al respecto.
3. Descarbonizar las operaciones y buscar soluciones innovadoras para reducir el impacto del Banco en el cambio climático.
4. Establecer un Centro de Excelencia en Cambio Climático, para movilizar la colaboración interna y externa y coordinar el diálogo y los intercambios de información al respecto.

- Optimizar la integración de las evaluaciones de riesgo climático en operaciones como préstamos, financiamiento e inversiones.

Hitos relacionados a los grupos de interés



Nueva edición de ScotiaINSPIRA

En marzo se abrió la convocatoria 2026 del fondo concursable ScotiaINSPIRA, programa de inversión social de Scotiabank que celebra seis años de trayectoria impulsando iniciativas de alto impacto en las áreas de Educación, Empleo, Inclusión Social y Medio Ambiente. Esta nueva edición, que contempla un fondo cercano a \$530 millones, convocó a organizaciones sociales de todo el país y recibió 120 postulaciones.



Mes de la Equidad de Género

En el marco de su compromiso con el liderazgo femenino, la equidad de género y la inclusión, durante marzo de 2026 Scotiabank Chile desarrolló una agenda de iniciativas con motivo del Mes de la Mujer, orientadas a promover el desarrollo profesional, el liderazgo y la participación de las mujeres en distintos ámbitos.

Entre las actividades destacaron encuentros como “Influye y lidera”, “Poder invisible, resultados visibles en la era de la IA” y “Vivir, liderar y avanzar: el poder de la equidad y los espacios inclusivos”, que generaron espacios de reflexión y aprendizaje en torno a los desafíos actuales y futuros del liderazgo femenino. Asimismo, se realizaron instancias de inspiración y conversación como “Inspirando futuras generaciones”, orientadas a estudiantes y jóvenes profesionales.

Durante el periodo, el Banco también impulsó un encuentro con clientas de Scotiabank, fortaleciendo el vínculo con mujeres líderes del mundo empresarial, y participó en el Evento Global del Día Internacional de la Mujer, reforzando su compromiso con la equidad de género a nivel local e internacional.



Premios y reconocimientos

A marzo de 2026, Scotiabank Chile ha sido distinguido con cuatro premios y reconocimientos, que dan cuenta de su posicionamiento en ámbitos clave como la propuesta de valor para clientes, la reputación corporativa, la inclusión y la solidez técnica de sus equipos.

En el ámbito de negocios y servicio al cliente, la prestigiosa revista británica Euromoney, referente global en banca y finanzas internacionales, reconoció a Scotiabank Wealth Management Latin America en los Euromoney Private Banking Awards 2026, destacándolo en la categoría Best for Client Service, reafirmando el compromiso del Banco con una experiencia de excelencia para sus clientes.

En materia de reputación y atracción de talento, Scotiabank fue incluido en el Top of Mind Index Tech Chile, ubicándose dentro del Top 50 de las empresas más atractivas para trabajar para profesionales sub 35 del sector tecnológico, reflejo de su propuesta de valor como empleador y su foco en innovación y desarrollo profesional.

Adicionalmente, Pride Connection Chile distinguió a Scotiabank como Mejor Empresa Internacional, reconociendo su compromiso con la diversidad, la inclusión y la construcción de

una cultura organizacional respetuosa y abierta, donde la diversidad es un elemento central en la toma de decisiones y en la forma de hacer negocios.

Finalmente, en el ámbito técnico y analítico, Consensus Economics otorgó a Scotiabank el Forecast Accuracy Award 2025, destacando la precisión de las estimaciones realizadas por su equipo económico en variables clave como el crecimiento del PIB y la inflación, consolidando su credibilidad y solidez en el análisis macroeconómico.

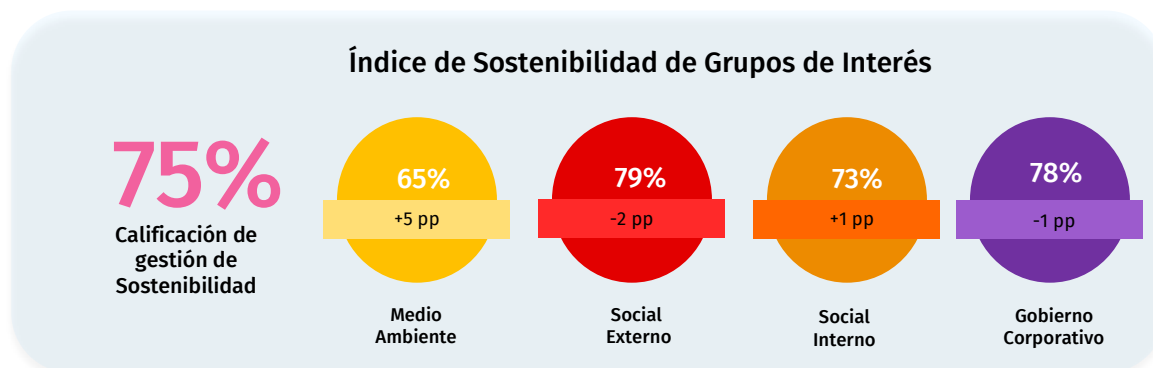
Sostenibilidad de Grupos de Interés

El propósito de sostenibilidad es crear valor para la sociedad y para Scotiabank, a través de los compromisos que el Banco asume con sus principales grupos de interés mediante un sólido gobierno corporativo y buenas prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. Scotiabank entiende la Sostenibilidad y la Responsabilidad Social como una forma de hacer negocios en donde el crecimiento económico va de la mano con la inclusión social y el respeto medioambiental, identificando y mitigando riesgos y potenciando oportunidades de desarrollo, tanto para el Banco como para la sociedad.

Desde 2022 Scotiabank Chile evalúa su gestión en sostenibilidad con la aplicación de la encuesta SSINDEX (*Stakeholders Sustainability Index*). Esta herramienta tiene por finalidad identificar y medir la gestión de las empresas en relación con los riesgos asociados a las dimensiones de Medio Ambiente, Social Interno, Social Externo y Gobierno Corporativo de la estrategia corporativa de sostenibilidad desde la perspectiva de los principales grupos de interés del Banco.

En 2025, el 75% de las 3.823 personas que fueron consultadas para esta medición, entre colaboradores, clientes y proveedores, valoró positivamente la gestión de riesgos y sostenibilidad de Scotiabank Chile, un registro superior al obtenido por la compañía en la medición anterior. En términos comparativos, las dimensiones que obtuvieron la mejor puntuación fueron las de Social Externo, con un 79% de respuestas favorables y Gobierno Corporativo, que alcanzó un 78% de evaluación positiva. Las mayores oportunidades de mejora se detectaron en la percepción que tienen los grupos de interés respecto en materia de gestión ambiental, ámbito que fue calificado con un 65% de respuestas favorables, 5 puntos porcentuales más que la puntuación que registró en el ejercicio 2024.

Figura N°13: Resultados Índice Ssindex



Vínculos estratégicos y dependencias críticas

Scotiabank Chile gestiona un conjunto acotado de relaciones estratégicas cuyo desempeño incide directamente en la continuidad del servicio, la calidad de la experiencia y la resiliencia financiera. Estas relaciones exceden el mapa general de grupos de interés y se gobiernan con propuestas de valor segmentadas, estándares de servicio y acuerdos de nivel de servicio (SLA), gestión integral de terceros (TPRM); incluidas evaluaciones periódicas, planes de continuidad y contingencia y prácticas de venta responsable y privacidad de datos alineadas a la normativa local.



Infraestructura de pagos y efectivo

La relación con los operadores y esquemas de pagos/ATM constituye una dependencia operacional crítica por su escala y capilaridad. El Banco sostiene acuerdos de largo plazo con los principales actores de adquirencia y red de cajeros del mercado, bajo contratos con niveles de servicio explícitos, reportabilidad operativa, pruebas periódicas de contingencia y mecanismos de dualidad cuando es eficiente para mitigar riesgos de sustitución. Estas relaciones se integran a un marco TPRM que evalúa continuidad, ciberseguridad y protección de datos, y que exige planes de restauración ante incidentes para resguardar la disponibilidad transaccional de clientes personas y empresas.

La propuesta de valor considera disponibilidad, latencia, tasas de autorización y tiempos de liquidación, además de controles de prevención de fraude y trazabilidad de datos; el desempeño se revisa con la frecuencia definida en los SLA y se gatillan acciones correctivas ante desvíos. La transparencia operativa permite anticipar picos de demanda (pagos masivos, beneficios estatales, campañas comerciales) y coordinar reforzamientos de capacidad con los operadores.



Tecnología y procesamiento crítico

El Banco opera sobre plataformas *core* y de procesamiento que soportan emisión y adquirencia de tarjetas, originación, pagos y servicios a empresas. En 2024, Scotiabank avanzó en la migración del procesador de tarjetas a TSYS, integró credenciales y autenticación en sus canales y desplegó APIs para comercio exterior y *Cash Management*; estas capacidades se complementan con automatizaciones *low-code* y tableros de monitoreo para elevar la productividad y el control.

Los contratos con procesadores, nube y telecomunicaciones incorporan SLA *end-to-end*, ventanas de mantenimiento coordinadas, métricas de estabilidad (MTBF/MTTR) y requisitos de ciberseguridad (endurecimiento, DLP, pruebas de penetración). El marco TPRM incluye evaluaciones de seguridad, pruebas de continuidad/recuperación de desastres y cláusulas de salida gradual, reduciendo riesgos de *lock-in* mediante arquitectura modular/API y sistema *legacy*.



Alianzas de tarjetas y financiamiento de consumo

El Banco mantiene vehículos y alianzas para el negocio de tarjetas y consumo, incluida su administradora de tarjetas CAT como habilitadores de adquisición, *cross-sell* y profundización de la relación minorista. Estas alianzas se gestionan con gobiernos de producto y tableros de desempeño que equilibran crecimiento y riesgo (adquisición, utilización, mora y rentabilidad ajustada por riesgo), con políticas de venta

responsable y privacidad que aseguran un tratamiento homogéneo del cliente en todos los canales.

La relación se formaliza con acuerdos operativos y comerciales, *playbooks* de servicio y umbrales de riesgo que activan acciones correctivas. La revisión ejecutiva periódica permite recalibrar el *mix* de oferta y ajustar límites y precios según comportamiento observado.

La relación con Cencosud es un recurso de alto valor estratégico y difícilmente sustituible, que contribuyó al crecimiento y fortalecimiento del modelo de negocio de Scotiabank. Ambas organizaciones, líderes en sus industrias y mercados, generó una sinergia caracterizada por la complementariedad entre las capacidades financieras del Banco y las plataformas comerciales del *Retail*, lo que dio lugar a la originación, fidelización y profundización de relaciones con clientes, constituyéndose parte de la propuesta de valor y del desempeño financiero de Scotiabank, dado que introdujo un nuevo segmento de clientes del ámbito de *Retail* masivo que genera ingresos relevantes para el banco.



Alianzas con multinacionales

La relación con grupos multinacionales se gestiona bajo un modelo de cobertura global que alinea países, productos y riesgos para ofrecer una experiencia “*One Bank*” consistente, con una propuesta integrada en tesorería y *Cash Management*, comercio exterior (APIs y soluciones *front-to-back*), financiamiento y servicios transaccionales. Esta relación se apalanca en la presencia internacional del Grupo y en capacidades digitales que permiten estandarizar procesos, visibilidad y control en múltiples jurisdicciones.

El esquema de cobertura se organiza en tres roles coordinados:

- *Parent account manager* (PAM). Maneja la relación con los clientes multinacionales a nivel de sus casas matrices manteniendo una responsabilidad sobre los resultados globales que sostengan estos clientes.
- *Subsidiary account manager* (SAM). Se encarga de la relación con los clientes en cada una de las subsidiarias de los clientes multinacionales en los distintos países, trabajando en coordinación con los PAMs.
- *Operating account manager* (OAM). Es el responsable del desarrollo del plan de servicio requerido para garantizar la calidad y la experiencia del cliente en todos los países en que se opere con el cliente.

Este enfoque de coordinación entre los distintos países permitió satisfacer de mejor manera las necesidades globales de clientes multinacionales, a través de mejorar la calidad de servicio, reducir los puntos de contacto y facilitar el proceso de aprobación de líneas de créditos para matrices y subsidiarias, junto con monitorear el cumplimiento de los objetivos financieros y estratégicos definidos de forma colaborativa por cada país.



Interlocución prudencial y marco regulatorio

La relación con CMF y BCCh ordena el apetito de riesgo e integra la gestión de capital, liquidez y apalancamiento bajo Basilea III, con divulgación pública a través de Pilar 3 (sobre requerimientos mínimos de capital y gestión de riesgos). Esta interlocución se sostiene con mesas técnicas, participación en ejercicios sectoriales de

continuidad y hojas de ruta para nuevas normativas (p. ej., delitos económicos, protección de datos y *fintec*), reforzando la estabilidad del sistema y la confianza de inversionistas.

El Banco opera con políticas, límites y reportes aprobados por el Directorio, y con procesos de auto-evaluación que se enlazan con su planificación de capital y liquidez. La consistencia entre divulgación pública y gobierno interno facilita una conversación regulatoria basada en evidencia y métricas comparables.

5. RIESGOS

El Banco y sus filiales operan en un mercado altamente tecnologizado, regulado y competitivo expuesto a una serie de riesgos, los cuales pueden impactar a la organización negativamente tanto en términos financieros como en su imagen corporativa.

Estos riesgos requieren ser administrados mediante la utilización de estructuras y metodologías consistentes con los volúmenes, complejidad de las transacciones y niveles de automatización, con el propósito de asegurar que dichos riesgos se manejen dentro de niveles acordes al apetito por riesgos definido por el Directorio. La Administración es responsable de ejecutar y alinear su gestión a estas directrices, en concordancia con la estrategia definida por el Gobierno Corporativo. Lo anterior permite al Banco y filiales establecer un equilibrio entre riesgos y beneficios a fin de maximizar el valor para los accionistas.



Principios

Las actividades que impliquen asumir y gestionar los riesgos en el Banco, están guiadas por los siguientes principios:

- **Equilibrio riesgo y beneficio** - Las decisiones de negocios y de riesgo son congruentes con las estrategias y el apetito por riesgo.
- **Entender los riesgos** - Todos los riesgos materiales a los que el Banco se ve expuesto, incluidos los riesgos financieros y los no financieros, se identifican y gestionan.
- **Pensamiento proactivo** - Los riesgos emergentes y las vulnerabilidades potenciales, son proactivamente identificados y gestionados.
- **Responsabilidad compartida** - Todos los colaboradores son responsables de gestionar el riesgo.
- **Enfoque al cliente** - Comprender a nuestros clientes y sus necesidades es esencial para todos los negocios y la toma de decisiones de riesgo.
- **Proteger nuestra marca** - Todas las actividades de toma de riesgo deben estar alineadas con el apetito por riesgo del Banco, el código de conducta de Scotiabank Chile, incluyendo los valores y comportamientos (ConexiónScotia) y los principios de las políticas.
- **Controles** - Mantener un entorno de control robusto y resiliente para proteger a nuestras stakeholders y manejar el riesgo alineado con el Marco de Apetito del Banco.
- **Compensación** - Las estructuras de desempeño y compensación refuerzan los valores y comportamientos de ConexiónScotia y promueven comportamientos eficaces de toma de riesgos teniendo en cuenta el entorno regulatorio relacionado con la compensación.
- **Resiliencia Financiera** - Mantener la resiliencia financiera para afrontar situaciones de estrés financiero. La gestión del capital y liquidez son fundamentales para la resiliencia financiera,

ya que garantizan que el Banco pueda absorber shocks y cumplir con sus obligaciones en periodos de estrés.

- **Resiliencia Operacional** - Mantener la resiliencia operacional para prepararse, responder y recuperarse de manera eficaz las interrupciones operacionales que afecten la prestación de servicios que puedan causar un daño intolerable a los clientes, amenazar la viabilidad del Banco, o generar inestabilidad en el sistema financiero. Esto, a su vez, podría afectar la resiliencia financiera del Banco y su capacidad para cumplir sus obligaciones durante periodos de estrés. Una gestión eficaz del riesgo requiere comprender cómo están interconectados los tipos de riesgo, lo que a su vez respalda la resiliencia financiera y operacional.

Marco de Gestión de Riesgo

Scotiabank Chile dispone de lineamientos de gestión y control de riesgo, plasmados en su Marco de Gestión de Riesgo, siendo estos actualizados anualmente para que los riesgos asumidos en todas las actividades sean consistentes respecto a los objetivos estratégicos, apetito por riesgo del Banco, exigencias regulatorias y mejores prácticas del sector.

Los controles internos del Marco de Gestión de Riesgo que surgen de la identificación y evaluación de riesgos y que generan procesos de monitoreo y reporte, permiten la integración y conocimiento de los responsables de los riesgos, desde el Directorio hasta cada uno de los colaboradores, sobre los riesgos efectivos en las actividades realizadas. Este marco establece una base de 5 elementos clave:

Figura N°14: Elementos del Marco de Gestión de Riesgo



Estos elementos, que se desarrollaran en mayor detalle en los siguientes apartados, contemplan la mejora de la Resiliencia Financiera y Operacional del Banco. Esto es la capacidad de responder y recuperarse eficazmente de perturbaciones que producen interrupción operativa de los servicios y daños intolerables sobre los clientes. Por otro lado, estos pueden amenazar la capacidad de cumplir las obligaciones en períodos de tensión, pudiendo incluso escalar y afectar la estabilidad sobre el sistema financiero, al mismo tiempo que permiten comprender la interconexión de los riesgos y su impacto en todas las áreas del Banco, sentando así las bases para una gestión del riesgo basada en la criticidad de dichos riesgos y alineada con los objetivos estratégico.

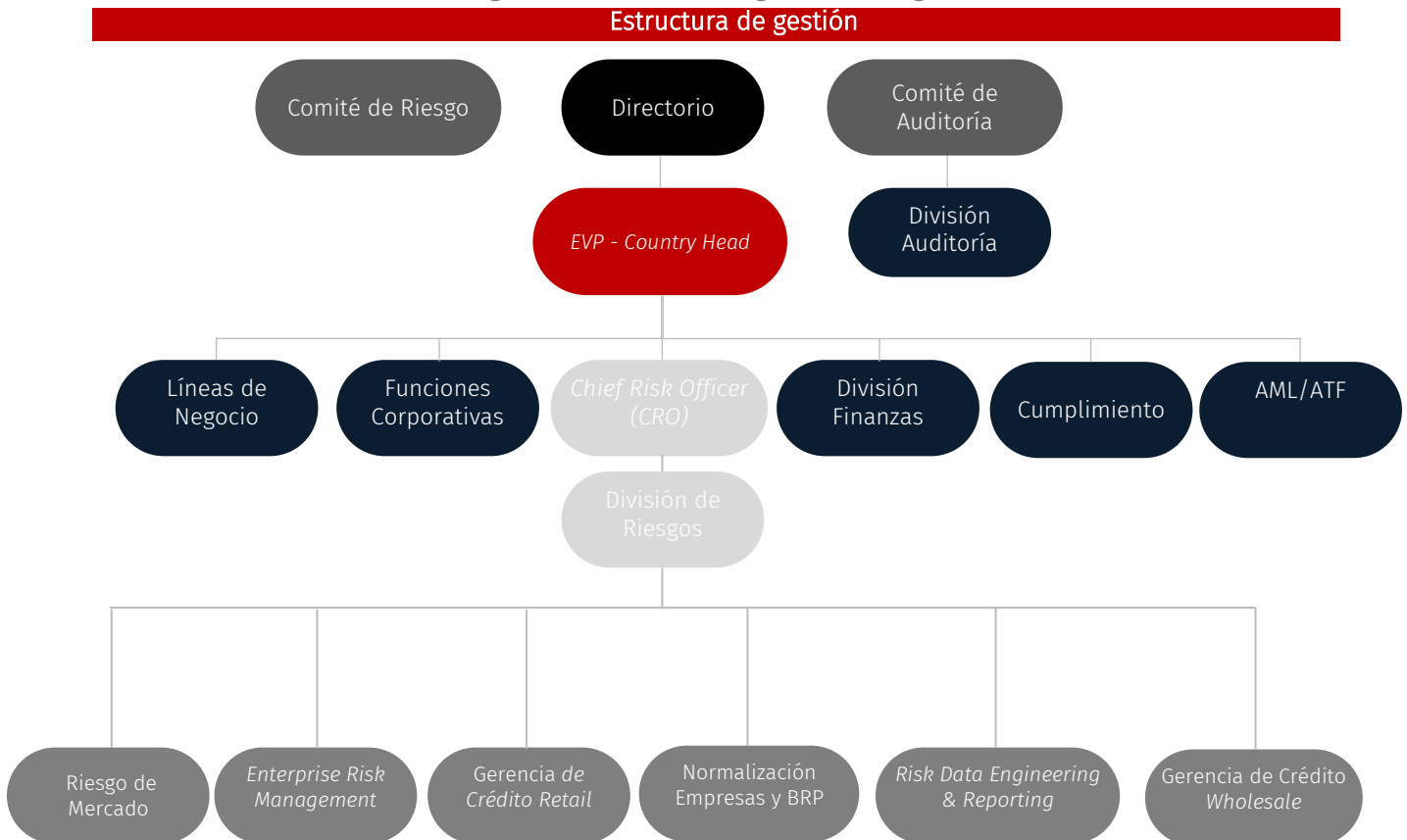
Gobierno de riesgo

La estructura de gobernanza de la gestión de riesgos en Scotiabank Chile asigna un papel protagónico tanto al Directorio como a la Alta Administración en todo lo que se refiere al diseño de estrategias y seguimiento de la labor que la organización realiza en este ámbito.

En esta estructura, también cumplen una función fundamental los comités de apoyo al Directorio de Riesgo y de Auditoría.

El Directorio y sus comités son responsables de las actividades de supervisión y gestión de riesgos del Banco, y su organización se presenta en la **Figura N°15**. Para una descripción más detallada, el informe con Relevancia Prudencial aborda en profundidad la estructura y los principales elementos que conforman el Gobierno Corporativo.

Figura N°15: Estructura de gestión de riesgo



El modelo de gestión de riesgo otorga al Directorio y Alta Administración un rol protagónico en lo referido al diseño de estrategias y al seguimiento de la labor que las divisiones de riesgo realizan en los distintos riesgos. En 2025, en el Gobierno del Riesgo, que lidera el Directorio como órgano máximo local y su Comité de Riesgo, se aplicaron los siguientes cambios: (i) Las áreas de Cumplimiento y AML/ATF, pasaron a reportar directamente al EVP- *Country Head*, y (ii) se actualizaron los mandatos de los comités existentes para hacerlos más explícitos y focalizados. En línea con lo anterior, en materia de gobernanza del riesgo, uno de los principales desafíos es balancear la eficiencia obtenida de procesos centralizados o regionales con la responsabilidad (*accountability*) final que la entidad tiene ante el regulador en Chile.

El equipo de *Enterprise Risk Management* (ERM), es el encargado de revisar y actualizar de forma anual, o en función a las exigencias, los Marcos de Gestión de Riesgo y el Marco de Apetito (MAR) por Riesgo de Scotiabank Chile. Estas actualizaciones pasan por un proceso de *Advice & Counsel* en Casa Matriz, para presentarse finalmente al Comité de Riesgo y Directorio Local para su aprobación.

Posterior a ser aprobado por el Comité de Riesgo y el Directorio local, es distribuido entre los Gerentes integrantes del Comité Ejecutivo. El documento se publica en uno o más sitios web, incluyendo la intranet del Banco. De igual forma, el MAR es distribuido a la Alta Gerencia de las subsidiarias del Banco para su respectiva adopción. Así mismo, los documentos también son distribuidos y aplicados a las Filiales del Banco según la naturaleza y requerimientos de cada una.

Para ver más información sobre los roles y responsabilidades de la estructura organizacional de la figura, véase el Capítulo 05. *Gestión de Riesgo de la Memoria 2025*, apartado de Gobierno del Riesgo, y Capítulo 03. *Visión Global de Riesgos del Informe de Información Prudencial* (Pilar 3).

Modelo de gestión

En Scotiabank Chile, monitoreamos y gestionamos los riesgos sobre la base de un modelo de “tres líneas”, que está compuesto por:

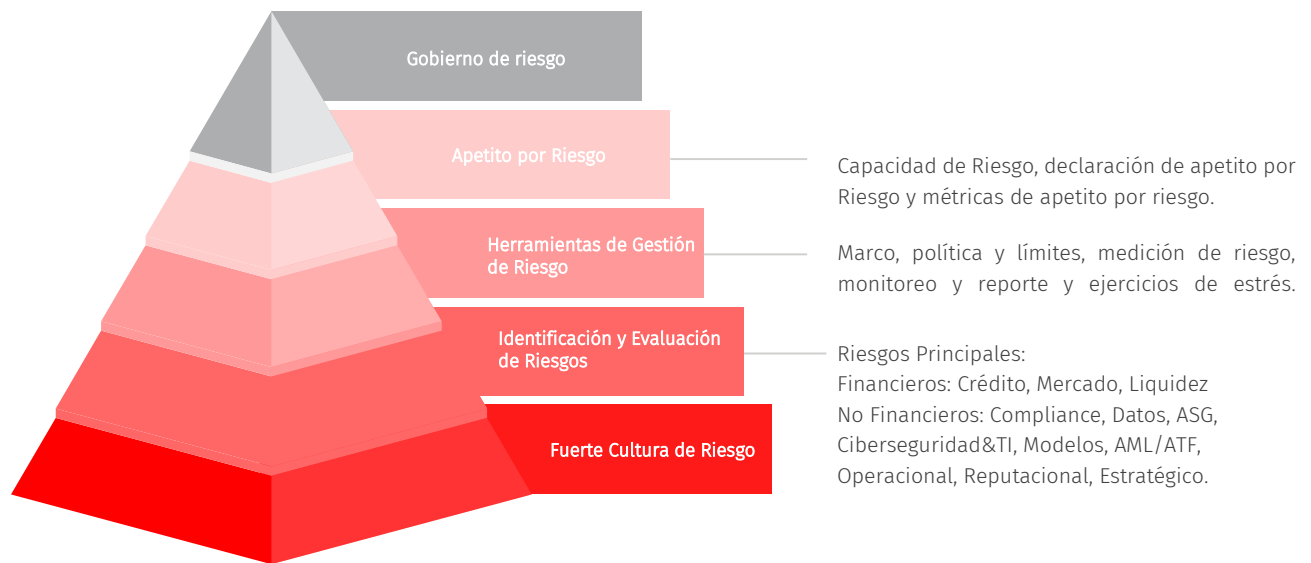
Figura N° 16: Elementos del Marco de Gestión de Riesgo



Cultura de Riesgo

La gestión eficiente y eficaz de los riesgos es fundamental para el éxito de Scotiabank Chile y forma parte tanto del enfoque de gestión de riesgos del Banco como del enfoque global para la gestión de la estrategia. Scotiabank cuenta con un modelo sólido de cultura de riesgo, en cuya gestión participan todos los colaboradores del Banco. En él se consideran como elementos clave las políticas, procesos, gestión de control y auditoría, los que constituyen componentes fundamentales para crear una fuerte cultura de riesgo. Los componentes de la cultura de riesgo pueden visualizarse en la **Figura N°17**.

Figura N°17: Elementos de la Cultura de Riesgo



Proceso de identificación y evaluación de riesgos en Scotiabank Chile

El Banco define Riesgo como el potencial de desviaciones respecto a los resultados esperados en las utilidades, capital, liquidez, reputación y resiliencia del Banco causados por vulnerabilidades externas e internas.

Para apoyar la identificación adecuada de los riesgos y la evaluación de las áreas de riesgo, el Banco ha elaborado taxonomías de riesgo específicas en la gestión y gobierno de varios riesgos que pueden afectar al Banco. Complementariamente, ha desarrollado una metodología para la Medición Integral de Riesgos (MIR), la que le permite identificar, evaluar y determinar los riesgos a los que se encuentra expuesto al desarrollar las actividades bancarias y poner en práctica su modelo de negocio. En este proceso se consideran los siguientes objetivos:

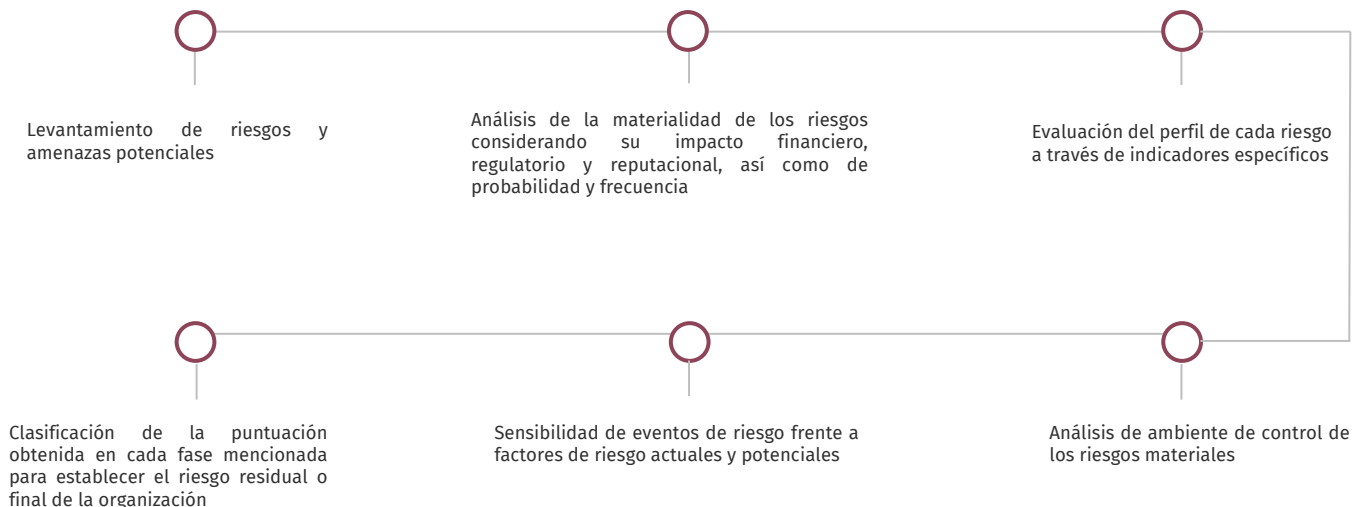


- Identificar los riesgos a los que está expuesto.
- Identificar y cuantificar los riesgos financieros y no financieros en sus distintas líneas de negocios. Esto, con el propósito de decidir, según su complejidad o relevancia, los que requieren contar con un ambiente de control más robusto.
- Identificar nuevos riesgos, tanto externos como internos.

Bajo esta metodología, el Banco actualiza su inventario de riesgos, estima el riesgo inherente, evalúa el entorno de control y, finalmente, determina su riesgo residual, a nivel de riesgos y de forma global.

En línea con los requerimientos establecidos en el Capítulo 21-13 de la RAN, para la identificación y evaluación de los riesgos a los que está expuesto, el Banco ha desarrollado el siguiente proceso:

Figura N°18: Proceso de identificación y evaluación de riesgos



Además, continuamente explora nuevas exposiciones al riesgo a través de evaluaciones sobre:

- Transacciones de las distintas líneas de negocio
- Monitoreo de tendencias, análisis de riesgos emergentes, top y escenarios adversos.
- Inversiones estratégicas
- Nuevos productos e iniciativas.
- Autoevaluaciones de los dueños del riesgo sobre las personas, procesos y sistemas

Gestión de Riesgo ASG

Respecto a Riesgos Ambientales y Sociales, la identificación y evaluación de los riesgos ambientales y climáticos siguen los siguientes: Las Evaluaciones de Riesgo Ambiental se completan para los créditos de negocio con el fin de identificar, evaluar y gestionar o mitigar los riesgos ambientales y los pasivos asociados con las actividades de negocio de un deudor y los bienes inmuebles pignorados al Banco como garantía. Esto incluye procedimientos y herramientas para garantizar el cumplimiento de los Principios de Ecuador, cuando proceda. Las Evaluaciones de Riesgo de Cambio Climático se completan para cada cliente de Banca Empresarial con

- fin de calificar la sensibilidad de sus operaciones al riesgo físico y de transición asociado al cambio climático. Para tal efecto, en 2025 realizamos un ejercicio de medición de riesgo físico y transición, con apoyo de un consultor.

En 2025, esta labor de evaluación y mitigación de riesgos ambientales y sociales contempló:

- En riesgo operacional: se efectuó el programa Autoevaluación de Controles y Riesgos (RCSA). Además, en la Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas (NIRA) se añadió el Riesgo ASG como un tipo de riesgo a evaluar.
- En riesgo de Terceras Partes (TPRM): se añadió el riesgo ASG al momento de evaluar proveedores.
- En riesgo de crédito: se considera la evaluación sólo en el segmento Wholesale.
- En riesgo reputacional: se añadió el riesgo ASG como un factor que puede afectar nuestra reputación.



Riesgos principales

Riesgos financieros

Crédito	Mercado	Liquidez
---------	---------	----------

Riesgos no financieros

AML&ATF	Datos	Reputacional
Estratégico	Ciberseguridad & TI	Modelos
Operacional	ASG	Cumplimiento

En Scotiabank Chile, se desarrolla de forma constante procesos que ayudan a identificar, evaluar, monitorear y gestionar proactivamente los riesgos asociados a la actividad. A esta labor se le asigna una prioridad crítica, por cuanto permite reducir la exposición a amenazas y variables que, en caso de materializarse, pueden generar un impacto severo en la gestión,

desempeño y reputación institucional. Estos procesos, además, permiten recoger la información que se necesita para diseñar las estrategias de prevención y mitigación más adecuadas a las características de la organización y las particularidades del negocio. Estos controles continuos son efectuados principalmente sobre dos tipos de riesgos prioritarios: los financieros y los no financieros. En 2025 los riesgos financieros continuaron siendo los informados el año anterior; es decir: Crédito, Mercado y Liquidez. En este ámbito sólo se aplicaron ajustes en términos de límites y KPI con los que se miden algunos aspectos.

Se mantiene un trabajo permanente orientado a fortalecer la manera en que se miden y gestionan los riesgos no financieros, los cuales, por su naturaleza, presentan mayores desafíos para su cuantificación. En este proceso, Scotiabank permanece atento a las mejores prácticas y oportunidades de mejora, incorporando avances que permitan una gestión más robusta y alineada con los estándares corporativos.



Riesgos financieros

Son riesgos que están directamente asociados con el negocio principal y las actividades generadoras de ingresos del Banco. A su vez, son riesgos que el Banco entiende bien y asume para generar utilidades sostenibles, consistentes y predecibles. Por lo general, los riesgos financieros se pueden cuantificar y son relativamente predecibles.

El Banco está dispuesto a asumir esta clase de riesgos, debido a que son considerados una parte fundamental de las actividades de negocios. Esto, solamente cuando se les comprende bien, están dentro de los límites que se han establecido y cumplen con el perfil de riesgo o retorno deseado.

Riesgo de Crédito



Es el riesgo de pérdida resultado del incumplimiento de un cliente o contraparte de sus obligaciones financieras o contractuales con el Banco. El riesgo crediticio surge en las operaciones de préstamo directo del Banco y en sus actividades de financiamiento, inversión y negociación, en donde las contrapartes tienen obligaciones de reembolso u otras obligaciones para con el Banco.

El Banco administra el riesgo de crédito a través de una serie de herramientas que incluyen procedimientos, modelos, validación, controles, monitoreo de comportamiento, etc. Esto se enmarca en una estrategia global. Se establecen límites y modelos diferenciados en función de las características de los clientes y en función del entorno en el que opera.

Para más detalles respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo de Crédito, véase Nota 47 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios e Informe con Información Prudencial, el cual aborda en el Capítulo 04. Riesgo de Crédito, temáticas relacionadas a Gobierno y organización, Calidad Crediticia, Gestión & Clasificación de riesgo; además de formularios complementarios como CR1, CR2, CR3, CR4 y CR5.

Por otra parte, para mayor detalle respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo de Crédito de Contraparte, véase Nota 47 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios y el Informe con Relevancia Prudencial, el cual aborda en el capítulo 05. Riesgo de Crédito de Contraparte, temáticas relacionadas a Gobierno y organización, Gestión, Riesgo de correlación adversa (wrong-way Risk), Exposición al riesgo de contraparte; además de formularios complementarios como CCR1, CCR3, CCR5, CCR8.

Riesgo de Mercado

Es el riesgo de pérdida por cambios en los precios y tasas de mercado (incluyendo tasas de interés, diferenciales de crédito, tipos de cambio y valor de *commodities*), las correlaciones entre ellos y sus niveles de volatilidad. El riesgo de mercado incluye el riesgo de negociación, riesgo de inversión, riesgo de tasa de interés, el riesgo de moneda extranjera y el riesgo de reajustabilidad.

Para más detalles respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo de Mercado, véase Nota 47 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios e Informe con Información Prudencial, el cual aborda en el Capítulo 06. Riesgo de Mercado, el cual aborda temáticas relacionadas a Gobierno y organización, Gestión Activos ponderados por riesgo de mercado (APRM); además de formularios complementarios como MR1.

Para más detalles respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo Estructural (RMLB), véase Nota 47 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios e Informe con Información Prudencial, el cual



aborda en el Capítulo 07. Riesgo Estructural, temáticas relacionadas a Gobierno, Gestión, Cambios del Banco en el valor económico de la cartera y los ingresos netos por intereses.

Riesgo de Liquidez

Es el riesgo de que el Banco no pueda cumplir con sus obligaciones financieras de forma oportuna a precios razonables. Las obligaciones financieras incluyen los pasivos con los depositantes, los pagos adeudados en virtud de contratos de derivados, la liquidación de operaciones de préstamo y recompra de valores y los compromisos de préstamo e inversión.



Para más detalles respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo de Liquidez, véase Nota 47 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios e Informe con Información Prudencial, el cual aborda en el Capítulo 08. Riesgo de Liquidez, temáticas relacionadas a Gobierno y organización, Gestión, Estrategia de financiamiento, Exposiciones al riesgo de liquidez, Requerimientos cuantitativos; además de formularios complementarios como LIQ1, LIQ2, ENC.

Riesgos no financieros

Estos riesgos son inherentes para el negocio del Banco y pueden tener consecuencias negativas estratégicas, empresariales, financieras o de la reputación si no se manejan adecuadamente. En comparación con los riesgos financieros, estos riesgos son menos predecibles y más difíciles de definir y medir. El Banco declara asumir niveles bajos de riesgos no financieros y trabaja para que sean adecuadamente controlados.

Riesgo Operacional

el riesgo de pérdida, resultado de personas, procesos y sistemas inadecuados o fallidos, o de eventos externos. El Riesgo Operacional incluye el riesgo de terceros y el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y el riesgo reputacional. El Riesgo Operacional existe, en cierta forma, en cada una de las actividades de negocios y de apoyo del Banco y sus Filiales, y puede traducirse en pérdidas financieras, sanciones de autoridades regulatorias y daño a la reputación de la institución.



Para más detalles respecto a la gestión específica y exposición al Riesgo de Mercado, véase Informe con Información Prudencial, el cual aborda en el Capítulo 09. Riesgo operacional, temáticas relacionadas a Gobierno y organización, Gestión, Requerimientos cuantitativos; además de formularios complementarios como R08.

Riesgo Estratégico

Es el riesgo de que el Banco, las líneas de negocios o las funciones corporativas, tomen decisiones estratégicas ineficaces o que no sean lo suficientemente resilientes a los cambios del entorno empresarial, incumplan el Apetito por Riesgo del Banco, o que tales estrategias se ejecuten de forma deficiente.



Riesgo Reputacional

Es el riesgo de que una publicidad negativa o el sentimiento de las partes con respecto a la conducta, las prácticas de negocios o asociaciones de Scotiabank, ya sea veraz o no, tenga un efecto adverso en sus ingresos, operaciones o clientela, o requiera litigios u otras medidas de defensa costosas.

Riesgo de Cumplimiento

Es el riesgo de que una actividad no sea llevada a cabo en conformidad con las leyes aplicables, normas, regulación y prácticas prescritas, así como también con las políticas internas, procedimientos y estándares éticos esperados por los reguladores, clientes, inversionistas, colaboradores y otras partes interesadas. El riesgo de cumplimiento comprende el riesgo de cumplimiento regulatorio, el riesgo de conducta y el riesgo de privacidad.

Riesgo de Ciberseguridad y Tecnología de la información (TI)

Es el riesgo de pérdida de confidencialidad, integridad o disponibilidad de la información, los datos o los sistemas de información, y refleja los posibles impactos adversos en las operaciones de la organización (es decir, la misión, las funciones, la imagen o la reputación) y los activos, los clientes y otras partes interesadas. El riesgo de tecnología de la información es el riesgo de pérdida financiera, interrupción o deterioro de la reputación como consecuencia de la falla de los sistemas de tecnología de la información.

Riesgo de Lavado de Dinero y de Financiamiento al Terrorismo (AML/AFT)

El Riesgo de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo es la susceptibilidad de Scotiabank Chile para ser utilizado por individuos u organizaciones en el delito de lavado de dinero, financiamiento del terrorismo o violaciones de sanciones económicas. Esto incluye además el riesgo de que el Banco no se ajuste a la legislación aplicable contra el lavado de dinero (AML) / Financiamiento Antiterrorista (ATF), a la legislación de sanciones o no aplique controles razonablemente diseñados para disuadir, detectar y reportar sobre AML/AFT.

Riesgo Ambiental, Social y de Gobernanza (ASG)

Es el potencial riesgo de que los factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo relacionados con la conducta, prácticas de negocio o relaciones de Scotiabank puedan tener un impacto negativo en el desempeño del Banco.

El Banco está expuesto directa e indirectamente a los riesgos ASG debido a sus actividades de negocio y operaciones internas. Por su propia naturaleza, los riesgos ASG pueden acentuar muchos de los otros riesgos principales del Banco, como el de crédito, cumplimiento, operacionales y de reputación. Por consiguiente, la gestión de riesgos ASG también está integrada en las estructuras de gobierno y en los elementos de gestión de riesgos de los otros riesgos principales a los que pueden afectar.

El Riesgo ASG comprende los riesgos ambientales, los posibles impactos negativos por un posible daño al entorno natural por las prácticas directas e indirectas del Banco, el riesgo social, los posibles impactos negativos para un negocio que pueden surgir debido a la gestión indebida de las consideraciones sociales que pueden causar impactos negativos reales o percibidos en las personas y comunidades, y el riesgo de gobernanza, en donde se abarcan los procesos y políticas del Banco, la forma de tomar las decisiones y cómo el Banco se ocupa de los diversos

intereses y relaciones con sus numerosas partes interesadas, incluyendo accionistas, clientes, empleados y comunidad en general.

Riesgo de Modelos

El riesgo de modelos es aquel que produce resultados financieros adversos (p. ej., de capital, pérdidas, ingresos) y consecuencias reputacionales que se derivan del diseño, desarrollo, implementación o uso del modelo. Este puede originarse a partir de especificaciones inadecuadas, supuestos incorrectos de los parámetros, hipótesis o supuestos falsos, errores de cómputo matemáticos, información imprecisa, inadecuada o faltante, utilización inadecuada y falta de monitoreo o controles.

Riesgo de Datos

Es el riesgo de la exposición a consecuencias negativas financieras y no financieras (por ejemplo, pérdida de ingresos, riesgo reputacional, riesgo regulatorio, toma de decisiones de gestión por debajo del nivel óptimo) causadas por una gestión inadecuada, una mala comprensión o un uso indebido de los activos de datos del Banco. Este riesgo puede derivarse de una calidad deficiente de los datos; gestión inadecuada de los datos o arquitectura de datos; y/o uso poco ético de los datos.



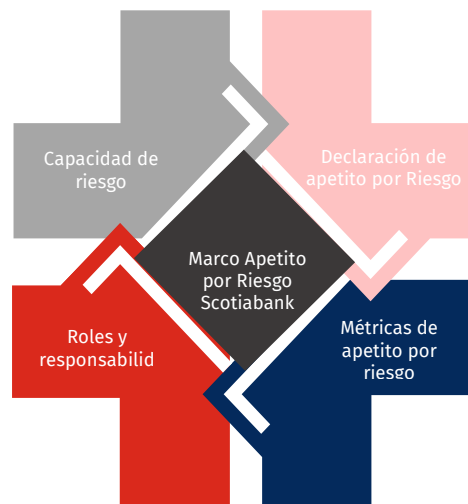
Marco de Apetito de Riesgo

El Marco de Apetito por Riesgo de Scotiabank Chile (MAR) delimita la capacidad de riesgo que puede asumir la organización; es decir, la cantidad y los tipos de riesgo que Scotiabank y sus subsidiarias están dispuesta a asumir para alcanzar sus objetivos estratégicos y financieros. Además, este documento establece los márgenes de riesgo, métricas, roles y responsabilidades que garantizan al Banco una operación balanceada en términos de riesgos y beneficios.

Las métricas y umbrales de apetito por riesgo se establecen de acuerdo con la estrategia, la planificación financiera y de capital del Banco. En todo este proceso, el Directorio y la Alta Administración juegan un papel fundamental, siendo responsables de aprobar tanto el Marco como las políticas utilizadas para gestionar los diferentes riesgos, así como los procedimientos, modelos y herramientas utilizados.

Los indicadores de apetito por riesgo se reportan mensualmente al Comité de Riesgo y al Directorio, como parte del informe periódico de gestión de riesgo.

Figura N°19: Elementos del Marco de Apetito por Riesgo.



Es así como, el MAR de Scotiabank Chile incluye tanto declaraciones cualitativas como medidas cuantitativas, estas últimas contribuyen a cuantificar el apetito por riesgo del Banco y asegurar que se mantenga dentro de los límites establecidos. El MAR también considera aspectos fundamentales de gobierno, roles y responsabilidades, así como el modelo de escalamiento y planes de acción necesario ante la generación de alertas y/o incumplimientos del apetito definido. En el proceso de definición de apetito el Banco contempla todos los riesgos principales, en línea con las directrices de su casa matriz.

El Banco se esfuerza por mantener un ambiente de control robusto y con capacidad de recuperación para proteger a sus partes interesadas y estar preparado a nivel operacional y financiero para responder a eventos adversos.

Herramientas de gestión de riesgos

El marco de gestión de riesgo de Scotiabank Chile es respaldado a través de una variedad de herramientas de gestión de riesgo que son utilizadas individualmente o en su conjunto para gestionar los riesgos a nivel institucional. Las herramientas de gestión de riesgo son regularmente revisadas y actualizadas para asegurar consistencia con las actividades de toma de riesgo y la relevancia para las estrategias comerciales y financieras del Banco.

El Banco realiza un monitoreo continuo de los riesgos a través de un tablero de indicadores. Este tablero permite medir y presentar mensualmente el comportamiento de los riesgos, las alertas y los eventuales planes de acción a implementar. Las gerencias responsables de cada riesgo son las encargadas de medir, monitorear y reportar la información de los indicadores definidos.

Figura N°20: Herramientas para la gestión de riesgo



Pruebas de estrés

Scotiabank Chile posee programas de pruebas de estrés a nivel de toda la institución y a nivel de riesgo individual para los riesgos de crédito, mercado y operacional, pruebas que permiten estimar el impacto potencial sobre el desempeño del Banco resultante de cambios significativos en las condiciones del mercado, ambiente de crédito, demanda de liquidez u otros factores de riesgo. Estas pruebas se encuentran integradas en la estrategia y en los procesos de planificación financiera, así como en la planificación y ejercicio de la gestión de crisis financiera (plan de recuperación de crisis).

Los programas son desarrollados con el aporte de una amplia base de partes interesadas, y las



variables están diseñadas para capturar una serie de escenarios de estrés con diferentes gravedades y horizontes temporales, para posteriormente evaluar la capacidad que tiene el capital de Scotiabank Chile para absorber pérdidas potenciales, junto con evaluar las alternativas que se podrían tomar para reducir los niveles de riesgo y conservar el capital.

Actualmente, el Banco realiza pruebas de tensión con escenarios internos y regulatorios. En tal sentido, es del caso mencionar que el regulador local toma como referencia lo que se realiza en economías desarrolladas, en las que de forma anual se realizan pruebas de estrés como parte de las principales herramientas supervisoras, las que tienen como objetivo evaluar la resiliencia de las organizaciones financieras ante condiciones de mercado adversas y también para evaluar el riesgo sistémico.

En la realidad local, con la implementación de Basilea III, se formalizó la integración de las pruebas de tensión como una técnica de gestión de riesgos, utilizada como apoyo para evaluar los posibles efectos de un conjunto de cambios específicos en el entorno, excepcionales pero plausibles, que impactaran los factores de riesgo y, por ende, la condición financiera del Banco.

Scotiabank Chile, preocupado por su estabilidad y solvencia de largo plazo, ha desarrollado e implementado un programa de mejoras estructurales de las técnicas y herramientas utilizadas en el desarrollo de las pruebas de tensión, con las cuales aborda los desafíos planteados por el regulador y se alinea con los principios rectores señalados en el capítulo 21-13 de la RAN, así como también con las mejores prácticas de Europa, EE. UU. y Canadá.

Capacitación de riesgo

Scotiabank Chile cuenta con políticas y programas para capacitar a los colaboradores en nuestros diferentes tipos de riesgo. Existen con cursos obligatorios para toda la dotación de Scotiabank Chile, a los que se suman iniciativas de nivel local y cursos orientados a los nuevos ingresos que también tienen como objetivo la prevención y reducción de nuestros riesgos.

Entre ellos destacan cursos como: “Comprendiendo las sanciones globales”, “Lucha contra el soborno y la corrupción”, “Cultura de riesgo, apetito por el riesgo y riesgo operacional”, “Ciberseguridad y protección de datos” y “Comprender la prevención del lavado de dinero y las sanciones”, además de acciones como Scotiaplay, webinar masivo sobre ciberseguridad.

Se destaca adicionalmente que los directores fueron capacitados en las normas NIFF S1 y NIFF S2 y durante el año se continuó desarrollando programas de actualización de conocimientos y capacitación para los directores en temas relacionados con el cumplimiento normativo, la gestión de riesgos y la gobernanza. En este período, dicho plan consideró materias que a nivel global le hemos otorgado máxima prioridad, como la prevención del lavado de activos y la ciberseguridad. Tabla N°12 : Métricas de colaboradores capacitados en riesgos

Datos sobre capacitación en riesgos	2025
Personas capacitadas en gestión de riesgos durante 2025	5.917
Horas promedio de capacitación por persona en el año	2.2

Cambios y tendencias en la gestión de riesgo

Durante el año el Banco ha impulsado diversas iniciativas de gestión de riesgos con especial foco en los ámbitos de ESG, Ciberseguridad y de Ética y Cumplimiento en respuesta a un entorno marcado por cambios acelerados en las tendencias globales y por un marco regulatorio en constante evolución. Este contexto exige fortalecer la cultura de integridad, prácticas de compliance, conducta corporativa y las capacidades internas para anticipar riesgos emergentes, controles e infraestructura para el resguardo de información y robustecer la resiliencia organizacional, mediante la integración de criterios ambientales sociales y de gobernanza, junto con prácticas sólidas de seguridad digital. A continuación, se describe la gestión y avances realizados en estos ámbitos:

Gestión de los Riesgos Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG)

En Scotiabank Chile, la gestión de los riesgos ASG se desarrolla bajo las directrices del Marco de Riesgo ASG. Este Marco describe las principales pautas y las funciones y responsabilidades relacionadas con la gestión del riesgo ASG por parte del Banco y establece los requisitos mínimos para la integración de las consideraciones del riesgo ASG en los procesos de toma de decisiones sobre otros tipos de riesgo, estrategias, actividades y operaciones internas del negocio.

Los principales riesgos ASG identificados por el Banco son:

- Innovación y Transformación Digital
- Seguridad y Salud Laboral
- Ética e Integridad
- Capacitación y Desarrollo
- Anticorrupción y Libre Competencia
- Atención y Satisfacción del Cliente
- Finanzas Sostenibles
- Inclusión Financiera
- Cambio Climático
- Diversidad e inclusión



Respecto de estos temas, cabe consignar que Casa Matriz está trabajando en el diseño de un sistema que permita calcular el impacto financiero y estratégico de estos riesgos y oportunidades ASG. El objetivo es que esta herramienta esté disponible en el mediano plazo.

En materia de gestión de riesgos ASG, 2025 fue un período de transición para Scotiabank, tanto a nivel local como global, en atención a los cambios regulatorios que se están observando en Chile y otros países en temas ASG y que obligarán al Banco a adecuar sus políticas y procesos en los próximos años. Durante este período, el foco del trabajo en este ámbito estuvo en el avance y cumplimiento de los compromisos contenidos en el Plan Director para el Fortalecimiento de la Estrategia ASG definido por Scotiabank Chile en 2025 (ver más en capítulo

Estrategia de Negocios Sostenible – Memoria Integrada). En ese marco, como hitos de la gestión anual podemos destacar las siguientes acciones:

- Desarrollamos un proceso de doble materialidad para identificar con mayor exactitud nuestros riesgos de impacto y financieros en materias ASG. A partir de este proceso, que finalizó en diciembre, el objetivo es generar planes de mitigación y prevención para aquellos riesgos que no estén en nuestro mapa actual.
- Participamos, a través de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF), en la Mesa Público-Privada de Finanzas Verdes que impulsa el Ministerio de Hacienda y que concluyó en mayo con la renovación del Acuerdo Verde. Este es un compromiso voluntario entre múltiples actores del sector financiero, el Gobierno, los reguladores y supervisores de la industria, que plantea principios generales respecto de la gestión de los riesgos y oportunidades asociados al cambio climático en la toma de decisiones y compromete acciones concretas en este ámbito. Como parte de la construcción de nuestra Matriz de Riesgos ASG, también avanzamos en la definición de nuestros riesgos climáticos físicos (que se refieren a los daños a la propiedad y la infraestructura derivados de fenómenos meteorológicos extremos) y de transición (que son aquellos relacionados con la transición a una economía baja en emisiones de carbono). Durante 2024, se incorporaron metodologías para categorizar el riesgo físico y el de transición a las carteras del Banco. Las categorías de riesgo dependen del sector industrial de los clientes. Esta metodología fue desarrollada por Casa Matriz, y a nivel local, se genera un seguimiento mensual. Adicionalmente a los modelos desarrollados por BNS, en Chile se efectuó una asesoría con una consultora externa para determinar los riesgos físicos y transición, los cuales tienen como foco del análisis el sector industrial para el riesgo de transición y la geolocalización de las garantías para el riesgo físico.
- Realizamos talleres de capacitación a nuestros equipos en las metodologías que estamos incorporando para la evaluación de proveedores bajo criterios ASG y efectuamos cursos específicos, dirigidos desde Toronto, para que las primeras líneas de negocio y comerciales puedan cargar de manera correcta información en la plataforma que habilitó Casa Matriz con el fin de medir el riesgo de transición y riesgo físico de las operaciones.
-

Gobierno del Riesgo ASG

Scotiabank Chile ha establecido un gobierno para la gestión de los distintos riesgos del ámbito de ASG a los que está expuesto el Banco, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza en la toma de decisiones estratégicas. Este sigue el Modelo de las 3 Líneas de Defensa, la cual define una estructura de gobernanza, con responsabilidades y procesos que asegura una gestión de riesgo que fortalece la sostenibilidad del negocio y la confianza de sus grupos de interés a largo plazo.

Su propósito es establecer los mecanismos necesarios para evaluar, supervisar y mejorar continuamente el desempeño ASG, alineándolo con los objetivos estratégicos, compromisos y pilares relacionados al Cambio Climático, y mejores prácticas internacionales.

Figura N°21: Modelo 3 Líneas de Defensa



Avances impulsados por el Consejo ASG



El Consejo Asesor ASG es un órgano creado por Scotiabank Chile con la finalidad de brindar una mirada transversal a los desafíos ambientales, sociales y de gobernanza de la organización y visibilizar las iniciativas que el Banco impulsa en estas materias. Conformado por representantes de todas las divisiones, durante los últimos tres años este Consejo se ha encargado de promover la definición y monitorear el cumplimiento de los indicadores, políticas y programas ASG que impulsan las distintas gerencias. Además, es el principal canal donde los miembros del Directorio se informan de forma permanente sobre los alcances y progresos de nuestra

gestión social, ambiental, de gobernanza y de derechos humanos. Anualmente, este órgano rinde cuentas sobre estas materias tanto al Comité de Riesgos como al Directorio.

En 2025, como parte de su gestión, el Consejo participó en el análisis previo del primer Hipotecario Verde lanzado por Scotiabank Chile, una innovación elaborada por el área de Productos. Además, hizo seguimiento de los resultados del Banco en materia de finanzas sostenibles y validó el Plan Estratégico Ambiental elaborado por el área de *Real Estate*, que establece metas de reducción de emisiones, agua y residuos, y objetivos de adaptación de las sucursales a las necesidades de personas con problemas de movilidad. En marzo, además, los integrantes del Consejo participaron en una capacitación realizada por el área de Fiscalía IB en torno al concepto *Green Washing*.

Ciberseguridad y seguridad de la información

La ciberseguridad y la seguridad de la información están entre los principales riesgos no financieros a los que está expuesto el Banco, por cuanto involucran impactos potenciales con alcances críticos para el normal desarrollo de nuestra actividad y la reputación corporativa. En línea con esta visión, en Scotiabank Chile estamos desarrollando permanentemente políticas, controles y procedimientos con el objetivo de garantizar la seguridad y el buen uso de nuestros sistemas y registros, y crear en la organización una cultura de prevención que permita dar sostenibilidad a estas medidas.

El resultado del compromiso por la Ciberseguridad se refleja en el reconocimiento de la revista internacional *Global Finance* por tercer año consecutivo, como el banco más seguro del país. Esta premiación nos permitió acceder al Ranking de los Bancos Más Seguros del Mundo, que elabora esta publicación desde hace 35 años.

Entre los avances de la Ciberseguridad y Seguridad de la Información, se destaca:

- Protección contra ataques automatizados: se implementaron mecanismos avanzados de detección y bloqueo de ataques automatizados (botnets, credential stuffing y DDoS), a partir de soluciones basadas en Inteligencia Artificial (IA) y análisis de comportamiento.
- Mejora en los controles de seguridad: se fortalecieron los controles preventivos y detectivos en toda la infraestructura tecnológica, incluyendo:
- Ampliación del uso de autenticación multifactor (MFA) en el 100% de los accesos críticos.
- Implementación de Zero Trust Architecture en entornos internos y externos.
- Actualización de políticas y procedimientos alineados con estándares.
- Gestión de vulnerabilidades y obsolescencia tecnológica.
- Optimización de procesos de evaluación de riesgos tecnológicos.
- Mejoramiento en las políticas de control de accesos.
- Gobernanza y Cumplimiento: se consolidó el modelo de gobierno de ciberseguridad, con reportes periódicos al Directorio y cumplimiento del 100% de los requerimientos regulatorios.
- Protección tecnológica: migración hacia arquitecturas seguras, segmentación de redes críticas y adopción de herramientas de monitoreo continuo con capacidades predictivas.
- Gestión de incidentes: reducción del tiempo promedio de respuesta (MTTR) en un 30%, gracias a la automatización de procesos en el SOC y la integración con plataformas globales.
- Mejoramiento de los procesos de análisis de gestión de riesgos de activos de información.

Cultura de Riesgo en Ciberseguridad

Para que la cultura de riesgo pueda existir, el Banco impulsa medidas e iniciativas que son relevantes para tomar decisiones basadas en el riesgo y bien fundamentadas. Entre ellos:

- **Dotación de personal:** El Banco se esfuerza por mantener niveles de dotación adecuados en las funciones de Asesores de Riesgo o Supervisión Independiente de Riesgos para facilitar la gestión efectiva y eficiente del riesgo, de manera están distribuidos a través de las Líneas de Defensa.
- **Educación sobre concientización de riesgos:** El Banco potencia la cultura de riesgo por medio de mensajes uniformes a los empleados sobre que la gestión de riesgo es una parte crítica de sus responsabilidades diarias. Asimismo, el comportamiento ético también es un componente clave de una sólida cultura de riesgo y los aspectos del programa formal de riesgo de conducta forman parte de la capacitación de los empleados.
- **Capacitación y certificados de riesgo:** Los empleados de Gestión de Riesgo de Ciberseguridad y TI en todos los niveles reciben educación y capacitación sobre gestión de riesgo, certifican cada año las políticas de gestión de riesgo del Banco, y analizan las decisiones considerando los requisitos del Marco de Gestión del riesgo. Además, los empleados que ocupan los cargos de asesor de riesgo los grupos de conocimientos de ti o las funciones de supervisión independiente de riesgos son capacitados y/o certificados en materia de gestión de riesgo de TI cuentan con una combinación de experiencia en materia de ciberseguridad ti y negocios.

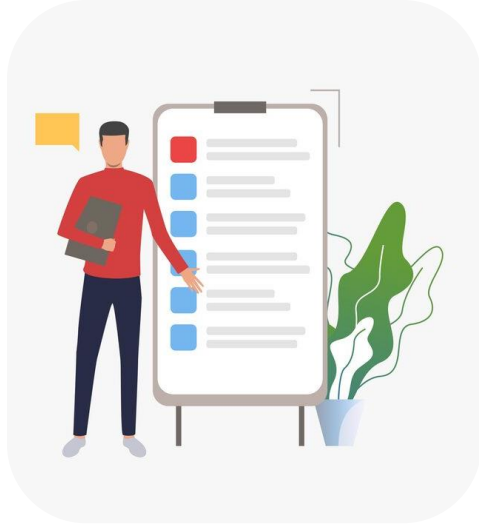


Por otro lado, se sigue desarrollando el Programa de Cultura en Ciberseguridad, a través del cual se dictan capacitaciones para prevenir riesgos en temas como teletrabajo, fuga de información y phishing. En cada una de estas dimensiones, se han impulsado las siguientes acciones:

- **Teletrabajo:** implementamos una herramienta de clase mundial (*Z-Scale*) que nos permite establecer políticas de navegación para los sitios web maliciosos o no autorizados.
- **Normativa de Prevención de Pérdida de Datos (DLP):** mejoramos los procesos de monitoreo, detección, bloqueo y notificación. Además, actualizamos el estándar de excepciones de DLP, lo que nos permitió ofrecer alternativas de solución controladas sin impactar la operación del Banco.
- **Phishing:** desarrollamos campañas de *phishing* para concientizar y capacitar a los colaboradores en la identificación de correos maliciosos. Estos ejercicios fueron

evolucionando e incorporando escenarios de prueba cada vez más complejos, como el *spear phishing*. Esta práctica nos entregó resultados positivos para la preparación de nuestros colaboradores ante estos ataques.

En 2025, se destacan los siguientes resultados del programa:



- Reforzamiento de controles técnicos, como la administración centralizada de servidores a través del proceso “LAM”, que permite el uso de claves dinámicas.
- “Charlas de Privacidad” dirigidas a “Embajadores de Riesgo” sobre temas como privacidad y protección de datos. En estas jornadas participaron cerca de 100 personas.
- 100% de los colaboradores fueron cubiertos con los entrenamientos obligatorios y las campañas de concientización sobre amenazas emergentes y fraude digital.

Tabla N°13: Registro de capacitaciones

CAPACITACIONES EN CIBERSEGURIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Ítem	2025		
	Hombres	Mujeres	Total
Total de personas capacitadas	2.736	2.937	5.673
Total de horas de capacitación	3.523	3.466	6.990
Promedio de horas de capacitación por personas	1,3	1,2	1,2

Servicios de Ciberinteligencia

En materia de Ciberinteligencia, la información compartida por la *Virtual Task Force* de la ABIF (Asociación de Bancos e Instituciones Financieras en Chile) sobre amenazas e incidentes de seguridad asociadas a proveedores de industria financiera local nos permitió tomar acciones preventivas para mitigar posibles impactos en las plataformas del Banco que utilizan a esas mismas empresas externas. La detección y alertas recibidas por parte del Equipo de Respuesta ante Incidentes de Seguridad Informática (CSIRT) del Gobierno de Chile, nos permitió elaborar reportes que enviamos a nuestro SOC (*Security Operation Center*) en



Canadá para que evaluara la información, le hiciera seguimiento y, en caso de ser necesario, generara las acciones pertinentes.

Simulacros y ejercicios de ciberataque



En 2025, la Casa Matriz organizó una capacitación sobre el nuevo proceso de gestión de incidentes. La ABIF, por su parte, coordinó dos ejercicios tácticos, en los que participaron todos los bancos miembros, además del regulador y el Banco Central como observadores. El último de estos ejercicios, al incluir a otras instituciones financieras y a proveedores, adquirió un carácter de simulacro de ciberseguridad de la industria, lo que nos permitió cumplir con las exigencias de la RAN 20-10.

Gracias a todos estos esfuerzos, en 2025, se mantienen los niveles de nuestro Índice de Riesgo de Ciberseguridad (SRI) y logramos positivos resultados en lo que se refiere

a preparación de los colaboradores frente a ataques de *phishing*, a pesar de la creciente dificultad de dichos ejercicios.

Objetivos 2026

Durante el próximo año, continuaremos evaluando las oportunidades en el uso de la inteligencia artificial, con la finalidad de implementar esta tecnología de manera óptima en las funciones del Banco. Por otro lado, seguiremos potenciando la eficiencia de nuestro *firewall* y aplicaremos sistemas de protección frente a ataques de robot en sitios expuestos en Internet.

Acciones implementadas para adaptación a nuevas normativas

Como parte del compromiso del Banco con una gestión responsable y con la solidez del sistema financiero chileno, Scotiabank Chile ha desarrollado e implementado diversas acciones destinadas a asegurar una adecuada adaptación a las nuevas normativas emitidas por los organismos reguladores. Estas medidas buscan fortalecer los estándares de cumplimiento, mejorar la eficiencia operativa y garantizar que los procesos internos se encuentren plenamente alineados con los requerimientos prudenciales, tecnológicos y de gestión de riesgos que exige el entorno regulatorio actual. El enfoque proactivo refleja la prioridad estratégica que se le asigna a la transparencia, la estabilidad y la protección de los clientes y *stakeholders*. Dentro de las acciones implementadas por el Banco, están:

- **Adecuación a normativas de la CMF y Ley de Protección de Datos Personales:** actualización integral de políticas y procedimientos de tratamiento de datos, para incorporar principios de privacidad por diseño y por defecto. Además, de la implementación de controles para garantizar derechos ARCO en plataformas digitales.
- **Fortalecimiento del Gobierno de Ciberseguridad:** ajuste del modelo de gobernanza para cumplir con los lineamientos del Estándar de Gestión de Riesgos Tecnológicos y

Ciberseguridad de la CMF, jun con la Inclusión de métricas de madurez y reportes periódicos al Directorio sobre riesgos tecnológicos.

- **Protección de Infraestructura Crítica y Open Finance:** adaptación de procesos para cumplir con requisitos de seguridad en ecosistemas abiertos, para asegurar la protección de APIs y datos compartidos con terceros, logrando la validación de proveedores mediante evaluaciones de riesgo y cláusulas contractuales alineadas con nuevas normativas.
- **Gestión de Incidentes y Resiliencia Operacional:** actualización del Plan de Respuesta a Incidentes para incorporar escenarios exigidos por reguladores y simulacros obligatorios, integrando capacidades de monitoreo continuo y reporte inmediato ante incidentes relevantes.

Finalmente, es importante destacar que el análisis detallado del entorno normativo en el cual se enmarcan estas acciones antes mencionadas se encuentra desarrollado en el Capítulo 06. Entorno Externo, al cual se hace referencia para una comprensión más amplia del contexto regulatorio que guían estas iniciativas.

Gestión de Riesgos Sistémicos

La gestión de riesgos sistémicos constituye un componente esencial en el marco de administración de riesgos para Scotiabank Chile, el cual tiene como propósito el anticipar y mitigar efectos de contagio, dada su naturaleza interconectada, buscando resguardar la solvencia individual y la estabilidad del sistema financiero en su totalidad. En ese contexto el Banco durante el 2025, ha logrado ciertos hitos en este ámbito, que a continuación se detallan:

Puntaje de Banco de Importancia Sistémica Global, por categoría

Scotiabank Chile no es considerado un Banco de importancia sistémica mundial, no obstante, a nivel local, la implementación de los nuevos requerimientos de capital para la banca, alineados con los estándares internacionales de Basilea III, incorporan la categorización de bancos de importancia sistémica mediante un índice por entidad el cual, el cual relaciona cuatro factores que reflejan el impacto que tendría el su deterioro financiero y solvencia en el funcionamiento del sistema, evitando así que dicho deterioro tenga consecuencias negativas y significativas sobre el resto del sistema financiero incluso sobre la economía del país en su conjunto.

En marzo de 2022, el Banco fue calificado por la CMF como un banco sistémico local, lo cual fue ratificado en marzo de 2025 sobre la base de la información reportada anualmente por las entidades financieras. Esta calificación involucra exigencias de cargo de capital básico extra de 1,25%, que deberán ser constituidas gradualmente a razón de un cuarto del requerimiento al año hasta 2025 (100% a diciembre de 2025), para, de esta forma, se cumpla el objetivo de fortalecer la solvencia del sistema financiero.

Integrar los resultados de las pruebas de estrés en la planificación de adecuación de capital

Las pruebas de tensión son un ejercicio periódico y representan un análisis tanto de riesgos integrales como de impactos en los requerimientos de capital. Estos resultados se utilizan tanto en la planificación estratégica de corto plazo como en la de largo plazo, para lo cual se

consideran comparaciones entre los impactos de escenarios macroeconómicos en situaciones de crisis y lo planificado. Con el objetivo de evaluar una adecuada fortaleza patrimonial, estas pruebas incluyen riesgos clave del negocio, como los riesgos de Pilar 1 (mercado, crédito y operacional), así como otros riesgos relevantes, todos los cuales son integrados en la gestión del capital.

Hitos en la gestión de los riesgos financieros y no financieros

En el ámbito de las Finanzas, se elaboró un plan de acción para adecuarnos a las exigencias de la actualización del Capítulo 21-13 “Evaluación de la Suficiencia de Patrimonio Efectivo de los Bancos” de la RAN, que entra en vigor en 2025 y que contiene cambios relacionados con los



Riesgos no financieros
Transición a un enfoque de gestión más robusta e integrada de los riesgos no financieros, con énfasis en el ámbito tecnológico y de ciberseguridad.



Riesgos Banca Retail
Se concretó un completo alineamiento de la estrategia de riesgo de la Banca Retail con la nueva estrategia comercial y de segmentación.



Riesgos emergentes
Actualización de metodología de identificación y evaluación, con una visión prospectiva.



Banca corporativa y comercial
Mejora de tiempo de respuesta a los clientes en la mayor parte del portafolio.



Activos tecnológicos
Reducción de la obsolescencia de los sistemas con la actualización de plataformas que perdían soporte de sus proveedores.



Innovación y eficiencia
Lanzamiento de pilotos de Inteligencia artificial para la mejora de eficiencia de tareas y reducción de tiempo de respuesta a clientes

riesgos de mercado del libro de banca y el proceso de autoevaluación de patrimonio efectivo, entre otros.

En el contexto de este trabajo de adaptación, se recibió una evaluación por parte de la autoridad, al Informe de Autoevaluación de Patrimonio Efectivo (IAPE) del año 2025.

La entrega de este documento es una obligación que tiene la entidad en el marco de su cumplimiento del referido Capítulo 21-13 de la Recopilación Actualizada de Normas (RAN) de la CMF. En este informe, las compañías identifican, miden y agregan sus riesgos, y determinan el patrimonio efectivo que requieren

para cubrirlos en un horizonte de corto y mediano plazo (al menos tres años).

Continuamos robusteciendo nuestras pruebas de estrés, una técnica de gestión de riesgos utilizada como apoyo para evaluar los posibles efectos de un conjunto de cambios específicos en el entorno, excepcionales pero plausibles, que impactan los factores de riesgo y, por ende, la condición financiera de un banco. Como parte de este fortalecimiento, incorporamos modelos de estrés de banca para el portafolio individual y de Banca Comercial, con una metodología en línea con los requerimientos del regulador.

El Banco reconoce la importancia creciente que han adquirido los riesgos no financieros a medida que se profundiza el proceso de digitalización y aumenta la dependencia de terceros. Por ello, se ha impulsado una transición desde un enfoque de gestión centrado en los riesgos financieros tradicionales hacia uno que incorpora de manera más robusta e integrada los

riesgos no financieros, con especial énfasis en aquellos asociados a los ámbitos tecnológico y de ciberseguridad. Este cambio de visión se complementó con la expansión del Marco de Apetito de Riesgo, que pasó de tener una métrica consolidada a contar con ocho indicadores específicos para riesgos tecnológicos. Estos nuevos indicadores cubren aspectos como la obsolescencia tecnológica y la centralización de registros y controles de aplicativos.

6. ENTORNO EXTERNO

El entorno externo, sin duda se ve configurado por los escenarios internacionales y nacionales, que en conjunto con diversas variables o ámbitos como el económico, político, social, normativo o regulatorio, tecnológico y ambiental influyen directamente en las estrategias y en las capacidades de adaptación de las empresas y bancos frente a los cambios.

Las condiciones globales y locales determinan por un lado oportunidades y presiones sobre el crecimiento, los márgenes, la inversión y la demanda de servicios, mientras que por otro los cambios regulatorios y sociales exigen ajustes permanentes en el modelo de negocio, prácticas de gobernanza, controles de riesgo y procesos operativos.

Del mismo modo, cualquier cambio político y tecnológico sumado a las tendencias ambientales redefinen expectativas de los clientes, estándares de cumplimiento ante el fiscalizador y niveles de competencia, impulsando a las organizaciones a ser capaces de enfrentar cambios, riesgos y presiones externas sin perder estabilidad, la continuidad ni la capacidad de operar normalmente, modernizando su infraestructura, además de anticiparse a los riesgos emergentes que permitan sostener su competitividad en un entorno dinámico y altamente interdependiente.

Por otro lado, Scotiabank Chile entiende que su rol no tan sólo consiste en administrar recursos, sino que habilita decisiones. Bajo esta responsabilidad de contribuir activamente al desarrollo del país y de su gente, ha construido su historia y propósito desde una convicción profunda: el crecimiento económico no es un fin en sí mismo, sino el medio más poderoso para ampliar oportunidades, reducir desigualdades, sostener políticas públicas y mejorar la calidad de vida de las personas. En este contexto, el Banco realiza una evaluación continua del entorno externo con el objetivo de anticiparse a las transformaciones que impactan a la industria bancaria en diversos ámbitos y adaptar su estrategia para acompañar a sus clientes como el socio financiero más confiable.

Escenario Internacional



El entorno externo ha estado marcado recientemente por una recomposición de los riesgos macroeconómicos, donde la dinámica inflacionaria y los factores geopolíticos han vuelto a ganar protagonismo. En Estados Unidos, el IPC de marzo se ubicó en línea con las expectativas del mercado (0,9% m/m), pero aceleró con fuerza su variación interanual hasta 3,3%, manteniéndose por sobre el objetivo de 2% de la Reserva Federal. Este panorama ha reforzado un sesgo más cauto en la conducción de la política monetaria, con el mercado anticipando una mantención de la tasa de referencia en 3,75% en la reunión de abril y descartando recortes durante 2026, en un contexto de mayores

riesgos inflacionarios globales asociados, entre otros factores, al reciente *shock* en los precios de la energía⁹.

Las tensiones geopolíticas asociadas al conflicto entre Estados Unidos e Irán mostraron una moderación transitoria tras el anuncio de un cese al fuego temporal, lo que alivió de forma significativa los temores de una disrupción prolongada del comercio energético. La reapertura del estrecho de Ormuz —por donde transita cerca del 20% del petróleo mundial— generó una fuerte corrección a la baja en los precios del petróleo y el gas, junto con una caída de las primas de riesgo. Los mercados financieros reaccionaron con alzas generalizadas en las bolsas y una mayor toma de riesgo, mientras que el dólar se debilitó. No obstante, este impacto positivo sigue siendo frágil y altamente dependiente de que las negociaciones deriven en un acuerdo de carácter duradero.

En Europa, la actividad económica continúa mostrando señales mixtas. Las ventas minoristas de febrero registraron una caída de 0,2% m/m, en línea con lo esperado, mientras que la producción industrial creció 0,4% m/m, superando levemente las proyecciones del mercado. En este contexto, se espera que el Banco Central Europeo mantenga sin cambios su tasa de referencia en la reunión de abril; sin embargo, las mayores presiones inflacionarias provenientes del escenario internacional han llevado a anticipar hasta dos alzas de tasas durante el año. En China, la Asamblea Nacional Popular aprobó un nuevo plan quinquenal centrado en el impulso del consumo interno y la autosuficiencia tecnológica, fijando un objetivo de crecimiento del PIB entre 4,5% y 5,0%, el menor desde 1991. Asimismo, se mantuvo la meta de déficit fiscal en 4% del PIB y se anunció un incremento del gasto en defensa de 7%, mientras que preliminarmente se espera un crecimiento del PIB de 4,8% a/a en el 1T-26.

En América Latina predomina un tono monetario particularmente prudente, en respuesta a un entorno externo más desafiante y al resurgimiento de presiones inflacionarias. En Brasil, el Banco Central redujo la tasa Selic a 14,75% en marzo, mientras que en Perú la tasa de política monetaria se mantuvo en 4,25% en abril. En contraste, el Banco Central de Colombia adoptó una postura más restrictiva, elevando su tasa en 100 pb hasta 11,25%. En conjunto, la región continúa enfrentando presiones externas relevantes, lo que ha llevado a las autoridades monetarias a priorizar la estabilidad macroeconómica y la preservación de la credibilidad de sus marcos de política.

Finalmente, más allá del ciclo coyuntural, la sostenibilidad continúa consolidándose como un eje estructural en la economía global, en un contexto marcado por la urgencia climática, el avance de las energías renovables y nuevas exigencias regulatorias en materia de transparencia y gobernanza. Estas tendencias han impulsado a las empresas a transitar desde compromisos declarativos hacia una ejecución más concreta, influyendo de manera transversal en las estrategias corporativas, las agendas de política pública, las expectativas sociales y el desarrollo tecnológico. En este sentido, la sostenibilidad se ha transformado en un factor clave para la identificación de riesgos y oportunidades, tanto a nivel sectorial como país.

⁹ Este documento puede contener información prospectiva basada en supuestos y antecedentes disponibles a la fecha. Dicha información está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían generar resultados distintos a los esperados. La Administración no asume obligación de actualizar estas proyecciones, salvo requerimiento normativo.

Normativa Internacional



El proceso normativo para integrar los estándares de Basilea III en la legislación bancaria chilena, liderado por la CMF desde 2019, finalizó en 2025 conforme a lo establecido por la Ley N°21.130. Esta modernización incorporó requisitos más estrictos de capital, la activación progresiva de nuevos colchones prudenciales y mayores exigencias bajo Pilar 2, reforzando la solvencia y la gestión de riesgos de la banca local, destacando avances en liquidez, cultura de riesgos y gobernanza. Con ello, el mercado bancario chileno se alinea hoy con las mejores prácticas internacionales en materia de regulación y supervisión.

En este contexto de estándares regulatorios internacionales, a continuación, se presentan las principales normas internacionales aplicables al banco:

IFRS Practice Statement 1 – Management Commentary

En junio de 2025, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) publicó una versión revisada y actualizada del *Management Commentary* (MC), enfocada en responder a las necesidades de los inversionistas, incorporando una visión de largo plazo y la consideración de factores ESG (ambientales, sociales y de gobernanza). Si bien esta declaración no es obligatoria para la adopción de las NIIF, constituye una guía de mejores prácticas para la elaboración de informes de gestión. Este marco internacional proporciona directrices claras para la redacción de comentarios de la administración, el análisis estratégico, la identificación de riesgos, el modelo de negocio y las perspectivas futuras de la organización. Asimismo, muestra una sólida alineación con las normas IFRS S1 y S2, fomenta la integración de información y responde a las expectativas tanto de reguladores como del mercado. Para los bancos, los temas clave incluyen el modelo de negocio bancario, la gestión eficiente del capital y la liquidez, la administración de riesgos financieros y no financieros, así como la incorporación de perspectivas macroeconómicas y factores ESG y climáticos en su estrategia y operación.

IFRS S1 e IFRS S2 - Normas Internacionales de Información Financiera sobre Sostenibilidad

La normativa exige que, a partir del ejercicio anual 2026, cuyos informes se presentan en 2027, las entidades supervisadas por la CMF y obligadas a elaborar Memoria Anual Integrada, incluyendo los bancos, reporten conforme a las normas NIIF S1 y S2. Estas normas representan un cambio estructural significativo, ya que integran sostenibilidad y finanzas en un único marco de reporte. De este modo, la información sobre sostenibilidad deja de ser un informe ESG separado y pasa a ser consistente con los estados financieros, utilizando los mismos límites de consolidación y estando sujeta a controles internos y, potencialmente, a verificación externa. Este nuevo enfoque involucra a los directorios, así como a las áreas de finanzas, riesgos y auditoría de las organizaciones. En la práctica, esto implica que las empresas deben evaluar los impactos financieros de los riesgos climáticos y ESG, ajustar sus modelos de negocio y estrategia, fortalecer sus sistemas de información y control interno, y prepararse para una mayor exposición a la revisión regulatoria y al escrutinio de los inversionistas.



Escenario Nacional

Entorno económico

Actividad Económica

El escalamiento del conflicto bélico en Medio Oriente ha vuelto a introducir riesgos relevantes para el crecimiento de Chile y sus principales socios comerciales. Esto, sumado al ajuste fiscal anunciado por la nueva administración, ha generado una reducción en las expectativas de crecimiento para 2026. De hecho, en su más reciente Informe de Política Monetaria, el Banco Central redujo su proyección de crecimiento para este año desde un rango entre 2 y 3% hasta un rango entre 1,5 y 2,5%. En contrapartida, el cobre ha mantenido niveles de precio elevados a pesar del incierto panorama externo, reforzando su rol determinante en el impulso de las inversiones, empleo y desarrollo regional.

Las cuentas nacionales del cuarto trimestre confirmaron el repunte de la inversión, impulsado por la demanda de maquinaria y equipos para los sectores minero y energético, así como por una aceleración en el consumo privado. Con esto, el PIB creció 2,5% en 2025, destacando un aumento de 7% en la inversión total. Continuando con esta dinámica, la inversión se proyecta como un motor clave este 2026, con un crecimiento estimado (FBCF) de 3% respaldado por mayores importaciones de bienes de capital y el pipeline de proyectos mineros y energéticos, junto con la oportunidad que presentan las necesidades de infraestructura que tiene Chile en áreas estratégicas como puertos, *data centers*, transporte y redes eléctrica, todo lo anterior en línea con la reciente revisión al alza de estimaciones por parte del sector privado y la agenda impulsada por el Gobierno para destrabar inversiones en el corto plazo.

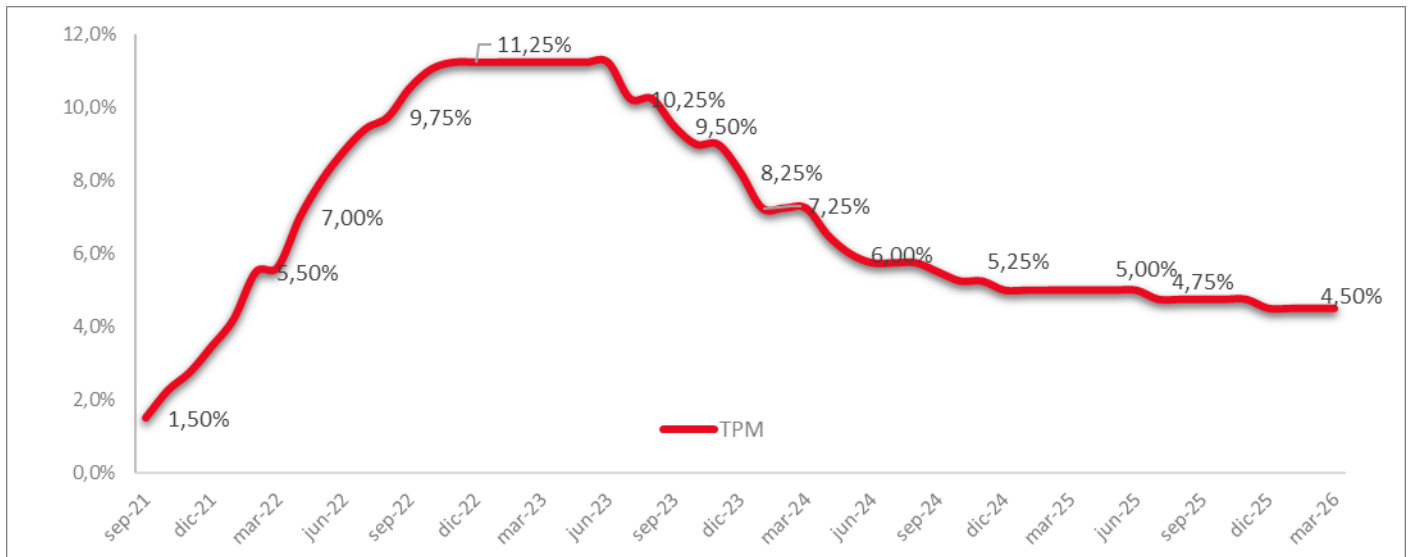
En cuanto a la actividad económica de corto plazo, el Banco Central informó que el IMACEC de febrero registró una segunda contracción interanual consecutiva (-0,3% a/a), dando cuenta de un retroceso relevante en el sector Comercio (serie desestacionalizada). Si bien parte de esta caída habría sido explicada por elementos transitorios (estacionales), las cifras a partir de marzo deberían reflejar en mayor medida las primeras consecuencias del conflicto bélico, que a nivel local se tradujeron principalmente en un aumento relevante en los precios de combustibles, encareciendo los costos para empresas y golpeando directamente el bolsillo de las familias.

Para 2026, proyectamos que el PIB crecería 2,0% como techo, considerando el fuerte recorte fiscal anunciado por el Gobierno (en torno a USD 4 bn) y el complejo panorama externo a partir del escalamiento del conflicto bélico en Medio Oriente, lo que estaría afectando el consumo privado a nivel local.

Figura N°22: Variación IMACEC

Variación IMACEC¹⁰

(variación % a/a)



Fuente: Banco Central de Chile.



Inflación

Las expectativas de inflación han aumentado significativamente tras el alza en el precio internacional de combustibles y su traspaso a nivel local. El IPC de marzo registró una variación mensual de 1,0% (2,8% interanual), donde los combustibles contribuyeron con 0,3 ppts en el IPC total. La inflación sin volátiles se ubicó en 0,5% mensual (3,4% interanual), con descensos en bienes (-0,2% m/m) pero aumentos significativos en servicios (1,0% m/m) y volátiles (1,7% m/m). Entre los ítems volátiles que destacaron por su incidencia, ya se observan algunos efectos indirectos del alza en el precio de las gasolinas, como el alza en las tarifas de transporte aéreo nacional e internacional.

La difusión inflacionaria aumentó a 55%, revelando que gran parte del shock inflacionario de combustibles se observará en abril. En marzo la difusión del IPC total y del IPC SV se mantuvo estable, cerca de sus promedios, ya que la baja difusión de bienes se compensó con el aumento en servicios. Dado que el *shock* inflacionario de combustibles se observará con más fuerza y de manera más generalizada en el IPC de abril, estimamos que la difusión inflacionaria se ubicará en la parte alta de su rango en los próximos meses, en especial a nivel de servicios, para luego normalizarse hacia mediados de año.

Con esto, revisamos al alza nuestra proyección de inflación para este año a 4,5% a/a, algo por encima de lo previsto por el Banco Central en el IPoM más reciente (4,0% a/a). Sin embargo, cerca de un 70% de esta proyección se estaría acumulando en los primeros cuatro meses del

¹⁰ Para el IMACEC se consideraron cifras a febrero 2026, dado que no se disponía de información pública a marzo.

año, mientras que los meses siguientes deberían exhibir registros inflacionarios más cercanos a sus promedios históricos.

Tabla N° 14: Variación IPC últimos 12 meses (%)

Mes	Mensual	Acumulado	Últimos 12 meses
Ene - 2024	0,7	0,7	3,8
Feb - 2024	0,6	1,3	4,5
Mar - 2024	0,4	1,6	3,7
Abr - 2024	0,5	2,2	4,0
May - 2024	0,3	2,4	4,1
Jun - 2024	-0,1	2,3	4,2
Jul - 2024	0,7	3,0	4,6
Ago - 2024	0,3	3,3	4,7
Sep - 2024	0,1	3,4	4,1
Oct - 2024	1,0	4,5	4,7
Nov - 2024	0,2	4,7	4,2
Dic - 2024	-0,2	4,5	4,5
Ene- 2025	1,1	1,1	4,9
Feb - 2025	0,4	1,5	4,7
Mar - 2025	0,5	2,0	4,9
Abr - 2025	0,2	2,1	4,5
May - 2025	0,2	2,3	4,4
Jun - 2025	-0,4	1,9	4,1
Jul - 2025	0,9	2,8	4,3
Ago - 2025	0,0	2,9	4,0
Sep - 2025	0,4	3,3	4,4
Oct - 2025	0,0	3,3	3,4
Nov - 2025	0,3	3,6	3,4
Dic - 2025	-0,2	3,4	3,5
Ene - 2026	0,4	0,4	2,8
Feb - 2026	0,0	0,4	2,4
Mar - 2026	1,0	1,4	2,8



Tasa de interés

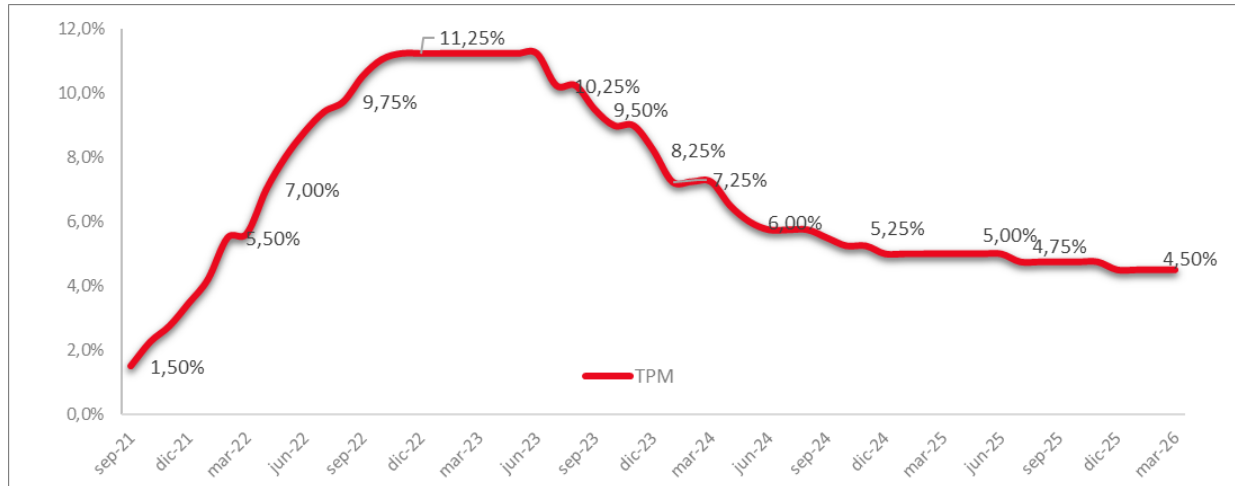
Cambio en el escenario internacional eleva los grados de incertidumbre para el Banco Central. En su reunión de marzo, el Banco Central mantuvo la Tasa de Política Monetaria en 4,5%, adoptando un sesgo claramente neutral ante el incierto panorama externo. Con esto, el Banco Central ajustó al alza la proyección de inflación para el año y retrasó la convergencia a la meta para 2027, lo que representa un cambio en la tendencia a la baja que se observaba en los últimos meses, previo a la guerra.

En cuanto a la TPM, el Consejo presentó una trayectoria que incluye un alza de 25 pb en la reunión de junio, seguida de un recorte de igual magnitud en octubre. Consideramos este escenario como poco probable, ya que implicaría revertir la decisión de endurecimiento poco después de su implementación, lo que parece inconsistente con las recientes comunicaciones de la presidenta del Consejo ante el Senado. En cambio, seguimos proyectando que la tasa de política monetaria se mantendrá en 4,5% durante todo este año, retomando su ciclo de relajación hacia su nivel neutral de 4,25% a comienzos de 2027.

Para la reunión de abril, anticipamos una mantención de la TPM en 4,5% ante el elevado registro de IPC de marzo y la expectativa de mayor inflación en abril, aunque favorecido por la caída reciente en los precios internacionales de combustibles y la relevante apreciación del CLP, que podría conducir a una caída en los precios locales de combustibles en el mes de mayo.

Figura N°23: Variación de Tasa Política Monetaria

Evaluación Tasa Política Monetaria
(variación %)



Fuente: Banco Central de Chile.

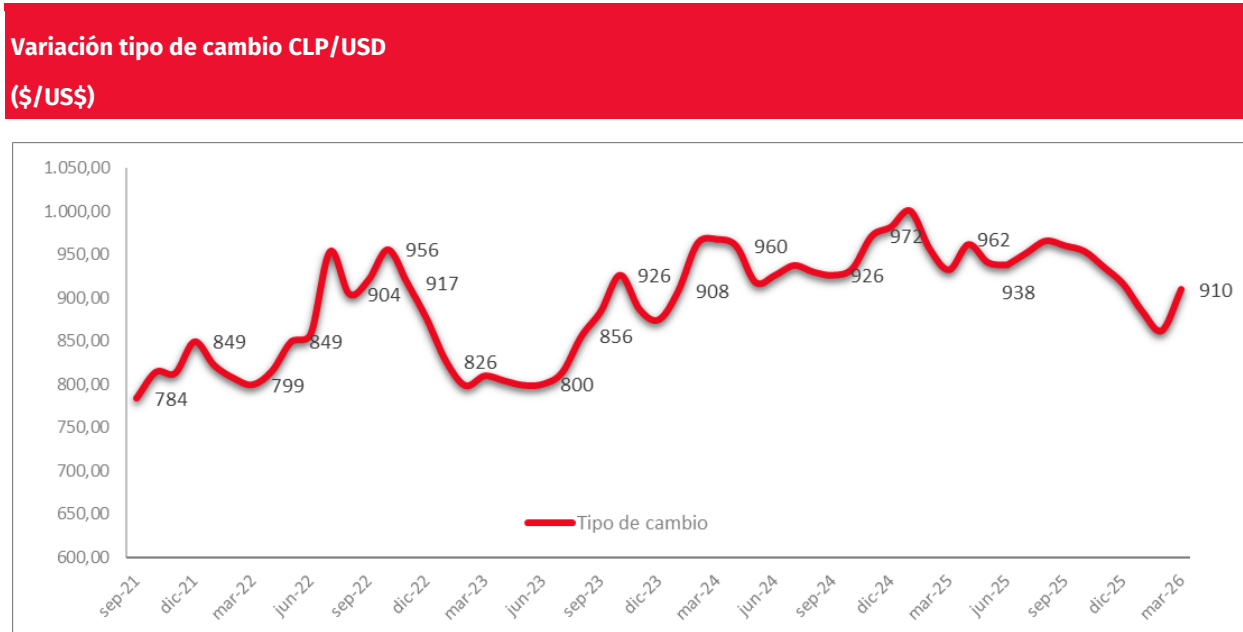
Tipo de cambio

El escalamiento del conflicto bélico provocó una apreciación global del dólar, ante lo cual el peso chileno (CLP) fue una de las monedas más castigadas dado el alto grado de dependencia que muestra Chile respecto de las importaciones de combustibles. En ese contexto, el peso llegó a depreciarse 7% respecto de su nivel antes del escalamiento del conflicto, en reacción a una apreciación de 2% en el dólar global (DXY) y una caída de 11% en el precio del cobre. Al cierre de este informe, estas variables regresaron al nivel que exhibían antes del conflicto, con el tipo de cambio en torno a \$880 por dólar.

En paralelo, el Banco Central ha mantenido el programa de acumulación de reservas por USD 18.500 millones iniciado en agosto del año pasado, mediante compras diarias de USD 25 millones. El impacto de este programa sobre la paridad ha sido acotado, debido tanto a su diseño operativo como a la opcionalidad incorporada. Asimismo, el Ministerio de Hacienda anunció un nuevo ciclo de ventas de dólares durante el mes de abril de 2026, por un monto de USD 300 millones semanales. Según el Ministerio de Hacienda, este monto se encuentra sujeto a modificaciones considerando eventuales cambios en las necesidades de financiamiento o por cambios significativos en las condiciones de mercado.

En este contexto, se estima que el castigo que había afectado al peso chileno respecto de monedas de economías desarrolladas y emergentes se ha disipado prácticamente por completo. El tipo de cambio se encuentra ahora más alineado con sus determinantes fundamentales y debería fluctuar en torno a \$870 por dólar (con volatilidad) durante el año.

Figura N°24: Variación Tipo de Cambio



Fuente: Banco Central de Chile.



Mercado laboral

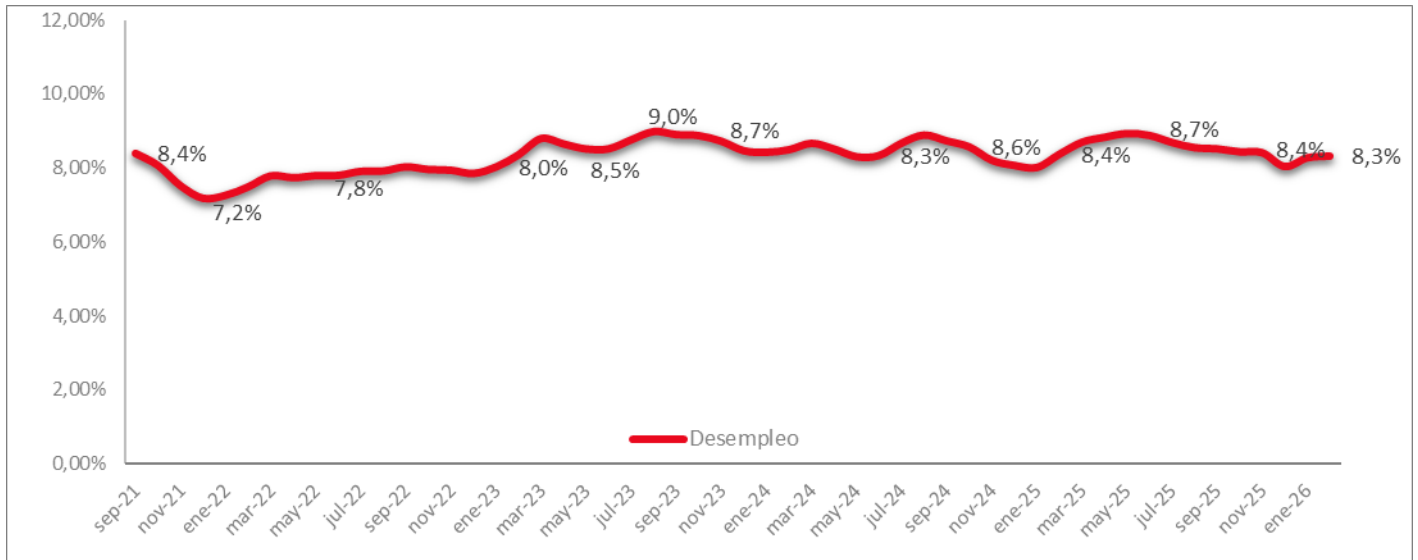
La tasa de desempleo se ubicó en 8,3% en el trimestre terminado en febrero, sin cambios respecto de lo observado el trimestre anterior. El registro mostró destrucción de 11 mil empleos y una reducción de 7 mil personas en la fuerza de trabajo, dejando atrás siete trimestres móviles consecutivos de creación de empleo. Ajustando por estacionalidad, el INE dio cuenta de una leve caída en la tasa de desempleo a 8,5% (antes: 8,6%), aún por encima del rango estimado por el Banco Central para la NAIRU (entre 8 y 8,5%) debido a una mayor contracción de la fuerza de trabajo (-34 mil) en comparación a la caída en el nivel de empleo (-13 mil).

Con todo, el mercado laboral se mantiene débil, lo que sumado a la brecha negativa que estima el Banco Central para la actividad económica (PIB creciendo por debajo del potencial), harían

poco probable que se concrete un alza de la TPM a mediados de año, a pesar de la aceleración en la inflación interanual que se proyecta para los próximos meses.

Figura N°25: Tasa de Desempleo

Tasa de desempleo¹¹
(variación %)



Fuente: Banco Central de Chile.



Entorno político

El miércoles 15 de abril, el gobierno anunció un paquete de reconstrucción y reactivación económica que busca restablecer el equilibrio fiscal, reanclar el crecimiento de mediano plazo en torno a una tendencia del 4% y fortalecer la creación de empleo formal. Si bien el costo fiscal total del paquete aún no ha sido explicitado, el gobierno ha señalado que su financiamiento descansa principalmente en mayores ingresos derivados de una recuperación del crecimiento liderada por la inversión, medidas transitorias de aumento de la recaudación y recortes de gasto fiscal. Se espera su aprobación hacia comienzos de junio, previo a la Cuenta Pública Presidencial.

El eje tributario del paquete considera una reducción gradual de la tasa del impuesto corporativo, disminuyendo la tasa desde 27% a 23% en el mediano plazo, con el objetivo de recuperar competitividad y converger hacia los estándares de la OCDE. Esta medida se complementa con una reintegración gradual del sistema tributario, que culmina en la plena imputación del impuesto de primera categoría contra los impuestos personales, reduciendo así

¹¹ Para la tasa de desempleo se consideraron cifras a febrero 2026, dado que no se disponía de información pública a marzo.

las distorsiones en las decisiones de distribución de utilidades e inversión. Para facilitar la transición desde el régimen semiintegrado, se introduce un impuesto sustitutivo transitorio que permite a las empresas convertir voluntariamente los créditos tributarios existentes sujetos a restitución en créditos plenamente utilizables mediante un pago anticipado, adelantando ingresos fiscales y reduciendo fricciones tributarias futuras. En paralelo, el paquete incorpora un régimen transitorio de declaración de activos en el exterior y repatriación de capitales, orientado a movilizar liquidez y generar ingresos inmediatos, junto con una rebaja temporal del impuesto a las herencias y donaciones para acelerar el pago de impuestos que, de otro modo, se realizarían de manera diferida. En el ámbito social, se establece una exención permanente del impuesto territorial para la vivienda principal de personas de 65 años o más, con compensación parcial a los municipios a través de transferencias al Fondo Común Municipal, trasladando explícitamente el costo fiscal al gobierno central y resguardando la neutralidad de ingresos a nivel subnacional.

El segundo pilar del paquete se concentra en el apoyo a la demanda en el corto plazo, la protección del empleo y el fortalecimiento de la certeza regulatoria. Una exención transitoria del IVA a la venta de viviendas nuevas busca acelerar la absorción del *stock* existente y reactivar la actividad de la construcción, mientras que un crédito tributario sobre la base de la planilla salarial para el empleo formal reduce directamente los costos laborales y mejora la liquidez de las empresas, en particular de las pequeñas y medianas. Estas medidas se complementan con la ampliación del Fondo de Reconstrucción de Emergencia, que provee recursos fiscales inmediatos para la reconstrucción posterior a desastres. En materia regulatoria y de inversión, el paquete aborda la incertidumbre mediante una reducción permanente del plazo de invalidación administrativa de los permisos sectoriales, acotando el período en que la propia autoridad otorgante puede revocar permisos previamente concedidos, y mediante la creación de un mecanismo específico de reembolso de gastos incurridos con posterioridad a la obtención de una Resolución de Calificación Ambiental (RCA) válida que posteriormente sea revocada o anulada por una sentencia judicial firme. Finalmente, el paquete incorpora medidas de contención del gasto a través de una moratoria por cuatro años al ingreso de nuevas instituciones al sistema de gratuidad en educación superior, limitando el crecimiento estructural de este gasto, mientras se preservan los beneficios para las instituciones y estudiantes actualmente adscritos.



Entorno regulatorio

Entorno legal

Los bancos en Chile operan bajo la Ley N°18.046 sobre sociedades anónimas y, principalmente, bajo la Ley General de bancos que regula su actividad. En un contexto internacional exigente, el marco legal y normativo del sector continúa fortaleciéndose para alinearse con las mejores prácticas globales, impulsando mayores estándares de transparencia, responsabilidad y resguardo de la información. Estos avances buscan reformar la confianza, mejorar la supervisión y facilitar la adopción de nuevos productos y servicios por parte de los clientes.

En este marco legal robusto se encuentran leyes propias de la industria financiera como leyes transversales que exigen no solo a la industria bancaria, altos estándares de gobernanza corporativa, transparencia, control interno, ciberseguridad, cumplimiento y prevención del

delito. En conjunto, estas obligaciones fortalecen la protección del mercado financiero y resguardan los intereses de los usuarios.

A continuación, se mencionan las principales leyes, regulaciones y normativas atingentes al banco:



En línea con las tendencias internacionales en temas de exigencia y protección de los derechos de los consumidores, la Ley N°21.236 de Portabilidad Financiera establece la portabilidad como un derecho y su marco reglamentario ha seguido perfeccionándose para facilitar cambios de proveedor con menores costos y trámites.

En materia laboral, durante 2024- 2025 las empresas, incluida la banca, debieron adaptarse a la Ley 21.561 (40 horas) y a la Ley N°21.643 (Ley Karin), que exige protocolos y medidas de resguardo ante acoso y violencia en el trabajo. Dentro de sus principales aspectos están las nuevas definiciones y ampliación de conductas sancionadas, modificaciones en el Código del Trabajo, requerimientos sobre protocolos internos obligatorios, de prevención, denuncia, investigación y sanción del acoso y violencia, y medidas de resguardo, que establece que las empresas adopten medidas inmediatas para proteger a las víctimas.

En temas de cumplimiento y prevención del delito, durante el 2025 se consolidó normativamente todo lo que tiene que ver con la Ley N°21.595 de Delitos Económicos, publicada el 2023, cuyo objetivo fue ampliar el catálogo de delitos, de aproximadamente de 15 a más de 200, regulando las penas y consecuencias adicionales aplicables a las personas responsables de estos delitos, y modificando a su vez, diversos cuerpos legales para perfeccionar y complementar la normativa en el ámbito del derecho penal económico, como lo es la Ley N°20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. Lo anterior, requirió en los últimos dos años una reevaluación completa de los riesgos, una actualización del Modelo de Prevención del Delito (MPD), capacitaciones específicas sobre el nuevo MPD y una revisión externa independiente, cuyos resultados se esperan para 2026. La periodicidad futura de esta revisión externa independiente del MPD será definida por el Directorio.

En línea con la prevención del lavado de activo (LA) y el financiamiento del terrorismo (FT), la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) emitió la circular N° 2.368 la cual actualiza la Recopilación Actualizada de Normas (RAN) y alinea el marco bancario con la Circular N° 62 de la Unidad de Análisis Financiero, vigente desde junio de 2025, la cual desarrolla, aterriza y operacionaliza las obligaciones de reportar las operaciones sospechosas, además de regular el acceso a la información con la definición de delitos. Estas disposiciones están respaldadas por la Ley N°19.913, normativa que estableció el marco legal para prevenir e impedir la utilización del sistema financiero para los delitos mencionados, elevando estándares de cumplimiento, trazabilidad y ética dentro de las organizaciones. Este ámbito del riesgo fue declarado en 2025 de prioridad máxima (Top Risk) para Scotiabank a nivel global y local, junto con la ciberseguridad. Con su enfoque y planes asociados, se espera que el Banco sea líder en controles de prevención de lavado de activos, a partir de revisiones permanentes de los procesos en Casa Matriz y todas las filiales.

En este contexto, la Gerencia de AML & Cumplimiento está explorando el uso de la Inteligencia Artificial (IA) para mejorar sus niveles de eficiencia y eficacia. En esa línea, ya aplica soluciones de Microsoft en sus tareas diarias, mientras sigue explorando aplicaciones más complejas a

nivel corporativo; por ejemplo, para optimizar procesos en áreas como cumplimiento y prevención del Lavado de Activos.

En Julio del 2025, se emitió la NCG N°540 y un Manual MSI con relación al Registro de Deuda Consolidada, de acuerdo con la Ley N°21.680. Estas normas fijan reglas operativas, seguridad, consentimientos y obligaciones de reporte para el funcionamiento de un registro único y administrado por la CMF, la cual centraliza la información crediticia de personas y empresas para mejorar la evaluación de riesgo.

En innovación y competencia, la Ley Fintech (Ley N°21.521) establece un marco regulatorio formal para el ecosistema Fintech y el Sistema de Finanzas Abiertas (*Open Finance*), permitiendo compartir datos con consentimiento sin infringir secreto bancario. La ley comenzó a regir parcialmente en 2023, aunque su implementación ha sido progresiva. Entre los hitos relevantes de este ámbito, se destaca la publicación de la normativa de Sistema de Finanzas Abiertas (NCG N° 514) cuya entrada en vigor diferida fue definida con un plazo diferido de 24 meses y con una implementación gradual que incluyó periodos pilotos y marchas blancas durante el 2025. En este marco, los bancos asumen el rol de instituciones proveedoras de información (IPI), lo que implica implementar APIs seguras, mecanismos robustos de gestión de consentimientos y sistemas de autenticación y trazabilidad. Esta regulación conlleva la revisión del modelo de negocio, redefinición de la relación con las Fintech y reevaluar el uso del secreto bancario, dado el entorno de mayor competencia en productos precios y experiencia del cliente. Otro hito fue la NCG N°559, relacionada a la Ley N° 21.521, la cual precisa que las entidades ya fiscalizadas deben informar previamente a la Comisión la prestación de servicios Fintech. La adaptación a la Ley Fintech se abordó como un proyecto prioritario y de alto impacto. En 2025, las mesas de trabajo multidisciplinares creadas para su desarrollo continuaron operando con equipos dedicados y un presupuesto asignado similar al establecido para el de protección de datos. Esta iniciativa es liderada por el área de Tecnología, aunque también implica ajustes en los procesos de negocio. Para abordar esto, el Banco trabaja con un doble enfoque, que se hace cargo tanto del cumplimiento de las obligaciones (ej. apertura de APIs) como de la identificación de nuevas oportunidades comerciales derivadas de las finanzas abiertas. El cronograma de implementación para *Open Finance* es más largo y complejo, por cuanto involucra la necesidad de interrelación de múltiples entidades.



En el ámbito de ciberseguridad y seguridad de la información, se continúa en adecuación de la Ley N°21.719 de Protección de Datos Personales, publicada en diciembre de 2024, cuyo inicio de vigencia está fijado para diciembre de 2026 y que otorga 24 meses para entidades públicas y privadas adecuen sus procesos. Esta normativa fortalece los derechos de las personas respecto del tratamiento de su información e incorpora la creación de la Agencia de Protección de Datos Personales como ente autónomo supervisor.

Esta ley de Protección de datos personales representa una transformación profunda para las organizaciones, ya que introduce nuevos derechos para los titulares, tales como la portabilidad y el bloqueo de datos, y refuerza principios como la transparencia y la responsabilidad proactiva. Además, establece un régimen sancionatorio claro, que contempla multas de hasta

20.000 UTM por infracciones gravísimas, incrementos en caso de reincidencia y otras medidas correctivas, como la suspensión de tratamientos de datos.



Entre los principales impactos transversales destacan:

El fortalecimiento de la gobernanza de datos

La revisión y adecuación de procesos internos

La exigencia de consentimiento explícito e informado

La gestión de incidentes y brechas de seguridad

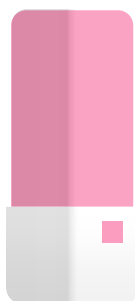
Una mayor inversión en ciberseguridad, compliance y capacitación interna.

La preparación para esta Ley de Protección de Datos ha sido uno de los mayores desafíos de Scotiabank Chile, junto con lo referido al *Open Banking*. Por esto, con un presupuesto asignado de aproximadamente MMUSD 3,5 para su implementación, al cierre de 2025, este proyecto contó con una gobernanza definida y equipos trabajando activamente en todas las líneas de la normativa. La fecha de término está fijada para diciembre de 2026, con el objetivo de asegurar el pleno cumplimiento de la Ley.

Por otra parte, en 2025 continuó la implementación progresiva de la Ley N°21.663, Ley Marco de Ciberseguridad, promulgada en marzo de 2024. Esta ley establece un marco legal integral y obligatorio en materia de ciberseguridad para el país, aplicable tanto al sector público como al privado que proveen servicios esenciales o que sean clasificadas como Operadores de Importancia Vital (OIV). En 2025, entró en vigor las disposiciones generales de la norma y comenzó formalmente la operación de la Agencia Nacional de Ciberseguridad (ANCI), que actúa como autoridad fiscalizadora del sistema nacional de ciberseguridad, y define obligaciones diferenciadas según el rol de las entidades. La ciberseguridad dejó de ser una cuestión meramente operativa para convertirse en un aspecto legal, estratégico y central en la gobernanza empresarial.

En este contexto, la normativa aplica directamente a empresas, entre ellas, la banca.

Entre las principales exigencias tecnológicas se encuentran:



La implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI).

La gestión formal de riesgos de ciberseguridad.

El desarrollo de planes de continuidad operacional y recuperación ante incidentes.

La realización de auditorías, simulacros y pruebas periódicas.

La designación de un responsable de ciberseguridad, especialmente para los OIV.

La integración de la ciberseguridad en la gobernanza corporativa, más allá del área de TI.

Entorno normativo y prudencial

El ámbito normativo y regulatorio en Chile ha adquirido en los últimos años una relevancia estratégica fundamental, ya que no solo ha definido las condiciones de operación, sino que también ha tenido incidencia directa en la capacidad de adaptación, innovación y sostenibilidad del modelo de negocio de los bancos. Los cambios en la normativa y la regulación impactan transversalmente en aspectos tecnológicos, sociales y de sostenibilidad, afectando la gestión de riesgos, la estructura de capital, la oferta de productos y servicios, así como la confianza de los clientes y del mercado. En ese contexto, el rol que ha tenido la CMF como organismo regulador único del sistema financiero chileno ha ido en aumento, teniendo como principal objetivo el velar por el buen funcionamiento, desarrollo y estabilidad del mercado financiero (el que incluye a los bancos), facilitando la participación de los agentes del mercado y defendiendo la fe pública en los mercados financieros.



En ese sentido, la CMF fiscaliza a todos los bancos de manera regular, normalmente al menos una vez al año. Por otra parte, los bancos deben enviar sus estados financieros cada mes a la CMF, entregando adicionalmente información sobre sus operaciones en distintos periodos. Los estados financieros anuales y la opinión de los auditores independientes deben presentarse igualmente ante la CMF al igual que los estados financieros intermedios al 30 de junio y 31 de diciembre los cuales deben incluir un informe de revisión realizado por los auditores independientes.

El Banco Central por otra parte, actúa de forma coordinada con la CMF, quienes tienen como objetivo común la preservación de la estabilidad financiera dentro del marco de sus respectivas competencias legales. En particular, el Banco Central en Chile es un organismo autónomo, de rango constitucional, de carácter técnico, con personalidad jurídica, patrimonio propio y duración indefinida. El objeto legal de éste es mantener la estabilidad del peso chileno y el funcionamiento ordenado de los sistemas de pagos internos y externos. Adicionalmente, el Banco Central cuenta con atribuciones para regular el sistema financiero y el mercado de capitales, las que están orientadas a asegurar que los bancos y otras instituciones financieras realicen sus actividades en forma segura y ordenada, promoviendo que los sistemas y medios de pagos funcionen de manera eficiente y confiable. Complementariamente, cuenta con atribuciones para cautelar la estabilidad del sistema financiero, que le permiten actuar ante escenarios de crisis, lo cual realiza a través de la política financiera.

Tanto la CMF como el Banco Central desempeñan un rol central en la implementación y supervisión de este nuevo ecosistema, asegurando que su desarrollo se alinee con los principios de seguridad, transparencia y estabilidad del sistema financiero chileno.

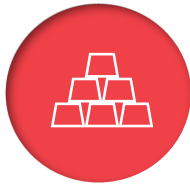
Normativa Financiera- Bancaria

El Comité de Basilea ha desarrollado directrices sobre gestión de riesgos, avanzando progresivamente en lo que hoy se conoce como Basilea I, II y III, lo que ha representado una serie de desafíos y cambios para el mercado financiero global y local.

El enfoque chileno sigue la estructura clásica de Basilea III con Pilar 1, Pilar 2 y Pilar 3, implementándose de manera gradual, tal como se establece en la siguiente figura:



Figura N°26: Los tres pilares de Basilea



Pilar 1

Establece requerimientos mínimos de capital el que incluye un 8% de capital sobre activos ponderados por riesgo (APR), 4,5% en capital nivel 1 de mayor calidad y la incorporación de un colchón de conservación, colchón contra - cíclico y cargos por bancos sistémicos



Pilar 2

Establece la supervisión y evaluación interna de capital (IAPE) obligando a los bancos a que elaboren anualmente el Informe de Autoevaluación de Suficiencia de Capital (IAPE), donde deben demostrar que su nivel de capital sea adecuado a su modelo de negocio, riesgos materiales y escenarios de estrés severos



Pilar 3

Tiene como objetivo fortalecer la transparencia y la divulgación de información por parte de las instituciones financieras, complementando y mejorando el acceso a la información que actualmente publican los bancos. La divulgación de información bajo Pilar 3 es considerada fundamental para fortalecer la confianza en el sistema bancario y promover una mayor transparencia en las operaciones financieras. Esto permite que los inversionistas y el público puedan evaluar la solidez y el perfil de riesgo de las instituciones, lo que, a su vez, influye directamente en las decisiones de inversión y en la asignación de recursos.

En ese sentido, el principal marco normativo para los Bancos en Chile son las RAN y las Normas de Carácter General (NCG) y es por medio de ellas que se adoptan las directrices internacionales de Basilea III, mencionando algunas normativas aplicables, tales como:

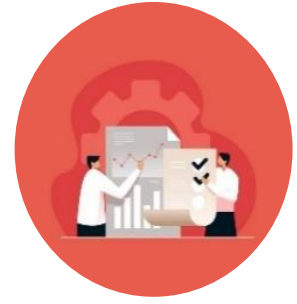
Circular N°2.365- Pilar 2 de Basilea III

En concordancia con lo establecido anteriormente respecto a Pilar 3, respecto a la divulgación de información adecuada, oportuna y comparable la cual busca fortalecer la solvencia y estabilidad del sistema financiero, es que complementariamente en julio de 2025 se publicó la Circular N°2.365 sobre Pilar II, que modifica el Capítulo 21-13 de la RAN. No obstante, solo algunas disposiciones entraron en vigor en diciembre de 2025, entre las que destacan: (i) la nueva definición formal del Objetivo Interno de Patrimonio Efectivo (OIPE), que debe reflejarse en el IAPE 2025 de los bancos, con proyecciones para el período 2025-2027; y (ii) cambios en la estructura mínima del IAPE, que requiere que los bancos ajusten su Informe de Autoevaluación de Patrimonio Efectivo al nuevo marco conceptual establecido por la circular. Adicionalmente, se limita la extensión del informe a un máximo de 70 páginas y se establece la exigencia de publicación trimestral de los Estados Financieros, con el objetivo de fortalecer la supervisión y la consistencia de la información reportada.



RAN 21-20 - Pilar 3 de Basilea III

La implementación de Basilea III en Chile, modernizó de manera significativa la regulación bancaria, elevando los estándares de solvencia, capital y gestión de riesgos. Dentro de este marco, Pilar 3 cumple un rol esencial al exigir que las instituciones financieras divulguen información suficiente y consistente para que el mercado pueda evaluar adecuadamente su perfil de riesgo, nivel de capital y solidez financiera.



En Chile, Pilar 3 se incorpora mediante el cuerpo normativo RAN 21-20 “Disciplina de mercado y transparencia”, siendo supervisada su debida implementación por la CMF. Esta norma operacionaliza las exigencias de Basilea III en materia de divulgación, define los contenidos mínimos, los formatos y la periodicidad, y supervisa el cumplimiento de los bancos, asegurando que la información publicada sea comparable, clara y útil para los distintos participantes del mercado.

En este contexto, Scotiabank Chile ha avanzado en la adopción de mejores prácticas de divulgación, reforzando la transparencia mediante la publicación regular de información financiera y de gestión relevante para el público y autoridades. La existencia de esta normativa ha facilitado la supervisión y el monitoreo del sistema financiero, al proveer información estandarizada que permite evaluar de manera más eficaz la situación de riesgo y solvencia de las instituciones, así como la estabilidad del sistema en su conjunto. Además, contribuye a que las autoridades puedan adoptar medidas preventivas oportunas cuando corresponda.

Desde 2023, la divulgación de Pilar 3 es obligatoria de manera trimestral para todos los bancos en Chile, mientras que su versión en formato Informe debe publicarse anualmente.

Norma Carácter General (NCG) N°519- CMF

En octubre de 2024, la CMF publicó la NCG N°519, que modifica principalmente las NCG N°30 y N°461, relativas a la Memoria Anual Integrada. Algunas disposiciones de esta nueva normativa entraron en vigor el 31 diciembre de 2025 aplicables tanto para los bancos como para otras entidades obligadas. Esto implica que durante el ejercicio 2025 los bancos debieron prepararse para cumplir plenamente con los requisitos de la NCG N°519 en su Memoria Anual Integrada correspondiente a 2025. Entre las obligaciones que comenzaron a regir desde esa fecha están el preparar una memoria anual integrada completa con contenidos claves que deben incorporarse tales como: (i) Gobierno Corporativo reforzado, en el que se eleva significativamente el estándar de revelación, exigiendo una mayor transparencia en la información sobre la estructura y funcionamiento del gobierno corporativo; (ii) Personas, cumplimiento laboral y Ley Karin incorporando en la memoria el reporte de información respecto a política y prácticas de prevención del acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo, con el porcentaje de



trabajadores capacitados en este ámbito; y (iii) riesgos y sostenibilidad (sin NIIF S1/S2 aun para la Memoria 2025) dado que la NCG N°519 no obliga todavía a aplicar dichas normas pero si exige a la fecha una descripción más estructurada de riesgos relevantes del negocio, riesgos ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) explicando como estos riesgos se integran en la estrategia y gobierno del banco, además de incorporar el reporte de métricas de sostenibilidad alienadas a estándares sectoriales del *Sustainability Accounting Standards Board (SASB)*, según corresponda.



Entorno social

De acuerdo con una publicación de fenómenos criminales¹² realizada por el Ministerio Público, el entorno social en los últimos años en Chile ha atravesado un proceso de transformación profunda, marcado por el surgimiento y la consolidación de actos criminales cada vez más complejos y violentos. Este cambio ha impactado tanto en el aumento de delitos típicamente asociados al crimen organizado tales como homicidios, secuestros, extorsiones, tráfico de drogas y porte de armas, como en la expansión territorial de estos ilícitos hacia regiones que históricamente presentaban bajos niveles de criminalidad grave, apreciándose un desplazamiento territorial por parte de las redes criminales que ya no se limitan únicamente a grandes centros urbanos. Estas organizaciones han sido capaces de combinar múltiples mercados ilícitos, evidenciando, además, una coordinación entre actores nacionales y extranjeros. Todo esto ha influido directamente en las expectativas de los hogares y las percepciones sociales.

Lo anterior, afecta tanto al entorno privado, así como entidades financieras, que deben operar en un entorno de mayor vigilancia y con expectativas más altas con relación a la transparencia, seguridad de la información, responsabilidad social y conducta ética.

Todo este entorno social, ha generado una fiscalización más rigurosa por parte de las autoridades, situando en el centro del debate público la actuación de la banca, pero también de las autoridades, quienes buscan la manera de fortalecer los modelos de monitoreo transaccional, la efectividad en los procesos de conocimiento del cliente (KYC) y la identificación del beneficiario final.

En lo que respecta a otros tópicos, la Subsecretaría de Telecomunicaciones¹³ (Subtel), en marzo de 2025, anunció la implementación de una nueva normativa, en el marco de la Agenda de Seguridad Digital, exigiendo que todas las llamadas comerciales solicitadas o vinculadas a una relación previa con el usuario o cliente utilizaran el prefijo 600, mientras que las llamadas no solicitadas debían emplear el prefijo 809. Este hecho normativo social tiene como objetivo el otorgar mayor transparencia y seguridad a las personas, así como reducir el spam y las estafas telefónicas. Las empresas contaron con un plazo de seis meses para adecuarse a esta normativa y, desde agosto de 2025, quedó prohibido utilizar una numeración distinta para campañas comerciales.

Esta medida ha tenido un impacto social y económico relevante. Por un lado, ha generado un cambio en el comportamiento de los usuarios, quienes ahora pueden identificar y, en muchos

¹² Según informe Crimen Organizado del Ministerio Público, publicado en 2025.

¹³ Según normativa de la Subsecretaría de Telecomunicaciones

casos, evitar este tipo de llamadas. Por otro lado, ha afectado especialmente a la banca y a las empresas financieras, donde la contactabilidad es crítica para los procesos de cobranza y gestión de créditos. La obligatoriedad del uso de prefijos ha modificado los esquemas tradicionales de gestión de cobranza, obligando a las empresas a replantear sus estrategias y a potenciar otros canales de contacto como mensajes de texto (SMS), WhatsApp, correo electrónico, aplicaciones móviles o notificaciones automáticas a través de sitios web.

Considerando a largo plazo un posible aumento de la morosidad en el pago de créditos debido a la menor efectividad en la localización de clientes morosos, un incremento en los costos de cobranza por la necesidad de invertir en canales complementarios de comunicación, además de presión sobre los indicadores de riesgo crediticio.

Todo esto se acompaña de otras temáticas sociales, cuyo impacto también afecta colateralmente a la industria bancaria:

(i) Costo de la vivienda y acceso a créditos: El encarecimiento sostenido de las viviendas ha dificultado el acceso a la casa propia. Este aumento de precios, junto con mayores exigencias crediticias, reduce la capacidad de los hogares para obtener financiamiento hipotecario.

(ii) Presupuesto de hogar: La reducción del poder adquisitivo, sumado al costo de vida elevado, limita la capacidad de ahorro de los hogares. Como consecuencia, aumenta la presión sobre el endeudamiento para sostener niveles básicos de vida y la reducción de la inversión.

(iii) Tasa de Natalidad: la disminución en la tasa de natalidad ha derivado en un envejecimiento progresivo de la población. Este cambio demográfico influye en la demanda por servicios financieros y en la composición de los productos requeridos a largo plazo.

(iv) Equilibrio laboral-social: El país enfrenta el desafío de la búsqueda de mayor bienestar social, como la reducción de la jornada laboral, y la necesidad de aumentar la presencialidad en los lugares de trabajo, lo que impacta las dinámicas productivas y de consumo.

(v) Redes, tecnología y digitalización social: La masificación e intensificación del uso de redes sociales y tecnologías digitales ha acelerado su adopción en los negocios, influyendo en la interacción entre las personas con los productos y servicios financieros, lo cual ha implicado cambios en el modelo y estrategias de negocio.



Entorno medioambiental

En un contexto global donde la sostenibilidad se ha consolidado como un eje central del desarrollo corporativo, y ante la próxima entrada en vigencia de las normativas IFRS S1 y S2 en 2026, las empresas en Chile han debido iniciar un proceso de preparación para enfrentar este cambio de paradigma, que sitúa la sostenibilidad como un elemento fundamental de la gestión empresarial. Esta transición responde a una tendencia internacional que exige la integración efectiva de los riesgos y oportunidades ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) en la estrategia organizacional, fortaleciendo la transparencia y la conexión entre la información financiera y no financiera. En este escenario, las organizaciones (incluida la banca) han comenzado a reforzar su compromiso con la acción climática, implementando políticas, procesos y mecanismos orientados a la sostenibilidad ambiental y a la adopción progresiva de criterios ESG como parte estructural de sus operaciones. El objetivo es generar impactos concretos en el corto y mediano plazo, marcando un punto de inflexión en la forma en que las empresas chilenas gestionan y comunican sus riesgos de sostenibilidad, alineándose con los estándares globales de transparencia y gobernanza climática.

Desde una perspectiva empresarial, esto implica una mayor capacidad para anticipar los impactos financieros asociados al cambio climático, fortalecer la gobernanza y asegurar que los directorios tomen decisiones informadas y coherentes con escenarios de transición económica y riesgos físicos. En consecuencia, las empresas deberán robustecer sus sistemas de datos, controles internos y procesos de análisis, incorporando trazabilidad, comparabilidad y auditabilidad en la información no financiera. Todo esto eleva los estándares de gestión y competitividad tanto a nivel local como internacional, y abre oportunidades estratégicas como el acceso a financiamiento verde, la mejora en la valoración de mercado al reducir la asimetría de información, y el posicionamiento ante inversionistas globales que exigen el cumplimiento de estándares consistentes con las del Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB).

Cambios relevantes e impactos en Scotiabank

En los últimos años, el entorno de negocio se ha visto impactado por factores como el cambio en las expectativas y hábitos de los clientes, y las crecientes regulaciones locales e internacionales que se han impulsado para prevenir problemas de insolvencia de las entidades con potencial impacto sistémico, garantizar la seguridad de los datos y regular la competencia.

Relativo a la exigencia normativa o regulatoria, debido al rol sistémico, el Banco ha debido mantener continuidad operativa, seguridad financiera y cumplimiento regulatorio en todo momento. Estos factores no solo han modificado los requisitos formales, sino que han impulsado ajustes profundos en procesos, controles, estructura organizacional, tecnología, monitoreo y prioridades estratégicas. Debido a lo anterior, Scotiabank no solo se ha adaptado a todos estos ajustes, sino también ha tenido que anticiparse a ellos cada año, fortaleciendo la resiliencia, eficiencia y transparencia. La capacidad de respuesta frente a cambios normativos, sociales, políticos y económicos se ha convertido, por tanto, en una ventaja estratégica que ha permitido mantener la confianza pública, asegurar la estabilidad en el sistema bancario chileno y avanzar hacia modelos de negocio más sostenibles y responsables.

Respecto a las tendencias digitales, el banco ha definido al ámbito tecnológico e Infraestructura dentro de las prioridades estratégicas. Para ello, se ha establecido planes de inversión en proyectos orientados hacia los focos de transformación digital, lanzamientos de servicios y productos (especialmente digitales), y cambios en modelos de atención. La mayoría de las más de 100 proyectos que están en ejecución tienen un horizonte de un año y se aprueban considerando la visión estratégica de largo plazo. Adicionalmente, también existen iniciativas relacionadas con cumplimiento regulatorio y mantención de sistemas e infraestructura. Asimismo, en respuesta al entorno tecnológico, el banco ha realizado esfuerzos relacionados a la protección de privacidad y la seguridad de los datos, los cuales son esenciales para el compromiso de ser el socio financiero más confiable para los clientes. Entre ellos, se destaca el desarrollo de un programa completo de privacidad, medidas para la ética sólida de los datos, uso responsable de IA, prevención de lavado de dinero, el fraude y otros delitos financieros.

Por otro lado, en respuesta a las nuevas oportunidades relacionadas con el clima y la necesidad de perfeccionar la capacidad del banco de identificar, evaluar y gestionar los cada vez mayores



riesgos relacionados con el clima, se han realizado cambios relevantes a nivel de marco normativo y de gobernanza frente a este ámbito, entre ellos la definición de pilares climáticos, iniciativas con base a los compromisos ODS, el desarrollo de herramientas de gestión de riesgos ASG, capacitación de temas relacionados a directores, colaboradores y proveedores, entre otros esfuerzos.

Por último, otros cambios que responde al entorno del Banco son relacionados a la mejora de la capacidad operativa frente al dinamismo del mercado e industria. Se destaca la digitalización de los procesos, optimización de estructuras y colaboración entre equipos, y mejoras de los estándares de seguridad operacional por medio de una cultura organizacional enfocada en el control, la integridad y una gestión prudente del riesgo.

Conclusiones y focos para el próximo período

El entorno externo muestra señales de mejora hacia 2026, con un mayor dinamismo global impulsado por la inteligencia artificial y condiciones financieras más favorables. Sin embargo, persisten riesgos relevantes que podrían afectar la volatilidad y el acceso a financiamiento. A nivel local, la inversión continúa liderando la recuperación económica, mientras que la inflación sigue disminuyendo y se acerca al objetivo del Banco Central (3%). Además, el tipo de cambio USD/CLP refleja un peso chileno fortalecido, lo que contribuye a un entorno económico más estable, aunque el mercado laboral permanece débil y enfrenta presiones crecientes de costos.

El nuevo gobierno anticipa ajustes significativos en el gasto público, seguridad y estímulos a la inversión, lo que podría acelerar la actividad económica, pero también requerirá una mayor capacidad de adaptación regulatoria y operativa. Paralelamente, el ciclo regulatorio se intensifica en áreas clave como: la prevención de delitos financieros, capital, ciberseguridad, protección de datos, finanzas abiertas y sostenibilidad; incrementando sustancialmente los requisitos de cumplimiento y gobernanza.



En este contexto, tanto Scotiabank como el sector bancario deben fortalecer su capacidad para resistir, absorber y adaptarse a shocks o cambios adversos del entorno, asegurando la continuidad operativa, la solvencia, la seguridad y la calidad del servicio al cliente. Asimismo, se vuelve fundamental replantear las estrategias económicas, priorizando inversiones en cumplimiento y tecnología, además de anticiparse a los impactos en riesgos, márgenes y asignación de capital para mantener la competitividad en un entorno cada vez más exigente.

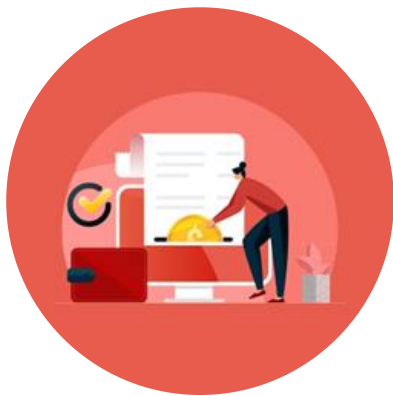
En conclusión, los focos prioritarios del Banco que fortalece la resiliencia regulatoria y operacional para enfrentar un entorno más exigente y competitivo durante 2026–2027 se consolidan en dos grandes pilares estratégicos: la seguridad y la sostenibilidad. Por un lado, la institución reafirma su compromiso con una cultura de control y gestión de riesgos cada vez más sólida, elevando la criticidad en el manejo de riesgos no financieros, especialmente aquellos vinculados a la seguridad tecnológica y la ciberseguridad. Los avances en capacitación interna y el reconocimiento internacional obtenido reflejan el éxito y la continuidad de este

esfuerzo. Por otro lado, el Banco mantiene un firme compromiso ASG, integrando la sostenibilidad en su estrategia global de negocios. El apoyo a la transición hacia una economía baja en carbono, a través del financiamiento climático definido por su Casa Matriz, muestra una clara orientación hacia el futuro, en el que la responsabilidad ambiental y el acompañamiento a los clientes serán elementos clave. En conjunto, estos focos estratégicos posicionan al Banco como una institución preparada para enfrentar los desafíos del entorno y liderar de manera segura, responsable y sostenible en los próximos años.

7. RENDIMIENTO Y SITUACIÓN FINANCIERA

La presentación del rendimiento y situación financiera del Banco tiene el propósito de ofrecer una visión detallada que complementa la información financiera de los Estados Financieros, permitiendo la lectura integral sobre la capacidad futura de generar flujos de caja y creación de valor del Banco.

De este modo, el capítulo presenta los principales componentes, métricas y ratios financieros de Scotiabank, los cuales apoyan la interpretación de los *stakeholders* sobre:



- La sostenibilidad del modelo de negocio a largo plazo.
- Las perspectivas estratégicas de la organización de acuerdo con las tendencias y riesgos identificados.
- La posición financiera del Banco respecto al mercado.
- La gestión de la solvencia y liquidez, así como de la fortaleza estructural.
- La resiliencia del Banco para enfrentar escenarios adversos, sostener las operaciones y responder a las exigencias regulatorias y del mercado.

Desarrollo y rendimiento del Banco durante el año

A partir de lo expuesto anteriormente y considerando el objetivo del capítulo, a continuación, se presenta un análisis de los Estados Financieros Consolidados de Scotiabank Chile al 31 de marzo de 2026, considerando dos niveles de análisis:

1. La variación entre los saldos al cierre de los años 2025 y 2026.

2. La comparación entre el último trimestre de 2025 (octubre a diciembre 2025) y el primer trimestre de este año (enero a marzo 2026).

La Tabla N°15 presenta el Estado de Resultados a 2025 y 2026, con el objetivo de informar el total de ingresos operacionales, gastos operacionales, gastos por pérdidas crediticias, impuesto a la renta y Utilidad (Pérdida) consolidada del Ejercicio (o periodo):

Tabla N°15: Estado de Resultados

Estado de Resultados	Trimestre terminado a:		
	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Ingreso neto por intereses y reajustes	562.250	336.749	318.627
Ingreso neto por comisiones	58.177	46.373	56.400
Resultado financiero neto	(195.377)	31.325	45.098
Otros ingresos operacionales	11.485	6.801	4.704
Total, ingresos operacionales	436.535	421.248	424.829
Total, gastos operacionales	(168.450)	(175.016)	(165.719)
Resultado operacional antes de pérdidas crediticias	268.085	246.232	259.110
Gastos por pérdidas crediticias	(145.898)	(128.067)	(190.223)
Resultado de operaciones continuas antes de impuesto	122.187	118.165	68.887
Impuesto a la renta	(24.946)	(17.625)	(11.552)
Utilidad (Pérdida) consolidada del Ejercicio (o periodo)	97.241	100.540	57.335

Al trimestre terminado en marzo de 2026, se registró un ingreso neto por intereses y reajustes de CLP 562.250 millones, un 76,5% superior respecto al mismo trimestre del año anterior, por mayor resultado de coberturas contables por reajustes de la UF. En la vista versus trimestre anterior, se contabilizó un ingreso neto por intereses y reajustes un 67,0% superior, explicado también por un mayor resultado de coberturas contables por reajustes de la UF.

Las comisiones netas ascendieron a CLP 58.177 millones, lo que significó un incremento de 3,2% con respecto al primer trimestre de 2025, debido a mayores comisiones de asesorías, tarjetas y prepago. En la vista versus trimestre anterior, se contabilizaron comisiones un 25,5% superiores por mayores comisiones de seguros y asesorías.

El resultado financiero neto registró una pérdida de CLP -195.377 millones, cuyo resultado es inferior respecto a marzo del año anterior en CLP 240.475 millones, debido a un menor resultado por contratos de derivados financieros. En la vista versus trimestre anterior, se contabilizó un resultado financiero neto menor en CLP 226.702 millones,



debido al menor resultado por contratos de derivados financieros y resultado por cambio de moneda extranjera.

Por su parte, los otros ingresos operacionales¹⁴ del trimestre ascendieron a CLP 11.485 millones, un incremento de 144,2%, explicado por mayores incentivos de tarjetas. En la vista versus trimestre anterior, se contabilizaron otros ingresos un 68,9% superiores también por mayores incentivos de tarjetas.

Con respecto a los gastos operacionales, ascendieron a CLP 168.450 millones, con un aumento de 1,6% versus el trimestre del año anterior, principalmente por mayores gastos en tecnología (servicios regionales y asesorías), junto con mayores gastos en salarios (beneficios y vacaciones). En la vista versus trimestre anterior, los gastos operacionales son menores en 3,8% principalmente por indemnizaciones y salarios (vacaciones, bonos).

Los gastos por pérdidas crediticias del trimestre alcanzaron CLP 145.898 millones, una disminución de 23,3% debido a la implementación del nuevo modelo de riesgo para la cartera de Consumo que afectó principalmente a CAT, en enero 2025. En la vista versus trimestre anterior, los gastos por pérdidas crediticias son un 13,9% superiores, debido al aumento de castigos y provisiones en el segmento Commercial Banking.

El impuesto a la renta del trimestre asciende a CLP 24.946 millones, equivalente a un incremento de 115,9% respecto al mismo periodo del año anterior y un 41,5% superior al trimestre anterior. De esta manera, la utilidad consolidada del periodo de CLP 97.241 millones es un 69,6% mayor respecto a marzo de 2025 y un 3,3% menor a diciembre 2025.

La Tabla N°16 presenta los saldos del Estado de Situación a 2025 y 2026, con el objetivo de informar la composición y el total de activos, pasivos y patrimonio:

Tabla N°16: Estado de Situación Financiera

¹⁴ Considera: Resultado por inversión en sociedades; Resultado de activos no corrientes y grupos enajenables para la venta no admisibles como operaciones discontinuadas; Otros ingresos operacionales.

Estado de Situación Financiera	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Efectivo y depósitos en bancos	1.160.887	1.121.123	1.091.651
Operaciones con liquidación en curso	1.314.673	1.254.800	476.097
Activos financieros para negociar a valor razonable con cambios en resultados	5.424.970	5.492.515	6.161.259
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral	2.699.593	1.674.859	2.247.611
Contratos de derivados financieros para cobertura contable	264.180	231.515	271.551
Activos financieros a costo amortizado	31.711.360	31.838.787	31.826.452
Inversiones en sociedades	44.788	44.234	39.409
Activos intangibles	227.557	235.630	248.893
Activos fijos	73.632	74.466	73.519
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	129.777	132.469	141.545
Impuestos corrientes	13.007	10.910	6.403
Impuestos diferidos	479.997	457.136	454.347
Otros activos	1.020.421	936.659	924.378
Activos no corrientes y grupos enajenables para la venta	38.148	31.331	25.299
Total Activos	44.602.990	43.536.434	43.988.414
Operaciones con liquidación en curso	1.435.005	1.127.001	421.227
Pasivos financieros para negociar a valor razonable con cambios en resultados	4.406.802	4.512.955	4.750.992
Contratos de derivados financieros para cobertura contable	1.541.044	1.526.603	1.587.550
Pasivos financieros a costo amortizado	30.015.881	29.127.541	29.917.487
Obligaciones por contratos de arrendamiento	125.716	128.139	135.403
Instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	1.929.761	1.902.046	1.941.805
Provisiones por contingencias	44.385	41.861	48.201
Provisiones para dividendos, pago de intereses y reapreciación de instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	348.676	133.589	257.279
Provisiones especiales por riesgo de crédito	145.052	145.822	148.427
Impuestos corrientes	5.334	29.996	39.163
Impuestos diferidos	721	635	804
Otros pasivos	819.217	830.883	974.107
Total Pasivos	40.817.594	39.507.071	40.222.445
Capital	1.368.421	1.368.421	1.368.421
Reservas	381.405	381.405	381.405
Otro resultado integral acumulado	(167.542)	(43.626)	(83.406)
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	2.332.789	1.898.883	2.155.419
Utilidad del ejercicio	98.952	433.906	84.134
Provisiones para dividendos, pago de intereses y reapreciación de instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	(346.548)	(133.383)	(254.096)
Del interes no controlador	117.919	123.757	114.092
Total Patrimonio	3.785.396	4.029.363	3.765.969
Total Pasivos y Patrimonio	44.602.990	43.536.434	43.988.414

Se observa que el total de activos tuvo un incremento de 1,4% entre marzo 2026 vs. 2025, principalmente por Operaciones con liquidación en curso (+176%) (otras transferencias de fondos en curso con bancos u otros). Con respecto al trimestre anterior, el incremento es de 2,4% por Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral (+61,2%) (instrumentos financieros de deuda del banco central de Chile).

Por otra parte, respecto a marzo del año anterior, el total de pasivos registró un incremento de 1,5%, explicado principalmente por Operaciones con liquidación en curso (+241%) (otras transferencias de fondos en curso con bancos u otros); y con respecto al trimestre anterior, el total de pasivos se ha incrementado en 3,3% por Pasivos financieros a costo amortizado (+3,0%) (depósitos y otras captaciones a plazo).

Por su parte, el patrimonio versus marzo 2025 ha tenido un incremento de 0,5% por Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores (+8,2%), mientras que versus diciembre 2025 una caída de 6,1% por Utilidad del ejercicio (-77,2%).



Posición financiera

Préstamos



La sección de Posición Financiera comprende el rubro “Créditos y cuentas por cobrar a clientes” de los Estados de Situación Financiera Consolidados. Según se observa en la Tabla N°17, la cartera de colocaciones del Banco (netas de provisiones y excluyendo préstamos interbancarios) alcanzó CLP 31.362.209 millones, con una disminución de -0,8% respecto del mismo periodo del año anterior. Las colocaciones comerciales caen un -6,3%, mientras que las de consumo crecen un +8,3% y vivienda un +1,8%. Respecto al trimestre anterior, la disminución de colocaciones es de -0,7%, con colocaciones comerciales cayendo -1,9% y vivienda -0,3%, mientras que consumo compensa con un crecimiento de +1,4%.

Tabla N°17: Préstamos por productos

Préstamos por producto	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Comerciales	12.565.356	12.811.555	13.407.509
Consumo	4.319.161	4.259.324	3.989.319
Banco	2.393.332	2.337.521	2.280.049
CAT	1.925.829	1.921.803	1.709.270
Vivienda	14.477.692	14.518.071	14.221.552
Préstamos totales	31.362.209	31.588.950	31.618.380

Depósitos e instrumentos de deuda emitidos



Según se observa en la Tabla N°18, el total de depósitos alcanzó CLP 19.300.687 millones, los cuales crecen en relación con marzo de 2025 (+2,8%), las obligaciones a la vista crecen 8,7% y captaciones a plazo 0,4%, mientras que, en la vista versus trimestre anterior, el total de depósitos crece 4,5%, con obligaciones a la vista creciendo 2,4% y captaciones a plazo 5,4%.

El total de bonos registró CLP 10.004.886 millones, con una caída de -1,5% (bonos corrientes) y las letras de crédito se contrajeron -16,1% (respecto a marzo 2025). En la vista trimestre anterior, el total de bonos registró un crecimiento de +1,0% (bonos corrientes), mientras que las letras de crédito una caída de -4,9%.

Tabla N°18: Fuentes de fondos

Fuente de fondos	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Depósitos y otras obligaciones a la vista	5.923.855	5.784.104	5.448.351
Depósitos y otras captaciones a plazo	13.376.832	12.686.661	13.325.917
Total depósitos	19.300.687	18.470.765	18.774.268
Bonos corrientes	8.075.125	8.008.602	8.219.967
Bonos subordinados	1.280.427	1.271.766	1.278.291
Bonos sin plazo fijo de vencimiento	649.334	630.280	663.514
Total bonos	10.004.886	9.910.648	10.161.772
Letras de crédito	61.458	64.633	73.287
Total instrumentos de deuda emitidos	29.367.031	28.446.046	29.009.327

Margen financiero



Según se observa en la Tabla N°19, el Margen de Interés Neto anualizado (NIM por su sigla en inglés), aumentó 273 puntos base (pb) respecto al mismo trimestre del año anterior, alcanzando 6,29%, lo que responde a un mayor resultado de coberturas contables por reajustes de la UF. En la vista versus trimestre anterior, el crecimiento del NIM es de 249 pb.

Tabla N°19: Margen Financiero

Margen financiero	Trimestre terminado a:		
	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Margen financiero neto (intereses y reajustes)	562.250	336.749	318.627
Colocaciones totales	31.362.209	31.588.950	31.955.209
Activos productivos (promedio periodo)	35.765.989	35.412.724	35.811.132
Margen de interés neto (NIM)	6,29%	3,80%	3,56%

Provisiones y calidad de la cartera



Durante el primer trimestre de 2026 las provisiones netas totalizaron CLP 174.580 millones, lo que representa una disminución de un 29% respecto de igual periodo de 2025. Esta comparación está condicionada por la entrada en vigor de la Matriz Estándar de Consumo en el mes de enero del año pasado. Respecto a los castigos, estos han tenido un aumento sobre lo esperado durante los últimos meses, particularmente en la filial Cencosud Scotiabank, adicionalmente en marzo se efectuaron castigos normativos de clientes individuales que también afectaron esta cifra, de acuerdo con la Tabla N°20.

Tabla N°20: Provisiones por riesgo de crédito y calidad de la cartera

Trimestre terminado a:

Provisiones por riesgo de crédito	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Stock de provisiones inicial	922.301	912.076	762.164
Castigos	169.218	132.816	109.152
Provisiones netas	174.580	143.041	247.514
Stock de Provisiones final	927.663	922.301	900.527
Provisiones netas	171.087	151.931	253.256
Provisiones adicionales	-1.328	-234	-43.332
Recuperos	-24.242	-23.602	-19.433
Otros	381	-28	-268
Gasto en Riesgo	145.899	128.066	190.222

Según se observa en la Tabla N°21, el costo del crédito presentó un aumento de 3 pb respecto al cuarto trimestre de 2025, llegando a 2,87%, mientras que en comparación respecto al mismo periodo del año anterior es de un aumento de 10 pb.

Por otra parte, la cartera morosa presentó un aumento de 8% respecto al trimestre anterior, llegando a 2,89%, mientras que en relación con el año anterior el aumento es de 18%. Con todo, la cobertura llega a 110,17%, disminuyendo 12% respecto al mismo trimestre del año 2025

Tabla N°21: Ratios de Calidad

Trimestre terminado a:

Ratios de Calidad	Mar - 2026 (%)	Dic - 2025 (%)	Mar - 2025 (%)
Índice de riesgo ⁽¹⁾	2,87%	2,83%	2,77%
Cobertura mora 90+ ⁽²⁾	110,17%	117,33%	125,55%
Índice de gasto ⁽³⁾	0,45%	0,39%	0,58%
Índice de castigo ⁽⁴⁾	0,52%	0,41%	0,34%
Índice de mora 90+ ⁽⁵⁾	2,89%	2,68%	2,45%
Índice de recuperos ⁽⁶⁾	0,08%	0,07%	0,06%

(1) Stock de provisiones / colocaciones. (2) Stock de provisiones / Stock de mora 90+. (3) Gasto en riesgo / promedio colocaciones. (4) Castigo / promedio colocaciones. (5) Stock de mora 90+ / colocaciones. (6) Recuperos / Promedio

Gastos operacionales



Según se observa en la Tabla N°22, en la comparación trimestral a marzo, los gastos de personal tuvieron un aumento de +1,4%, explicado por salarios (beneficios y vacaciones), los gastos de administración se incrementaron +8,0%, principalmente por tecnología (servicios regionales y asesorías), junto con mayores gastos de regionalización; los otros gastos operacionales disminuyen -29,8% por Ley de Fraudes, junto con menor gasto de

bonos securitizados. La eficiencia, entendida como la razón entre los gastos operacionales y los ingresos netos, tuvo una favorable caída de 42 pb.

En la vista versus trimestre anterior, los gastos de personal disminuyeron -9,4% por indemnizaciones y salarios (vacaciones y bonos); los gastos de administración aumentaron un +1,4% debido a mayores gastos de regionalización; y los otros gastos operacionales crecieron +6,8% principalmente por mayor gasto de fraudes en CAT. La eficiencia muestra una favorable caída de 296 pb.

Tabla N°22: Gastos de apoyo

Trimestre terminado a:			
Gastos operacionales	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Gastos de personal	75.309	83.122	74.293
Gastos de administración	66.824	65.911	61.874
Depreciaciones y amortizaciones	19.075	19.140	19.135
Gastos de apoyo operacional	161.208	168.173	155.302
Deterioros	(68)	-	-
Otros gastos operacionales	7.310	6.843	10.417
Gastos operacionales	168.450	175.016	165.719
Eficiencia	38,59%	41,55%	39,01%

Medidas de rendimiento e indicadores para evaluar el desempeño de la entidad

Indicadores financieros claves

Según se observa en la Tabla N°23, el ratio de Rentabilidad sobre el Patrimonio Promedio (ROAE por su sigla en inglés), alcanzó un 9,81%, aumentando +373 pb respecto al trimestre del año anterior. Por su parte, la Rentabilidad sobre los Activos Promedio (ROAA por su sigla en inglés), alcanzó 0,89% creciendo +37 pb. En la comparación versus trimestre anterior, el ROAE cae -27 pb y el ROAA -4 pb.

Tabla N°23: Indicadores Financieros Claves

Trimestre terminado a:			
Indicadores Rentabilidad y Eficiencia	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Margen de interés neto (Intereses y reajustes)	6,29%	3,80%	3,56%
Eficiencia (Gastos op. / Ingresos op. netos)	38,59%	41,55%	39,01%
Rentabilidad sobre patrimonio (ROAE)	9,81%	10,08%	6,08%
Rentabilidad sobre Activos (ROAA)	0,89%	0,93%	0,52%

Respecto de marzo 2025, los préstamos de consumo han aumentado su participación en el mix de colocaciones en +114 pb y los de vivienda en +111 pb, mientras que los comerciales han caído -225 pb. Por su parte, el ratio de préstamos sobre depósitos se ubica en 1,67 con una caída de -

3,5%. Respecto de diciembre 2025, los préstamos de consumo han aumentado su participación en +28 pb y vivienda en +18 pb, mientras que los comerciales han disminuido -47 pb. El ratio de préstamos sobre depósitos ha caído -5,1%.

A enero de 2026, la cantidad de sucursales a nivel nacional se ha reducido a 92 (6 sucursales menos respecto a marzo de 2025), mientras que los cajeros automáticos se han reducido un 4,4% (7 cajeros). Respecto de diciembre 2025, tanto las sucursales como los cajeros se han mantenido.

Tabla N°24: Desempeño Financiero

Desempeño financiero	Mar - 2026 MM\$	Dic - 2025 MM\$	Mar - 2025 MM\$
Créditos y cuentas por cobrar a clientes	31.362.209	31.588.950	31.618.380
Préstamos comerciales / Préstamos totales	40,15%	40,62%	42,40%
Préstamos de vivienda / Préstamos totales	44,99%	44,81%	43,88%
Préstamos de consumo / Préstamos totales	14,86%	14,58%	13,72%
Préstamos / Depósitos	1,67	1,76	1,73
Estructura	Ene - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Nº sucursales totales	92	92	98
Nº ATM	153	153	160

Indicadores que no se desprenden de los estados financieros

En la actualidad, la evaluación del desempeño de las instituciones financieras ya no se limita exclusivamente al análisis de Estados Financieros tradicionales. Un ejemplo de esto, son los Indicadores no financieros, particularmente aquellos asociados al ámbito ambiental, social y de gobernanza (ESG), se han consolidado como componentes esenciales en la interpretación integral de la situación, sostenibilidad, solidez y resiliencia de un banco. Al complementar la información cuantitativa tradicional anterior con datos cualitativos sobre desempeño ambiental, social y de gobernanza, se facilita un análisis más robusto, alineado con las expectativas actuales del mercado y de los organismos reguladores.

Estos indicadores incluyen aspectos como el consumo de energía, el uso de papel, la salud y seguridad de los trabajadores, los índices de rotación de personal, los programas de formación, y la brecha salarial, entre otros.

A continuación, se presentan algunos de estos indicadores complementarios que no se desprenden directamente de los Estados Financieros:

Tabla N°25: Desempeño Ambiental

Trimestre terminado a:			
Consumo energía	Mar - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Consumo gas natural (litros)	3.893	4.638	1.274
Consumo electricidad (KWh)	2.917.461	2.649.700	2.982.090

Scotiabank está comprometido con el medio ambiente, por lo que dentro de sus métricas se incorporan la reducción del consumo energético, iniciativas de disminución de residuos producidos y aumento en el volumen de reciclaje de estos. Para lograrlo se desarrollan diversas iniciativas como el programa *paperless*, la entrega de *Welcome Kits* ecológicos para clientes y la recolección y reciclaje de desechos electrónicos.

En la tabla N°26 se presenta otro indicador complementario, respecto a las tasas de salud y seguridad de los colaboradores, dentro de los cuales aumenta 0,01 en la tasa de accidentes de trabajo a marzo de 2026, comprado con igual periodo del año anterior. Por su parte la mayor variación la presenta el número de días de ausentismo a marzo de 2026 comparado con igual período del año anterior, con el aumento de 118 días de ausentismo total por accidente en el trabajo o enfermedad profesional.

Tabla N°26: Salud y Seguridad

Trimestre terminado a:			
Salud y seguridad de los colaboradores	Mar - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Tasa Accidentes del Trabajo (acumulado anual)	0,27	0,28	0,26
Tasa de Gravedad (millón de horas trabajadas)	90,83	76,48	34,70
Tasa de Accidentes del trayecto (acumulado anual)	0,80	0,78	0,71
Tasa de Accidentes Fatales	0,00%	0,00%	0,00%
Días de ausentismo (accidente en el trabajo y enfermedad profesional)	180	318	62

La Tabla N°27 muestra que en el trimestre terminado en marzo de 2026 la rotación total del Banco alcanzó 134 casos, registrando una disminución respecto del mismo período del año anterior (152 en marzo de 2025), explicada principalmente por la menor rotación de mujeres. En cuanto a contrataciones, se observaron 149 incorporaciones, reflejando un aumento significativo frente a marzo de 2025, con una distribución equilibrada entre hombres (75) y mujeres (74). Finalmente, la rotación voluntaria total se ubicó en 49 casos, lo que representa una leve disminución interanual, evidenciando una mayor estabilidad en la dotación del Banco.

Tabla N°27: Rotación

Trimestre terminado a:			
Rotación	Mar - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Número contrataciones totales	149	164	90
Número contrataciones mujeres	74	71	53
Número contrataciones hombres	75	93	37
Rotación total	134	179	152
Rotación mujeres	69	85	85
Rotación hombres	65	94	67
Rotación voluntaria total	49	37	53
Rotación voluntaria mujeres	25	16	27
Rotación voluntaria hombres	24	21	26

Durante el 2025, Scotiabank Chile continúa desarrollando programas de actualización de conocimientos y capacitación hacia todos los colaboradores. Por lo cual a marzo 2026 acumula un total de 38.460 horas de formación a 4.089 colaboradores.

Tabla N°28: Formación

Formación	Trimestre terminado a:		
	Mar - 2026	Dic - 2025	Mar - 2025
Número de total horas de formación (horas)	38.460	51.383	34.455
Número total de colaboradores con formación	4.089	4.634	4.727
Número total colaboradores con formación	1.992	2.211	2.226
Número total colaboradoras con formación	2.097	2.423	2.502
Número horas formación promedio por colaborador total organización	9	11	7
Número horas formación promedio por colaboradora	11	12	8
Número horas formación promedio por colaborador	7	11	6

La tabla N°29 presenta la variación porcentual del indicador *Engagement* Colaboradores, el cual disminuyó en todos sus ítems a diciembre de 2025 comparado con igual periodo del año anterior. La mayor variación la experimentó el ítem de “*Engagement* global” y el de “su trabajo lo hace sentir realizado profundamente” con una disminución de 0,08% ambos.

Tabla N°29: *Engagement* Colaboradores

Engagement colaboradores ¹⁵	12 meses terminados a:	
	Dic - 2025	Dic - 2024
Engagement global	86%	94%
Orgulloso de trabajar en Scotiabank	89%	96%
Su trabajo lo hace sentir realizado profundamente	84%	92%
Scotiabank me motiva a realizar un esfuerzo adicional al esperado	84%	89%

La tabla N°30, el que presenta el indicador de brecha salarial por género, se ajustó para el periodo diciembre 2025, presentando un indicador de -0,34% a diferencia de porcentaje del indicador en el mismo periodo que el año anterior que presentó un 1,00% en total.

Tabla N°30: Brecha Salarial

12 meses terminados a:

¹⁵ Monitoreo anual

Brecha salarial ¹⁶	Dic - 2025	Dic - 2024
Brecha salarial por género	-0,34%	1,00%

Cambios en las medidas cuantificadas o indicadores reportados

Los indicadores claves financieros y no financieros de Scotiabank son evaluados y analizados de manera periódica por las gerencias correspondientes, las cuales recomiendan al Consejo de Administración si es necesario un cambio en los indicadores.

A la fecha de confección de este reporte no existen indicios de cambios significativos relacionados a los indicadores claves sobre materias financieras y no financieras.

¹⁶ Hasta la medición Dic 2023, la fórmula utilizada consideró un indicador propio de la renta fija garantizada de cada colaborador. La medición actual considera todos los pagos, incluida la renta variable real, asociada al desempeño de cada persona. Monitoreo anual.

Información adicional

Clasificación de riesgo

Scotiabank dispone de clasificación de riesgo otorgadas por agencias de rating internacionales y nacionales. Las últimas calificaciones de riesgos obtenidas son las siguientes:

Calificación Nacional

La calificación financiera nacional fue ratificada en AAA, mejor clasificación posible, con fecha 29 de abril de 2025 por la agencia Fitch y con fecha 6 de junio de 2025 por ICR, según se observa en la Tabla N°31. Dicha calificación se sustenta en una sólida y diversificada estructura de financiamiento, en el apoyo financiero y conocimiento del negocio que aporta BNS y en la rentabilidad que Scotiabank ha alcanzado en los últimos ejercicios.

Tabla N°31: Clasificación de Riesgo Nacional

Fitch	Rating	Última Fecha Ratificación
Largo Plazo	AAA (cl)	29-04-2025
Corto Plazo	N1+ (cl)	29-04-2025
Bonos	AAA (cl)	29-04-2025
Bonos Subordinados	AA (cl)	29-04-2025
Acciones	Primera Clase Nivel 3 (cl)	29-04-2025
Perspectiva	Estable	29-04-2025

ICR	Rating	Última Fecha Ratificación
Solvencia, depósitos largo plazo, bonos largo plazo	AAA	06-06-2025
Depósitos de corto plazo	N1+	06-06-2025
Bonos Subordinados	AA+	06-06-2025
Acciones	Primera Clase Nivel 4	06-06-2025
Perspectiva	Estable	06-06-2025

Calificación Internacional

Scotiabank ha obtenido calificación de A otorgada por S&P, calificación que se respalda en una sólida posición de negocio en el sector financiero chileno, amplia diversificación entre sectores, segmentos y clientes, además del fortalecimiento del negocio producto de la fusión con BBVA Chile. El detalle se muestra en la Tabla N°32.

Tabla N°32: Clasificación S&P

Standard & Poor's	Rating	Última Fecha Ratificación
Long-term Foreign Issuer Credit	A	21-07-2025
Long-term Local Issuer Credit	A	21-07-2025
Outlook	Stable	21-07-2025

Por otra parte, Scotiabank obtuvo una calificación de A+ otorgada por Fitch Ratings, lo cual se observa en la Tabla N°33 y se sustenta en una adecuada estructura de capital, la sólida calidad de sus activos y la mejora experimentada en los índices de rentabilidad.

Tabla N°33: Clasificación Fitch

Fitch	Rating	Última Fecha Ratificación
Long-term Issuer Default Rating	A+	11-12-2025
Short-term Issuer Default Rating	F1+	11-12-2025
Local Currency Long-term Issuer Default Rating	A+	11-12-2025
Local Currency Short-term Issuer Default Rating	F1+	11-12-2025
Outlook	Stable	11-12-2025

8. ANEXOS Y METODOLOGÍA

Alcance y metodología Management Commentary

Objetivo del informe



El *Management Commentary* es un informe financiero trimestral que acompaña los estados financieros, el cual se prepara de acuerdo con lo requerido por el Compendio de Normas Contables para Bancos, específicamente en el Capítulo C-1. El objetivo de este informe es entregar a los inversionistas la visión que posee la Dirección respecto a la capacidad de generación de flujos y creación de valor de la organización en todos los horizontes de tiempo.

Para este fin, la divulgación de este informe sigue el estándar *Practice Statement* emitido por la IFRS Foundation, el cual fue recientemente actualizado (julio 2025) para establecer de manera más vinculante los lineamientos sobre la estructura y contenido para un análisis más integral entre el desempeño financiero con la estrategia, riesgos, sostenibilidad y otros aspectos. Este ajuste permite apuntar a una mejor interpretación de los inversionistas de la capacidad del Banco en todos los horizontes de tiempos y mejorar la transparencia y comparabilidad de la narrativa. De esta manera, el *Management Commentary* se transformó en un informe estratégico y prospectivo.

En esta versión actualizada del informe, entre los principales cambios realizados por Scotiabank:

- Nueva estructura de capítulos: Modelo de negocios; Estrategia; Recursos y relaciones; Riesgos; Entorno externo; y Rendimiento y situación financiera.
- Análisis más profundo y conectado entre las secciones e información de otros reportes y publicaciones públicas para asegurar la consistencia y coherencia de la información.

- Redefinición de información material y relevante respecto a la capacidad de creación de valor y generación de flujos futuros.
- Incorporación de métricas que fortalece la comparabilidad intertemporal y entre entidades.
- Integración de la sostenibilidad como tema transversal en todas las áreas de contenido del informe.

Metodología de *Management Commentary*

La elaboración de este informe consideró el proceso de doble materialidad para la selección de información material y clave. Para definir la materialidad de impacto se realizó un proceso de escucha y análisis que abordó, a través de workshops y encuestas, a representantes de la Alta Dirección del Banco, jefes de áreas, colaboradores, sector académico y pares de la industria.

La materialidad financiera, por su parte, se determinó a partir de encuestas, workshops y análisis documentales entre las siguientes fuentes y grupos de interés: jefes de área, particulares, pymes y empresas, proveedores de bienes y servicios, organismos reguladores, asociaciones empresariales, sindicatos, sociedad civil, sector académico, ONG, inversores, agencias de rating, agencias de clasificación ASG y pares de la industria. Con el objetivo de asignar un mayor peso a las opiniones de los grupos de interés más relevantes, se realizó un ejercicio de priorización utilizando los criterios de influencia e interés. El cruce de estos resultados, considerando la proporcionalidad de las respuestas de los *stakeholders* en los respectivos resultados, nos permitió elaborar la siguiente matriz de doble materialidad:

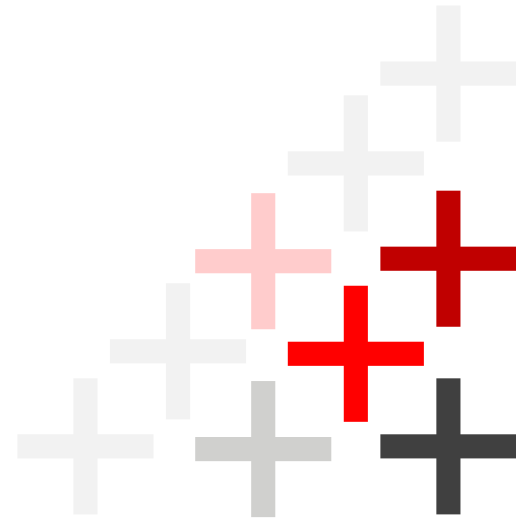
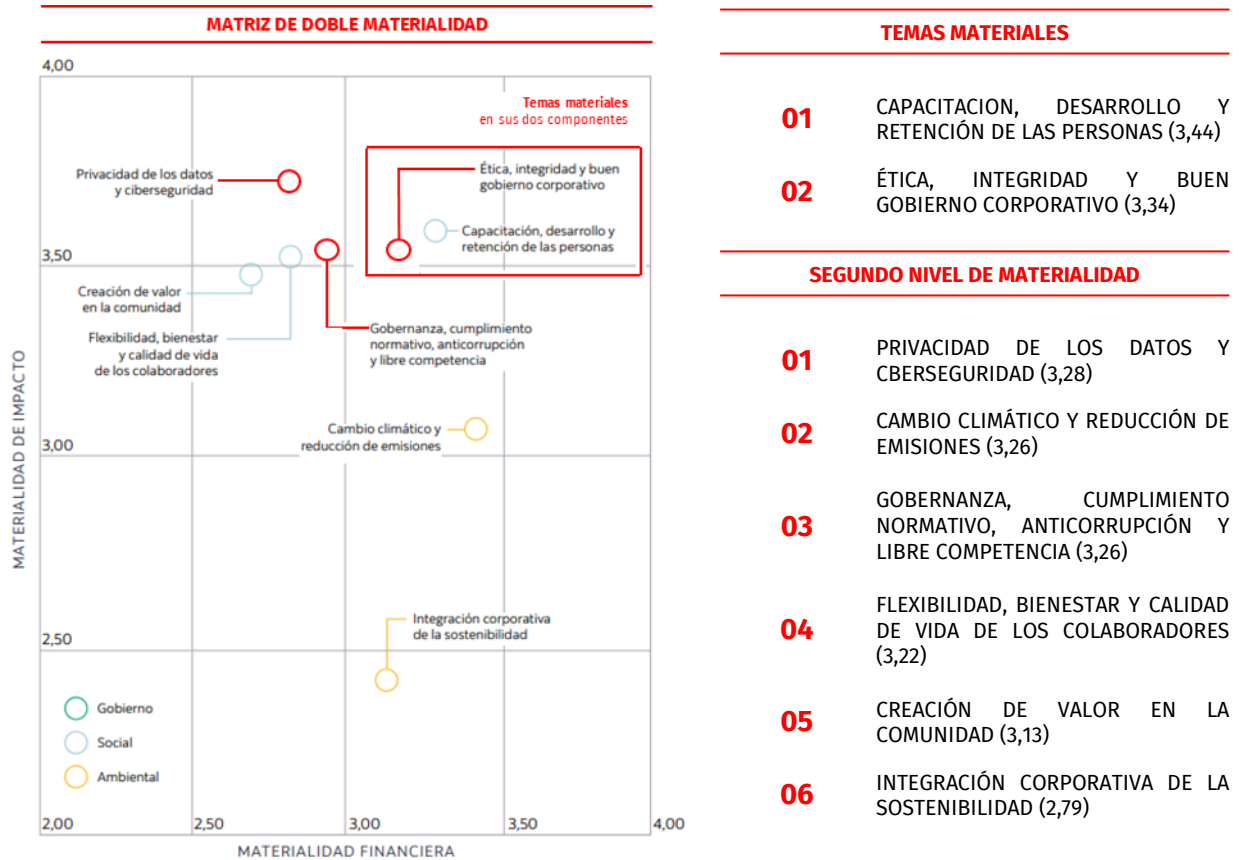


Figura N°27: Resultados de la Metodología de Doble Materialidad



Temas Materiales y cómo se abordan

Con el fin de identificar los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza asociados a nuestra negocio que tienen mayor impacto tanto en el entorno como en nuestra capacidad de generar valor económico a futuro, durante 2025, en Scotiabank Chile efectuamos un proceso de doble materialidad. Este ejercicio nos permitió reconocer, a partir de análisis documentales y de la opinión de nuestros principales grupos de interés, los riesgos ASG de carácter crítico a los que está expuesto el Banco y que debemos abordar desde un enfoque estratégico y de control preventivo. De acuerdo con las puntuaciones que obtuvieron en esta dinámica, los temas que alcanzaron los umbrales definidos en materialidad de impacto, financiera y conjunta fueron los siguientes:

Tabla N°34: Temas materiales

TEMAS MATERIALES		
Nivel de criticidad	Tema	Gestión
Primer Nivel	Capacitación, desarrollo y retención de las personas	Contamos con políticas de capacitación en el marco de las cuales desarrollamos a lo largo del año programas formativos obligatorios y de carácter voluntario. En este ámbito, priorizamos tanto las iniciativas de aprendizaje alineadas con el negocio como aquellas que refuerzan habilidades que consideramos habilitadoras de la estrategia, como las digitales o de manejo de data.
	Ética, integridad y buen gobierno corporativo	En Scotiabank Chile, promovemos a nivel organizacional e individual un comportamiento ético, responsable y transparente, basado en los valores, la visión y el propósito de la organización. Para tal efecto, actualizamos y difundimos de manera permanente nuestro Código de Conducta, un documento que establece las prácticas esperables de todos nuestros colaboradores y orienta el actuar diario y las relaciones de la institución con sus públicos de interés.
Segundo Nivel	Cambio Climático y reducción de emisiones	Uno de los principales objetivos no financieros de Scotiabank a nivel mundial es aportar desde un rol activo, con estrategias concretas y medidas de alto impacto, a combatir el cambio climático. En esa línea, disponemos de una Estrategia Global para Apoyar la Transición Climática, que fija las dimensiones en las que avanzará el Banco en los próximos años en este ámbito y define los lineamientos en torno a los cuales las filiales debemos generar nuestros planes locales
	Ética, integridad y buen gobierno corporativo	En Scotiabank Chile, nos proponemos alcanzar un nivel de excelencia permanente en el cumplimiento de nuestros compromisos legales y regulatorios. Con ese objetivo, desarrollamos programas de capacitación, sistemas de control y líneas de denuncia que nos permiten detectar posibles vulnerabilidades y avanzar en la construcción de una cultura de integridad. Nuestro trabajo en este ámbito está basado en el Modelo de Prevención de Delitos y las políticas

		que hemos elaborado para alinear nuestras prácticas y actividades con los requerimientos que nos exigen las normativas vigentes.
	Flexibilidad, bienestar y calidad de vida de los colaboradores	Scotiabank Chile se ha posicionado en los últimos años como una institución de referencia a nivel local en materias de flexibilidad, conciliación y calidad de vida, a partir de iniciativas como la reducción de la jornada laboral a 39 horas semanales, antes de que entrara en vigor la “Ley de las 40 Horas”, y un robusto programa de trabajo híbrido para colaboradores de áreas centrales, que hoy es uno de los beneficios más valorados por las personas.
	Creación de valor en la comunidad	En Scotiabank Chile, estamos conscientes del enorme aporte que como institución financiera podemos realizar para derribar las barreras que impiden la bancarización de todas las personas, sin discriminación, y fortalecer las palancas que permiten dinamizar las economías locales y potenciar el desarrollo sostenible. En línea con esta visión, bajo el pilar Resiliencia Económica de nuestra Estrategia de Negocios Sostenible, impulsamos programas de educación financiera, entregamos financiamiento a iniciativas de organizaciones sociales e impulsamos acciones de voluntariado alineadas con las propuestas ganadoras de nuestros fondos concursables Scotialnspira.
	Integración corporativa de la sostenibilidad	En Scotiabank Chile, operamos sobre la base de una Estrategia de Negocios Sostenible, a través de la cual buscamos fortalecer y multiplicar nuestros impactos positivos en el entorno y prevenir y minimizar nuestras externalidades negativas, de manera de avanzar en nuestro propósito de aportar valor al entorno y todos los grupos de interés.

Declaración de Cumplimiento

Declaración de cumplimiento no condicionada

Scotiabank Chile ha elaborado el presente informe para el periodo comprendido entre el 01 de diciembre y 31 de marzo de 2026, siguiendo en términos generales y no condicionada, los lineamientos establecidos en el *IFRS Practice Statement – Management Commentary* emitido por la *IFRS Foundation*.