

MEMORIA ANUAL

2019

CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.

CONTENIDO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	4
DIRECTORIO	5
GERENCIA	6
PRINCIPALES INDICADORES	7
CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS	8
PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS	10
ENTORNO MACROECONOMICO Y SISTEMA FINANCIERO-PERSPECTIVAS 2019	11
RESULTADOS FINANCIEROS	16
NEGOCIOS	27
OFERTA DE VALOR	29
TARJETAS DE CRÉDITO.....	29
PRÉSTAMOS PERSONALES.....	29
PRÉSTAMOS EMPRESAS	30
PASIVOS	31
SEGUROS.....	32
CANALES	33
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS	34
EXPERIENCIA DE CLIENTE	35
TESORERIA	37
RIESGOS	38
GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS.....	39
CUMPLIMIENTO REGULATORIO	45
PREVENCION DE LAVADO DE ACTIVOS	47
GESTION ESTRATEGICA DEL CAPITAL HUMANO	48
RESPONSABILIDAD SOCIAL	53
AGRADECIMIENTO	59
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA	60

NUESTRO PROPÓSITO

Por Nuestro Futuro, que significa trabajar por los sueños, bienestar y propósitos de nosotros y nuestras familias, nuestros clientes, y nuestro país, considerando también como grupos de interés a nuestros proveedores, aliados comerciales, inversionistas y peruanos no clientes, para lograr con ello, trabajar en un ecosistema consciente de que cada elemento es importante para tener un gran país donde vivir.

NUESTRA VISIÓN #WIN

"Seguir construyendo el mejor lugar para trabajar para nuestros Crediwinners y la financiera más ágil y simple para nuestros Clientes"

NUESTRA ESENCIA

En CrediScotia, creemos que, si tenemos colaboradores felices, brindaremos un gran servicio que hará que nuestros clientes estén felices. Día a día nuestros clientes confían sus proyectos y comparten con nosotros sus logros, ya sean empresariales, personales o familiares, y son nuestros colaboradores, a quienes denominamos Crediwinners, quienes hacen que sean posibles. Por ello, nuestro compromiso es trabajar de la mano con estos emprendedores peruanos para ayudarlos a alcanzar sus objetivos.

"Lo Hacemos CON TODO", que nace de nuestra cultura y de hacer que las cosas pasen, con pasión, actitud ganadora, trabajando en equipo, y celebrando los logros de nuestros clientes y los logros profesionales y personales de nuestros Crediwinners. A través de nuestros productos y servicios estamos contribuyendo al progreso de todas las comunidades donde operamos a nivel nacional, apostando siempre por el Perú de la gente trabajadora y solidaria.

FILOSOFÍA DE TRABAJO

En CrediScotia a partir de nuestra esencia tenemos una filosofía potente: ¡Jugamos para ganar CON TODO! ¿Y qué significa CON TODO? Basar nuestros comportamientos y acciones con todos nuestros grupos de interés, siendo inclusivos y diversos, y considerando nuestros tres pilares culturales:

- **Vivir nuestros Valores:** Respeto (valoramos cada voz), Integridad (actuamos con honor), Pasión (damos lo mejor) y Responsabilidad (logrémoslo).
- **Trabajando en Equipo:** Confianza + Roles Claros + Objetivos en Común + Liderazgo Crediwinner
- **Vendiendo con Calidad:** Experiencia al Cliente + Riesgo Adecuado + Rentabilidad

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A. durante el año 2019. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Víctor Andrés Zúñiga Flores
Gerente General

Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga
Gerente Principal de Business Support

26 de marzo del 2020

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Miguel Uccelli Labarthe

DIRECTORES

Elena Aída Conterno Martinelli

Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas

Eduardo José Sánchez Carrión Troncón

Philip Víctor Seymour

María Nelly Viola

GERENCIA

GERENTE GENERAL

Víctor Andrés Zúñiga Flores

PLANA GERENCIAL

Luis Miguel Palacios Hidalgo	Director de Negocios
Patricia Adelina Ozambela Malache	Directora de Recursos Humanos
Felipe Diego Bedoya Garland	Gerente Principal de Desarrollo Comercial
Lourdes Lucila Cruzado Meza (*)	Gerente Principal de Riesgos
Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga	Gerente Principal de Business Support
María Isabel Cárpena Macher	Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial
Jorge Luis Urrutia Albarrán	Gerente de Inteligencia Comercial

(*) A la fecha de elaboración del presente documento, ha entrado en vigencia el alejamiento de la señora Lourdes Lucila Cruzado Meza, quien se desempeñó como Gerente Principal de Riesgos de la institución hasta el 01 de enero del 2020, al haber asumido nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en el Perú.

PRINCIPALES INDICADORES

PRINCIPALES INDICADORES			
S/ MM	2017	2018	2019
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	4,528	4,896	5,391
Colocaciones Brutas	3,922	4,280	4,659
Provisión para Colocaciones	483	533	516
Colocaciones Netas	3,499	3,817	4,224
Total Depósitos	2,761	3,011	2,985
Patrimonio Neto	833	972	1,090
RESULTADOS			
Ingresos por Intereses	1,196	1,329	1,441
Gastos por Intereses	158	142	159
Ingresos por Servicios Financieros Netos	136	141	162
Resultado por Operaciones Financieras	3	3	6
Ingresos Totales	1,177	1,331	1,450
Gastos Administrativos + D & A	466	508	529
Provisiones (1)	422	474	545
Utilidad Neta	200	248	267
EFICIENCIA OPERATIVA			
Indice de Productividad (2)	39.6%	38.2%	36.5%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	4.7%	5.3%	5.2%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	27.0%	28.4%	27.1%
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada	257	280	254
Cartera Deteriorada	425	485	459
Indice de Morosidad	6.54%	6.54%	5.46%
Provisiones sobre cartera vencida	188%	190%	203%
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	770	915	1,019
Activos Ponderados por Riesgo	4,829	5,248	5,785
Ratio De Capital Global	15.9%	17.4%	17.6%
Solvencia(Patrimonio/Activos)	18%	20%	20%
OTROS DATOS			
Número de Empleados (3)	2,717	2,640	2,594
Número de Oficinas	220	212	212
Número de Clientes Deudores (en miles)	1,307	1,132	1,177

Fuente: Estados Financieros Auditados 2018, 2017, 2016.

Año 2019, la fuente son los EEFF enviados a la SBS

1 Incluye provisiones para colocaciones más valuación de activos y provisiones

2 (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización de gastos) / Ingresos Totales

3 Personal en planilla

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS

Estimados Accionistas:

Nos es grato informarles que en el año 2019 CrediScotia Financiera registró un sólido desempeño y alcanzó una utilidad neta de S/ 267 millones, creciendo un 8% respecto al año anterior. Asimismo, obtuvo un retorno sobre el capital promedio de 27.1% y mejoró aún más su eficiencia –medida como gastos sobre ingresos- alcanzando un índice de 36.5%, menor en 1.7 puntos porcentuales al del año anterior.

Este desempeño se dio en un entorno de crecimiento económico de 2%, en un contexto de menor expansión de la economía mundial -afectada por la guerra comercial entre EE.UU. y China- y de un mayor ruido político local -que incluyó el cierre temporal del Congreso a fin de setiembre-.

Los satisfactorios resultados se derivan de la aplicación de un exitoso modelo de negocio enfocado en la operación rentable de las tres principales líneas de negocio: Préstamos Personales, Tarjetas de Créditos y Créditos a Microempresas, así como en una prudente política de gestión de riesgo crediticio. La participación del negocio de consumo se elevó del 82% al 85% del portafolio de créditos vigentes.

En el año 2019, las colocaciones brutas crecieron 9% y el portafolio de colocaciones llegó a S/ 4,659 millones al 31 de diciembre. Este resultado se logró con un adecuado nivel de riesgo, manteniendo el ratio de morosidad en 5.5% con una cobertura de provisiones de 203%. Asimismo, los ratios de liquidez se mantuvieron holgados con 19.2% en moneda nacional y 125.0% en moneda extranjera, muy por encima de los límites regulatorios del 10% y 25%, respectivamente. Importante destacar también que el ratio de capital global ascendió a 17.6% al cierre del ejercicio, nivel que permitirá solventar con holgura el crecimiento de sus operaciones.

Este año 2019 se consolidó la alianza Makro, lo que ha permitido a CrediScotia Financiera obtener importantes resultados, dentro de los que destacan más de S/ 562 millones de facturación y 49,329 tarjetas colocadas. Además, se logró exclusividad de medios de pago en la alianza Makro: Efectivo, Tarjeta Única Makro, Tarjetas Débito Mastercard CrediScotia y Scotiabank.

Entre otras líneas de negocio destacan los seguros obligatorios y optativos, los cuales generaron ingresos por S/ 102 millones, un 21% mayor que el 2018, con distintos productos adecuados para brindar seguridad y tranquilidad a las familias y negocios de los clientes.

Los depósitos de CrediScotia ascendieron a S/ 2,985 millones, menores en 1% a lo registrado en el 2018, principalmente por menor fondeo con depósitos a plazo de personas jurídicas -3.4%, reemplazándolo por Certificado de Depósitos por S/ 96 MM.

Como resultado de nuestra prioridad en las personas, CrediScotia logró ubicarse en el puesto # 8 en el ranking Great Place to Work de las empresas con más de mil trabajadores.

Por otro lado, alcanzamos el puesto #7 de 194 empresas participantes del Ranking PAR, que mide la equidad de género y la diversidad en las empresas y fuimos reconocidos por tener los mejores programas de Comunicación Interna y Reconocimiento a sus trabajadores en los Premios ABE, otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores. Además, logramos el primer lugar en tres programas: Promoción y respeto de la libertad sindical, Canales de Atención al Trabajador y Promoción del equilibrio Trabajo- familia, otorgado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en el concurso de Buenas Prácticas Laborales. También obtuvimos

el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por Perú 2021 por nuestra gestión ética y sostenible con nuestros Stakeholders.

En resumen, el 2019 fue un año de retos en el que las fortalezas del modelo de negocios con enfoque en el cliente, las capacidades analíticas en nuestros modelos de riesgos y venta, la eficiencia y el compromiso de los colaboradores permitieron marcar nuevos hitos en el desempeño financiero de CrediScotia y en la consolidación de la marca como una de las líderes en el mercado del consumo y las microfinanzas en el Perú.

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

POR NUESTRO FUTURO, Construyamos juntos El Mejor Futuro del Perú.

Atentamente,

El Presidente del Directorio

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS



Seguimos jugando para ganar y en equipo logramos ubicarnos en el puesto 8 en el ranking **Great Place to Work** de las empresas con más de mil trabajadores. También fuimos reconocidos como grupo Scotiabank Perú (Scotiabank, CrediScotia, Profuturo AFP y SCI) ocupando el lugar 6to en los Mejores Lugares para Trabajar en América Latina.



El 2019 obtuvimos dos Premios ABE a las buenas prácticas laborales otorgados por la Asociación de Buenos Empleadores de la Cámara de Comercio del Perú, en los programas de Comunicación Interna y Reconocimiento a sus Trabajadores. Fueron 11 Empresas reconocidas de todo el país, tomando en consideración los criterios del respeto a los trabajadores, el impacto en la empresa así como en la sociedad y el alcance interno de las propuestas.



RANKING DE EQUIDAD DE GÉNERO
EN LAS ORGANIZACIONES

Somos el puesto No. 07 de 194 empresas participantes del Ranking PAR, que mide la equidad de género y la diversidad en las empresas. PAR premia y difunde las buenas prácticas laborales que vienen realizando las organizaciones de Perú y Colombia.



Cada año, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo realiza el concurso de Buenas Prácticas Laborales, reconociendo experiencias exitosas que realizan las empresas garantizando un equilibrio perfecto entre el bienestar de sus colaboradores y su progreso en la generación de valor. Obtuvimos el primer lugar en tres programas: Promoción y respeto de la libertad sindical, Canales de Atención al Trabajador y Promoción del equilibrio Trabajo- familia

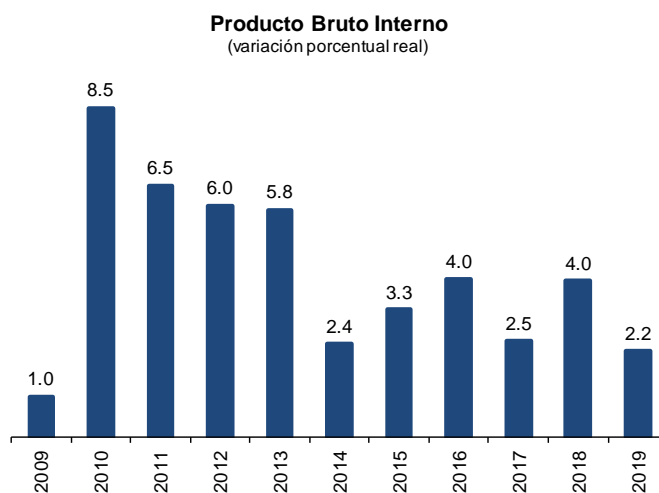


Obtuvimos el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por Perú 2021 por nuestra gestión ética y sostenible con nuestros Stakeholders.

La Economía Peruana en el año 2019

El Producto Bruto Interno (PBI) cerró el 2019 con un crecimiento de 2.2%, su tasa de expansión más baja en los últimos 10 años, en un contexto de menor expansión de la economía mundial -afectada por la guerra comercial entre EE.UU. y China- y de un mayor ruido político local -que incluyó el cierre temporal del Congreso a fin de setiembre-. La importante desaceleración respecto del 2018 (4.0%) se debió al retroceso de los sectores primarios -con excepción del agropecuario-, así como al menor dinamismo de los sectores no primarios -excepto comercio-.

Los sectores primarios se vieron afectados por choques de oferta transitorios como la menor captura de anchoveta -debido a condiciones oceanográficas anómalas -que influyó sobre los sectores Pesca (-25.9%) y Manufactura Primaria (-8.8%). Asimismo, las protestas sociales en el sur del país afectaron temporalmente a Minera Las Bambas -uno de los principales exportadores de cobre- lo que, junto a la menor extracción de oro, contribuyeron a la caída del sector Minería (-0.8%). Solo el sector Agropecuario (+3.2%) mantuvo su evolución positiva liderado por los productos de agroexportación.



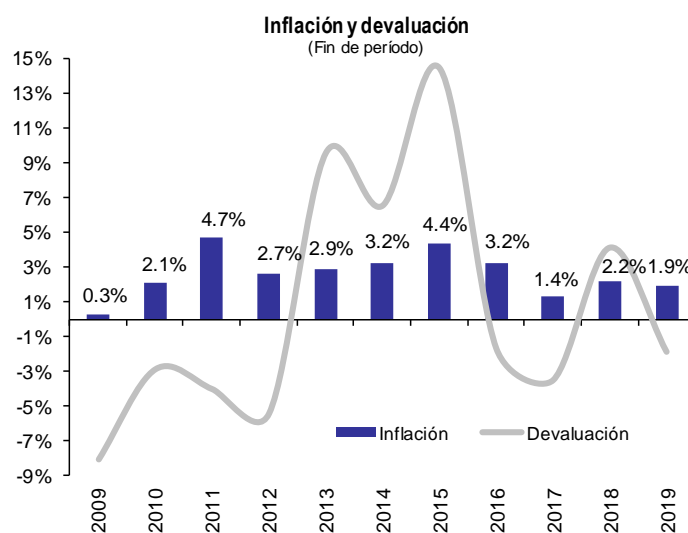
Fuente: INEI, Estudios Económicos-Scotiabank

Los sectores no primarios vinculados a la demanda interna continuaron con su evolución positiva, pero a un ritmo menor que en el 2018. Destacaron los sectores vinculados al consumo privado -la variable económica más resiliente- como Comercio (+3.0%) y Servicios (+4.0%). Al interior de este último resaltaron los rubros de Servicios Financieros, Telecomunicaciones y Alojamiento y Restaurantes -debido al impulso por la realización de los Juegos Panamericanos Lima 2019-. El sector Construcción (+1.5%) se vio limitado por el estancamiento de la inversión pública -debido a la curva de aprendizaje de las nuevas autoridades regionales y locales- aunque continuó el dinamismo de la inversión minera e inmobiliaria.

Las cuentas externas continuaron mostrando una tendencia positiva a pesar de la volatilidad de los mercados financieros internacionales asociados a la guerra comercial y a los mayores riesgos geopolíticos. Así, las reservas internacionales alcanzaron US\$68,316 millones al cierre del 2019, equivalentes al 30% del PBI y superiores en US\$ 8,195 millones al 2018. Esta evolución favorable estuvo sustentada en mayores compras de deuda soberana por parte de inversionistas extranjeros, así como por una Balanza Comercial positiva.

La Balanza Comercial registró un superávit de US\$ 6,614 millones, menor a los US\$7,197 millones del 2018. Las exportaciones ascendieron a US\$ 47,688 millones (-2.8%) afectadas por las menores exportaciones mineras, ante la caída en el precio de los metales industriales, como el cobre, debido a la expectativa de una menor demanda por un crecimiento mundial más bajo. Esto fue parcialmente contrarrestado por el aumento de las agroexportaciones -palta, arándanos, uvas- y de la pesca no tradicional -en especial pota-. De otro lado, las importaciones alcanzaron US\$ 41,074 millones (-1.9%), como resultado de las menores compras de combustibles e insumos agrícolas -ante la caída en el precio del petróleo y de la soya, respectivamente- y de bienes de consumo -en particular televisores tras las importaciones récord del 2018-.

El déficit fiscal alcanzó 1.6% del PBI, ratio menor al 2.3% del 2018. Este resultado se debió tanto a una recaudación mayor a la esperada como a una ejecución del gasto público por debajo de lo proyectado. La recaudación tributaria ascendió a S/ 113,754 millones, equivalente al 14.8% del PBI y superior en 6.0% respecto al 2018. La mejora de los ingresos se debió a dos factores principales: i) el dinamismo de la demanda interna que se vio reflejado en mayores ingresos por IGV interno (+7.9%) y del ISC (+19.8%), y ii) ingresos extraordinarios asociados a acciones de cobranza de deuda tributaria de ejercicios anteriores por parte de Sunat y a la venta de activos por montos significativos por parte de algunas empresas. De otro lado, el gasto público no financiero alcanzó S/ 154,109 millones, mayor en 3.2% respecto al 2018. Los gastos corrientes fueron impulsados por la mayor adquisición de bienes y servicios mientras que la inversión pública permaneció estancada puesto que la mayor ejecución del gobierno nacional fue contrarrestada por la caída de la inversión de los gobiernos locales.



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

La inflación en el 2019 fue de 1.9%, ubicándose dentro del rango meta del BCR (entre 1% y 3%) por tercer año consecutivo. La expectativa de inflación a 12 meses se mantuvo en promedio en 2.3%, nivel similar al registrado durante el 2018. El BCR mantuvo una postura monetaria expansiva, reduciendo en dos ocasiones su tasa de interés de referencia (agosto y noviembre) pasando de 2.75% a 2.25%. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda pasaron de 2.2% en el 2018 a 2.3% en el 2019, manteniéndose dentro del rango objetivo y cerca del punto medio del mismo.

El Sol se apreció 1.9% frente al dólar, a S/ 3.31, luego de una depreciación de más de 4% en el 2018. El 2019 también fue un año de volatilidad cambiaria, dominado principalmente por factores

externos. El tipo de cambio inició el año descendiendo de S/ 3.37 a S/ 3.29 en un contexto de expectativas de apreciación y buen desempeño de mercados financieros internacionales por el avance de las negociaciones de la tregua comercial. El BCR optó por comprar US\$ 385 millones en el mercado spot a S/ 3.29 para evitar una apreciación mayor.

El tipo de cambio saltó a S/ 3.32 a fines de marzo por la inversión en la curva de tasas de interés en EE.UU., lo que en el pasado ha sido interpretado como una señal que precede a una recesión. Entre mediados de abril y hasta fines de mayo el tipo de cambio subió de S/ 3.30 a S/ 3.38, ante la abrupta interrupción de la tregua comercial y el anuncio de una nueva ronda de aranceles a productos chinos por parte de EE.UU.

El tipo de cambio registró una abrupta caída desde S/ 3.38, hasta S/ 3.28, alcanzando su nivel más bajo en el año, tras anunciarse una nueva tregua comercial a inicios de junio. En ese nivel el BCR optó por comprar US\$ 20 millones adicionales.

A inicios de agosto nuevamente la volatilidad se hizo presente con el anuncio de una nueva ronda de aranceles por parte de EE.UU. y la respuesta de China con una devaluación del yuan, lo que hizo saltar al tipo de cambio desde S/ 3.30 hasta S/ 3.40. En este nivel el BCR optó por colocar swaps cambiarios por el equivalente a US\$ 708 millones, dada la mayor demanda por coberturas, principalmente por parte de inversionistas extranjeros.

En setiembre se aplazó el inicio de una nueva ronda de aranceles, lo que influyó en el retroceso del tipo de cambio de S/ 3.40 a S/ 3.31. Sin embargo, el aumento de la probabilidad de que la economía de EE.UU. entre en recesión por la publicación de débiles datos económicos, presionó al tipo de cambio, llevándolo hasta cerca de S/ 3.40 otra vez. En este nivel se produjo el cierre constitucional del Congreso.

La menor tensión comercial y el alejamiento de un *brexit* brusco hizo retroceder el tipo de cambio de S/ 3.39 a S/ 3.33 hasta fines de octubre. El estallido de protestas sociales en Chile y en otros países de la región presionó al dólar, llevando el tipo de cambio esta vez hasta su nivel más alto del año (S/ 3.41) a fines de noviembre. Por encima de S/ 3.40 el BCR colocó swaps cambiarios por el equivalente a US\$ 265 millones. Finalmente, el anuncio de un acuerdo fase uno entre EE.UU. y China vino acompañado de una recuperación de los precios de los metales, y de una menor presión sobre el tipo de cambio, cerrando el año en S/ 3.31. El tipo de cambio promedio del año fue S/ 3.34.

Las tasas de interés activas de los bancos tuvieron un comportamiento descendente. La tasa activa promedio en moneda nacional (TAMN) descendió de 14.3% a fines del 2018 a 14.1% a fines del 2019, en línea con la postura expansiva de la política monetaria. Del mismo modo, la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) descendió de 7.9% a 7.5%, en línea con el recorte de tasas de interés por parte de la Reserva Federal. Las tasas de interés pasivas tuvieron un comportamiento similar. La tasa pasiva en moneda nacional (TIPMN) descendió 16pbs, pasando de 2.36% a 2.20%, mientras que la tasa pasiva en moneda extranjera (TIPMEX) aumentó sólo 4pbs, pasando de 0.78% a 0.82%.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 6.9% en el 2019, medido con tipo de cambio constante, desacelerándose respecto del 2018 (8.7%). Los créditos en soles mantuvieron su dinamismo pasando de un crecimiento de 11.6% a 9.7%, mientras que los créditos en dólares continuaron desacelerando, pasando de un ritmo de 3.0% a -0.4%

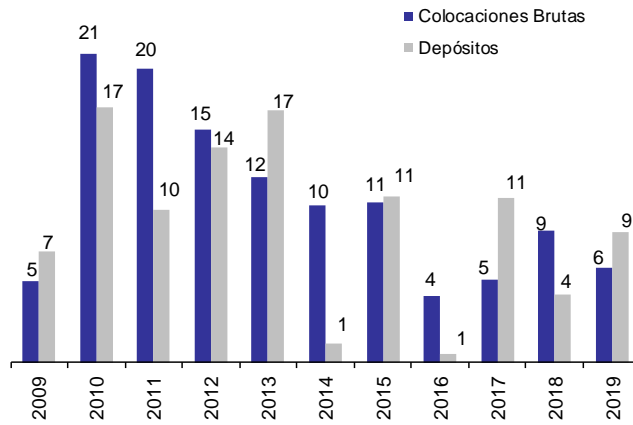
Los créditos a empresas desaceleraron de un ritmo de 7.7% a 4.2%, mientras que los créditos a personas mantuvieron su dinamismo con un crecimiento de 11.3%. El nivel de dolarización del

crédito bajo de 28.0% a 25.7%, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el Banco Central por séptimo año consecutivo, con el objetivo de reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, en el 2019 el crédito creció 6.3%, mientras que los depósitos lo hicieron en 8.7%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. El ratio de morosidad pasó de 2.95% en el 2018 a 3.02% en el 2019.

El nivel de rentabilidad del sistema se mantuvo en 18.3% en el 2019, por tercer año consecutivo. Los ingresos financieros representaron el 8.9% de los activos productivos, por cuarto año consecutivo, mientras que los gastos operativos descendieron del 42.2% al 41.1% del margen financiero, reflejando los esfuerzos por una mayor eficiencia del sistema. El nivel de provisiones alcanzó el equivalente al 152% de la cartera atrasada.

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



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank

Perspectivas 2020

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2020 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú son:

- Un entorno externo más favorable impulsado por el acuerdo comercial fase uno entre EE.UU. y China, así como por estímulos marginales de política monetaria en el mundo, acotado por la propagación del coronavirus que viene afectando el comercio internacional. Scotiabank espera un crecimiento de 3.1% para la economía mundial, superior al 2.9% del 2019. De manera preventiva, se asume que la FED podría recortar su tasa en 25pbs hacia la segunda mitad del 2020, si es que el crecimiento de EE.UU. viene por debajo de lo esperado.
- Una expansión del PBI local de alrededor de 3%. Esta mejora respecto al 2.2% del 2019 estaría sustentada en una recuperación de los sectores primarios como Pesca y Minería, asumiendo condiciones oceanográficas normales y menores protestas sociales, respectivamente. Asimismo, prevemos un mayor dinamismo del sector Construcción, impulsado por la esperada aceleración de la inversión pública -en particular de los gobiernos regionales y locales- así como del gradual desdramatización de algunos proyectos, incluidos en el Plan Nacional de Infraestructura. Sin embargo, prevemos un comportamiento conservador de la inversión privada, en particular hacia el cuarto trimestre, en la medida que se acerquen las elecciones generales del 2021.
- La inflación, así como las expectativas inflacionarias, deben mantenerse dentro del rango objetivo del BCR por cuarto año consecutivo. El crecimiento económico esperado por debajo del potencial y las expectativas inflacionarias ancladas cerca del punto medio del rango meta, permitirían al BCR mantener su postura expansiva a lo largo del año, con sesgo a un recorte adicional de la tasa de interés de referencia.
- Es probable que el tipo de cambio continúe algo volátil en el 2020, considerando la persistencia de ciertas fuentes de incertidumbre, como la guerra comercial (fase dos), el impacto del coronavirus sobre los precios de los metales, el contexto electoral (en EE.UU.) y preelectoral en caso del Perú. Los fundamentos externos no mejorarían, pero se mantendrían sólidos, con un superávit comercial previsto de US\$ 5,600 millones, sostenido por cierta mejora en los precios de los metales.
- La expansión del crédito continuaría siendo impulsada por los créditos en soles, en línea con el dinamismo de la demanda interna, el nivel de ingreso y la creación de puestos de trabajo formales, al mismo tiempo que continuaría el proceso de desdolarización financiera.

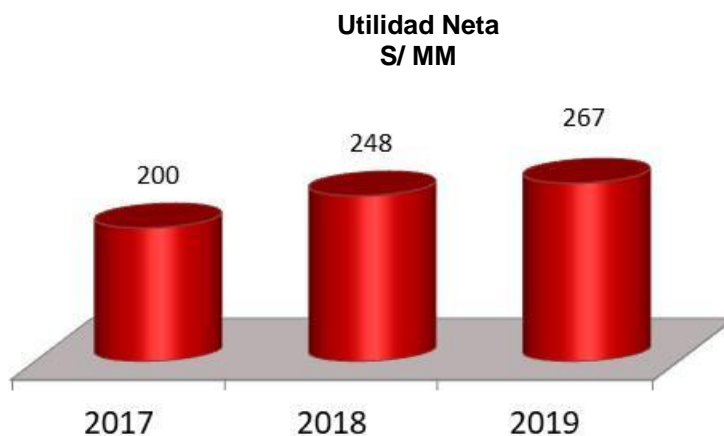
RESULTADOS FINANCIEROS

**Estado de Resultados
S/ MM**

	2017	2018	2019	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Ingresos por Intereses	1,196	1,329	1,441	112	8%
(-) Gastos por Intereses	158	142	159	17	12%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	136	141	162	21	15%
Resultados por Operaciones Financ. ROF	3	3	6	4	146%
Ingresos Totales	1,177	1,331	1,450	119	9%
(-) Provisiones para Créditos Directos	418	471	541	70	15%
(-) Gastos de Administración	458	500	521	21	4%
(-) Depreciaciones y Amortizaciones	8	9	8	-0	-5%
(-) Valuación de Activos y Provisiones	4	3	4	1	22%
Otros Ingresos y Gastos	-4	2	-1	-2	-142%
(-) Impuesto a la Renta	84	103	109	6	6%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	200	248	267	19	8%

Al 31 de diciembre 2019 la utilidad neta de CrediScotia alcanzó la cifra de S/ 267 MM, superior en S/ 19 MM (8%) a la obtenida a los de doce meses atrás, que fue de S/ 248 MM.

El crecimiento de la utilidad neta se explica principalmente por el incremento de los ingresos por intereses en 8% y de los ingresos por servicios financieros en 15%.



Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 1,441 en el ejercicio 2019, compuestos en un 99% por intereses de cartera de créditos directos, por un monto de S/ 1,423 MM, los mismos que muestran un incremento anual de 8% debido al mayor volumen promedio de colocaciones.

Los gastos por intereses fueron de S/ 159 MM, con un crecimiento de 12% respecto al año anterior. Este incremento se explica por mayores intereses pagados en depósitos (S/ 9 MM) y adeudos (S/ 6 MM).

Las provisiones para créditos directos aumentaron en 15%, alcanzando el monto de S/ 541 MM, debido al efecto mix – en el portafolio de la financiera, cada vez participan más los préstamos y tarjetas de crédito que tienen ratios de provisiones mayores a microempresa.

Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 162 MM, incrementándose en 15% respecto a los de doce meses atrás debido principalmente a mayores ingresos por seguros.

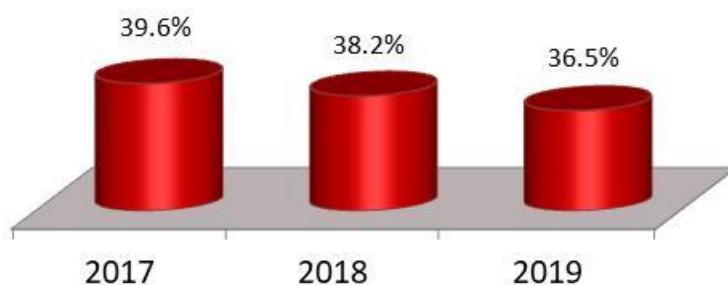
Los resultados por operaciones financieras (ROF) se incrementaron en S/ 4 MM respecto a los de doce meses atrás, explicado principalmente por el crecimiento de los ingresos de inversiones disponibles para la venta, así como mayor utilidad en diferencia de cambio.

La valuación de activos y provisiones se incrementó en 22% a los de doce meses atrás debido principalmente a mayores provisiones para créditos indirectos

Los gastos de administración ascendieron a S/ 521 MM, los mismos que se incrementaron en 4% en los últimos doce meses, explicable por mayores gastos de servicios recibidos de terceros 6% y los impuestos y contribuciones 13%, mientras que los gastos de personal se mantuvieron estables.

La eficiencia operativa medida por el ratio Gastos Administrativos (incluyendo depreciación y amortización) / Ingresos totales continuó mejorando hasta llegar a 36.5% en el ejercicio 2019, comparado con 38.2% del ejercicio 2018, lo que refleja un adecuado control de los gastos en relación a los ingresos de la Financiera.

Gastos Administrativos / Ingresos Totales Netos %



Rentabilidad

La Rentabilidad sobre Patrimonio (ROAE) del período enero-diciembre 2019 alcanzó 27.1% anual, inferior al ROAE del mismo periodo del 2018 que fue 28.4%, pero ampliamente superior al de Instituciones Financieras comparables.

En términos de utilidad, la Financiera mantiene su posición en primer lugar de las financieras, con una participación de mercado de 46.64% al 31 de diciembre del 2019.

Principales Cifras Financieras
S/ MM

	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019 / 2018	
				Abs.	%
Activo Total	4,528	4,896	5,391	494	10%
Disponible	379	508	471	-37	-7%
Fondos Interbancarios	116	116	98	-18	-15%
Inversiones	355	277	411	134	48%
Colocaciones Brutas	3,922	4,280	4,659	378	9%
Cartera de Créditos Neta	3,499	3,817	4,224	406	11%
Colc. Refinanciada, neta	158	199	201	2	1%
Créditos Vencidos	212	198	230	31	16%
Cobranza Judicial	45	81	25	-57	-70%
Provisión Colocaciones	483	533	516	-17	-3%
Pasivos Totales	3,695	3,925	4,301	376	10%
Obligaciones con el Público y Dep.del Sist.Fin.	2,761	3,011	2,985	-26	-1%
Adeudados	692	642	966	323	50%
Valores en Circulación	134	134	232	98	73%
Patrimonio Neto	833	972	1,090	118	12%
Utilidad Neta	200	248	267	19	8%

Activos

Los activos totales al 31 de diciembre de 2019 alcanzaron S/ 5,391 MM cifra superior en S/ 494 MM (10%) a los de doce meses atrás, explicable por el incremento de la cartera neta de créditos en S/ 406 MM, y de inversiones en S/ 134 MM, compensado parcialmente con la disminución en disponible en S/ 37 MM y fondos interbancarios en S/ 18 MM.

La cartera de créditos neta ascendió a S/ 4,224 MM, cifra superior en S/ 406 MM (11%) a los de doce meses atrás.

Las inversiones están compuestas por los certificados de depósitos BCR y los bonos de tesoro público peruano y su monto fue superior en S/ 134 MM (48%) a los de doce meses atrás.

El disponible ascendió a S/ 471 MM, cifra inferior en S/ 37 MM (7%) a los de doce meses atrás debido a menores depósitos en el BCR.

Estructura del Activo %

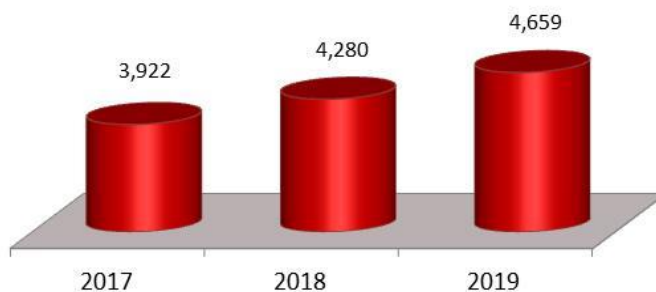
Rubros	Dic-17	Dic-18	Dic-19
Disponible	11.5	10.4	8.7
Fondos Interbancarios	0.8	2.4	1.8
Inversiones	5.0	5.7	7.6
Cartera de Créditos	78.7	78.0	78.4
Inmueble Mobiliario y Equipo	0.9	0.7	0.6
Otros Activos	3.0	2.9	2.8
Total Activo	100.0	100.0	100.0

La estructura de los activos está concentrada en la cartera de créditos, la que representa el 78.4% de los activos totales, seguida por disponible con un peso de 8.7%, las inversiones con 7.6% y el resto de activos el 5.3% (fondos interbancarios, inmueble mobiliario y equipo y otros activos).

Colocaciones

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2019 totalizaron S/ 4,659 MM, cifra superior en 9% a los de doce meses atrás, atribuible principalmente al crecimiento en S/ 404 MM de las colocaciones vigentes (11%).

Colocaciones Brutas S/ MM



Colocaciones Brutas	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019 / 2018	
				Absoluta	%
Colocaciones Vigentes	3,497	3,795	4,199	404	11%
Refinanciadas	169	205	205	0	0%
Cartera Atrasada	257	280	254	-25	-9%
Total Colocaciones Brutas	3,922	4,280	4,659	378	9%

**Colocaciones por moneda
S/ MM**

	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Colocaciones Brutas M.N	3,913	4,273	4,656	383	9%
Colocaciones Brutas M.E	9	7	3	-4	-62%
Total Colocaciones (S/ MM)	3,922	4,280	4,659	378	9%

Participación %

Colocaciones Brutas M.N	100%	100%	100%
Colocaciones Brutas M.E	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%

Por tipo de moneda, las colocaciones en moneda nacional tienen una participación de 100% del total de colocaciones, con un incremento de 9% respecto a los de doce meses atrás, alcanzando la cifra de S/ 4,656 MM. Las colocaciones en moneda extranjera alcanzaron US\$ 1 MM (equivalentes a S/ 3 MM), con una disminución de 62% en los últimos doce meses.

**Colocaciones Brutas por modalidad
S/ MM**

Colocaciones Brutas	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019 / 2018	
				Absoluta	%
Tarjetas de Crédito	1,007	1,102	1,273	171	16%
Préstamos	2,488	2,692	2,926	233	9%
Créditos Hipotecarios	1	1	1	0	-20%
Colocaciones Vigentes	3,497	3,795	4,199	404	11%
Refinanciadas	169	205	205	0	0%
Cartera Atrasada	257	280	254	-25	-9%
-Vencidas	212	198	230	31	16%
-Cobranza Judicial	45	81	25	-57	-70%
Total Colocaciones Brutas	3,922	4,280	4,659	378	9%

Al 31 de diciembre del 2019, los créditos bajo la modalidad de préstamos constituyen el producto más significativo con el 63% de participación en las colocaciones brutas, y un monto de S/ 2,926 MM, observándose un incremento de 9% respecto a diciembre 2018.

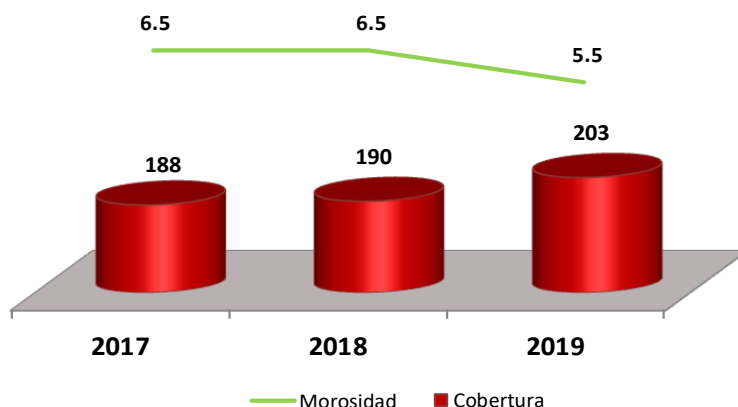
Por su parte, las tarjetas de crédito representan el 27% del saldo total de colocaciones brutas, con un monto de S/ 1,273 MM, el cual ha aumentado en 16% respecto a diciembre 2018.

En términos de colocaciones, la Financiera mantuvo su posición en el primer lugar de financieras, con una participación de mercado de 33.66% al 31 de diciembre del 2019.

Calidad de Activos

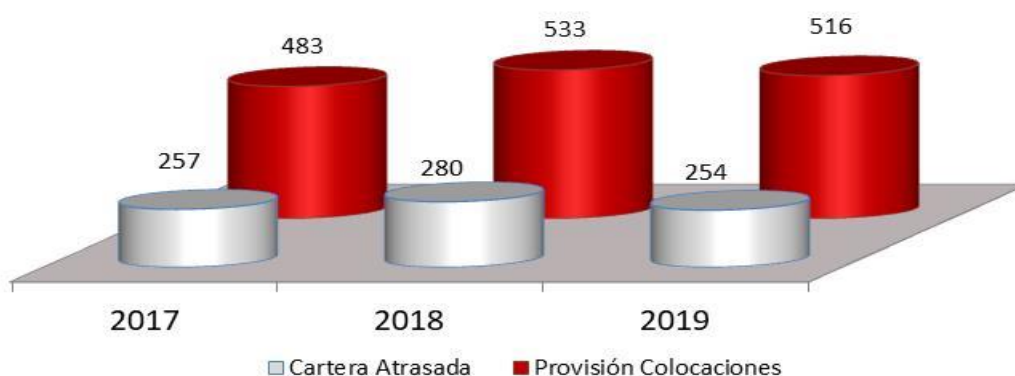
La cartera atrasada se redujo en 9% en los últimos doce meses, alcanzando un saldo de S/ 254 MM, teniendo como resultado una mejora en el índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) hasta alcanzar 5.5% en diciembre 2019, inferior al 6.5% en diciembre 2018 (-108bps) y se explica por una mejor gestión del riesgo.

Morosidad y Cobertura de Provisiones %



Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre del 2019 alcanzaron S/ 516 MM, mostrando una disminución de S/17 MM (3%) en los últimos doce meses, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a saldo de cartera atrasada) fue de 203%, superior a los de doce meses atrás (190%).

Cartera Atrasada y Provisiones S/ MM



Los otros activos al 31 de diciembre 2019 ascendieron a S/ 187 MM, aumentando en S/ 9 MM (5%) respecto a diciembre 2018.

**Otros Activos y Otros
S/ MM**

Otros Activos y Otros	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Cuentas por Cobrar	53	52	54	3	5%
Inmueble Mobiliario y Equipo	37	35	33	-2	-5%
Activo Intangible	7	6	5	-1	-9%
Impuesto Diferido	41	41	42	1	3%
Otros Activos	41	44	52	8	17%
Total	179	178	187	9	5%

Pasivos

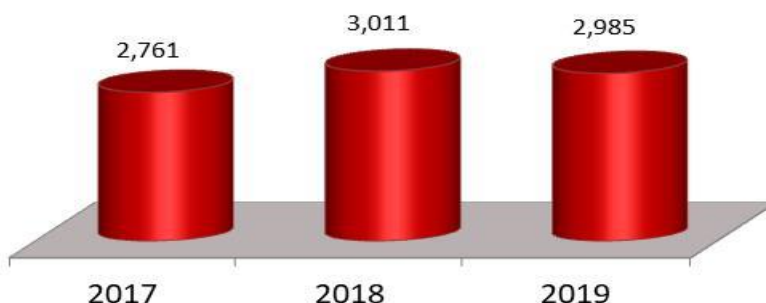
Al 31 de diciembre del 2019 los pasivos totales de la financiera alcanzaron la cifra de S/ 4,301 MM, cifra superior en S/ 376 MM (10%) a la de diciembre 2018 explicado principalmente por mayores adeudados (S/ 323 MM) y valores en circulación (S/ 98 MM), mientras que los depósitos disminuyeron en S/ 26 MM.

**Total Pasivos
S/ MM**

	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Depósitos	2,761	3,011	2,985	-26	-1%
Adeudados	692	642	966	323	50%
Valores en Circulación	134	134	232	98	73%
Interbancarios	0	0	0	0	0%
Otros	108	138	118	-19	-14%
Total Pasivo	3,695	3,925	4,301	376	10%
% del Pasivo					
Depósitos	75%	77%	69%		
Adeudados e Interbancarios	19%	16%	22%		
Valores en Circulación	4%	3%	5%		
Otros	3%	4%	3%		

Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/ 2,985 MM el cual concentra el 69% del pasivo total. Los adeudados representan el 22%, los valores en circulación 5% y otros el 3% del pasivo.

Evolución de los Depósitos S/ MM



Los depósitos disminuyeron en 1% con relación al monto de las de doce meses atrás, debido al menor monto en depósitos de personas jurídicas, parcialmente compensado por el crecimiento de depósitos de personas naturales en S/ 493 MM y en entidades sin fines de lucro en S/ 103 MM.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional fueron de S/ 2,859 MM, similar a la de doce meses atrás y constituyeron el 96% de los depósitos totales. Los depósitos en moneda extranjera representaron el 4% y fueron de US\$ 38 MM (equivalentes a S/ 126 MM), habiendo disminuido en 17% respecto a diciembre 2018.

Depósitos por Moneda S/ MM

	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	2,569	2,860	2,859	-1	0%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	192	151	126	-25	-17%
Total Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero S/ MM	2,761	3,011	2,985	-26	-1%

Participación %

Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	93%	95%	96%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	7%	5%	4%
Total	100%	100%	100%

**Depósitos por Modalidad
S/ MM**

Depósitos	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Vista	9	11	12	1	13%
Ahorros	254	278	311	33	12%
Plazo	2,487	2,709	2,640	-70	-3%
Otros Dep. y Obligac.	11	13	22	9	72%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	2,761	3,011	2,985	-26	-1%

Los depósitos de ahorros crecieron en 12% alcanzando un monto de S/ 311 MM, mientras que los depósitos a plazo disminuyeron 3%, registrando un saldo de S/ 2,640 MM al cierre de diciembre 2019.

En términos de depósitos, la Financiera mantuvo su posición en el primer lugar de financieras, con una participación de mercado de 37.03% al 31 de diciembre del 2019.

Los adeudados aumentaron en 50% con respecto a diciembre 2018, debido a las líneas de COFIDE por S/ 250 MM, que corresponden principalmente a recursos para ser utilizados como capital de trabajo en el corto plazo; así como adeudados con Bancos locales por S/ 160 MM, compensados con la disminución en S/ 86 MM de adeudados con Scotiabank Perú.

Los valores en circulación alcanzaron la cifra de S/ 232 MM y mostraron un aumento de S/ 98 MM (73%) explicado por la emisión del quinto programa de certificados de depósitos negociables por S/ 100 MM que se realizó en junio 2019 a una tasa anual de 4.09375%. Los Valores emitidos están compuestos por bonos subordinados por un monto de S/ 130 MM y certificados de depósitos negociables por S/ 96 MM.

Los otros pasivos al 31 de diciembre 2019 ascendieron a S/ 118 MM, con una disminución de S/ 19 MM (14%) respecto a diciembre 2018, debido a la disminución de las cuentas por pagar e impuesto a la renta.

**Otros Pasivos y Otros
S/ MM**

Otros Pasivos y Otros	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Variación Anual 2019/ 2018	
				Absoluta	%
Cuentas por Pagar	48	80	64	-16	-20%
Provisiones	27	28	30	2	8%
Otros Pasivos	32	29	24	-5	-18%
Total	108	138	118	-19	-14%

Patrimonio

El patrimonio al 31 de diciembre 2019 ascendió a S/ 1,090 MM, habiéndose incrementado en S/ 119 MM (12%) con respecto al 31 de diciembre 2018, explicado por las utilidades del ejercicio por S/ 267 MM, compensados por el pago de S/ 148 MM de dividendo en efectivo acordado en la Junta de Accionistas de marzo 2019. La reserva legal se incrementó en S/ 25 MM (21%) por efecto de la aplicación del 10% de la utilidad neta del ejercicio 2018.

Patrimonio Neto S/ MM

	dic-17	dic-18	dic-19	Variación Anual 2019 / 2018	
				Absoluta	%
PATRIMONIO	833	972	1,090	119	12%
Capital Social	485	605	680	75	12%
Capital Adicional					
Reservas	99	119	143	25	21%
Ajuste de Patrimonio					
Resultado Acumulado	49	0	0	0	0%
Resultado Neto del Ejercicio	200	248	267	19	8%

El capital social se incrementó en S/ 75 MM (12%), debido a la capitalización de utilidades del ejercicio 2018.

En términos de patrimonio, la financiera mantuvo su posición en primer lugar de las financieras, con una participación de mercado de 34.86% al 31 de diciembre 2019.

El nivel de patrimonio en relación a los activos brinda satisfactoria solvencia, con un nivel de 20.2%, superior al promedio de empresas financieras, que es de 19.35% al 31 de diciembre 2019.

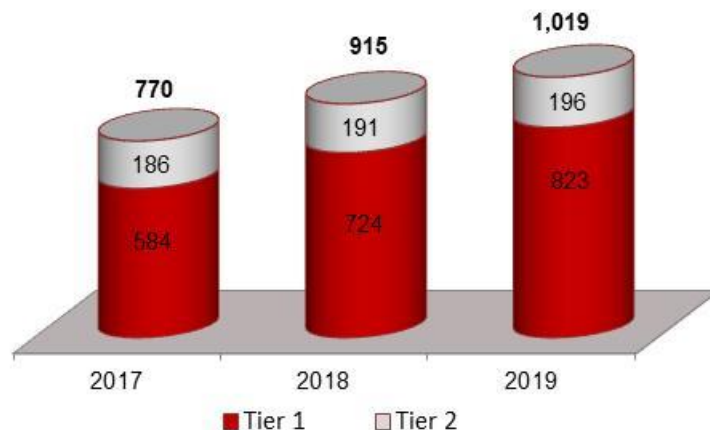
Ratio de Capital

El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2019 alcanzó el monto de S/ 5,785 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, mostrando un incremento de S/ 537 MM (9%) respecto a diciembre 2018 atribuible al mayor volumen de las operaciones financieras.

Por su parte, el patrimonio efectivo total de CrediScotia sumó S/ 1,019 MM, superior en S/ 105 MM (11%) al 31 de diciembre 2018, debido principalmente a la capitalización de utilidades del ejercicio 2018 por S/ 74 MM y al incremento de la reserva legal por S/ 25 MM en marzo 2019.

El 81% del patrimonio efectivo está compuesto por patrimonio nivel 1, lo que refleja la solidez del capital regulatorio del banco.

**Patrimonio Efectivo
S/ MM**

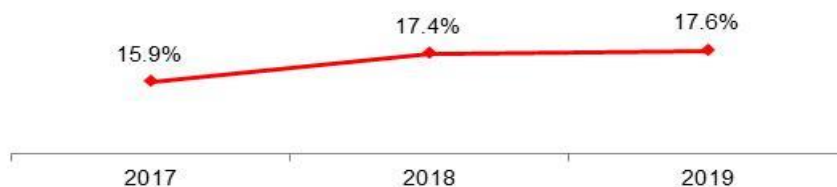


El Ratio de Capital Global resulta de 17.6%, por encima del límite legal mínimo, que es 10%, mostrando una amplia holgura. Asimismo, el ratio de capital global se incrementó en 19 bps respecto al del cierre de diciembre 2018, que fue de 17.4%.

El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo es el 10% de los activos ponderados por riesgo, es decir S/ 579 MM. A esto se agrega el requerimiento de patrimonio adicional S/ 163 MM (Resolución SBS 8425-2011), el cual está en función al riesgo sistémico, al riesgo por concentración (individual, sectorial y regional), tasa de interés del balance, ciclo económico y propensión al riesgo.

Ambos requerimientos dan como resultado un requerimiento total de capital de Crediscotia de S/ 741 MM al 31 de diciembre de 2019. Dado que el patrimonio efectivo de Crediscotia es de S/ 1,019 MM, Crediscotia tiene un excedente de patrimonio efectivo de S/ 278 MM, el cual le permite solventar con holgura el crecimiento sostenible de las operaciones de la Financiera.

Ratio de Capital Global %



NEGOCIOS

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

Todo esto debe darse siempre, en un excelente clima laboral para nuestros colaboradores, buscando ser el mejor lugar para trabajar en el país.

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

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

Para fines de comparación con sus principales competidores los resultados financieros de CrediScotia se clasifican principalmente en 3 grandes negocios: Consumo, Microempresa y Pasivos.

El negocio Consumo comprende los productos de Tarjetas de Crédito y Préstamos Personales, los cuales son vendidos por los equipos de venta bajo un modelo de pre-evaluación y aprobación centralizada en Riesgos.

El negocio de Microempresa comprende los productos de Capital de Trabajo, Activo Fijo y Autoconstrucción MES, y es atendido por los funcionarios y asesores de negocios MES, quienes realizan la venta y evaluación de créditos en campo.

Pasivos comprende los productos de cuentas free, ahorro plus, depósitos a plazo y cuentas CTS, además contamos con diferentes tipos de seguros optativos cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.

Logros 2019

- En el año 2019, la utilidad neta continuó creciendo, logrando S/ 267 MM.
- Incrementamos nuestra oferta de productos al cliente en 2 nuevos seguros optativos (CrediVida y CrediAsistencia), superando las 25,000 pólizas colocadas desde mayo 2019.
- Avanzamos en la consolidación de nuestro producto Cuenta Free, con más de 115,000 cuentas nuevas.
- Implementamos 10 nuevos Centros de Venta a nivel nacional, continuamos consolidando nuestra presencia en nuestras alianzas “Makro” con 2 agencias adicionales y “Cassinelli” con 7 Oficinas Especiales.
- Se ejecutaron dos importantes programas de liderazgo: Journey y Dar Todo, llegando a 8,772 horas lectivas y a un total de 361 líderes (Gerentes de Agencia, Jefes de Operaciones, etc.)
- Además, se desarrolló un programa de formación comercial a nivel nacional: La Gran Capa, dirigida a nuestros Funcionarios de Negocios Consumo, Funcionarios de Negocios y Servicios y Funcionarios de Negocios Microempresa, llegando a un total de 24,109 horas lectivas y a 866 colaboradores.

- La línea de carrera se ha potenciado, con 288 promociones en el 2019, por lo que en este año cada día útil ascendió un colaborador.
- Se logró mantener un liderazgo cercano al equipo, incrementando en forma importante las visitas de los líderes de Negocios a nivel nacional a 1,161 visitas y fortaleciendo nuestro programa Más Cerca (reuniones con nuestros colaboradores para generar cercanía, enfocándonos en el lado personal y reforzando la confianza), llegando a 1,960 reuniones.
- Contamos con diferentes programas de reconocimiento a nuestro equipo como: La Copa de Todos, Programa Applause 2019, Yo Gano Con Todo, WIN CSF y Plataforma Aplausos.
- Todas estas acciones nos permitieron ocupar el puesto 8 en el ranking Great Place to Work.
- Se implementó la nueva medición de la experiencia al cliente en línea mediante Medalia el 10 de noviembre para la red de agencias y ventas dirigidas campo, teniendo ingresados 2,157 call backs de los líderes a sus clientes.

OFERTA DE VALOR

TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2019 las colocaciones brutas de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 1,273 MM, creciendo 16% respecto al año anterior y alcanzaron una participación del 5.1% sobre el total del mercado ^{1/}

A través de la tarjeta Única hemos seguido potenciando nuestra oferta de valor en beneficio de nuestros clientes. El portafolio de Tarjetas CrediScotia es un portafolio multi-segmento con preponderancia en los niveles socio económicos B, C y D de la población.

Logros 2019

- Se alcanzó un crecimiento de ventas de tarjeta de crédito Única de 11%
- Se alcanzó la mayor facturación POS en la historia de CrediScotia.
- Incluimos nuevas alianzas, en busca de seguir mejorando la oferta de valor de nuestra Tarjeta CrediScotia.

VOLVIÓ PAPACHAM
PAVO - PANETÓN - CHAMPÁN

Canjea tu PAVO 7 Kg + PANetón + CHAMPán

Junta 4 vouchers de compra de S/20 o más + S/59.90
Precio referencial: S/100.

Adquiere tu Tarjeta Única en cualquier Agencia CrediScotia.

Válido del 4 de noviembre al 31 de diciembre de 2019.

Si, puedes

PRÉSTAMOS PERSONALES

Las colocaciones brutas en Préstamos Personales ascendieron a S/ 2,308 MM al cierre de 2019, mostrando un crecimiento del 14% respecto al año anterior, con el cual CrediScotia obtuvo el 6.0% de participación de mercado ^{1/}, atendiendo un total de 391 mil clientes para satisfacer sus necesidades a través de productos financieros acordes a sus requerimientos.

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

CRÉDITO AL TOQUE PARA TUS PLANES CON TODO

CRÉDITO PERSONAL
LLÉVATE DINERO EN EFECTIVO SOLO CON TU DNI

CrediScotia

^{1/} Colocaciones vigentes del sistema financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes)

Logros 2019

- Hemos tenido campañas exitosas hacia nuestros clientes “Dia de la Madre” y “PAPACHAM” en navidad beneficiando a más de 7,000 clientes.
- Se incluyeron más beneficios a nuestro seguro de desgravamen.
- Extendimos el plazo hasta 60 meses: Beneficio al cliente al tener cuotas más bajas.
- Se sigue reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre sus derechos y obligaciones
- Seguimos repotenciando nuestros canales de atención tales como Agencias CrediScotia en Tiendas Makro, Oficinas Especiales en Retails, Centro de Ventas, Call Center y nos enfocamos en el modelo digital (landing y SMS) que nos permitieron estar más cerca de nuestros clientes siempre enfocados en una venta con calidad
- Se continúa trabajando en estrategias de segmentación de clientes que nos generen un portafolio con perfiles de bajo riesgo (calificados en low y medium).



PRÉSTAMOS EMPRESAS

Las colocaciones brutas en Préstamos Microempresa ascendieron a S/ 617 MM a diciembre del 2019, los cuales representan el 1.6% de participación de mercado^{1/}, atendiendo a un total de 74 mil clientes.

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

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



1/ Colocaciones vigentes del sistema financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes)

Logros 2019

- Hemos implementado campañas externas según la estacionalidad de los negocios de nuestros clientes, siendo la más exitosas “Día de la Madre” y “PAPACHAM” en navidad beneficiando a más de 3,500 clientes Microempresa.
- Implementamos mejoras en el modelo de atención, con procesos más rápidos y menos documentos, brindando simplicidad y rapidez en el otorgamiento de créditos, permitiendo satisfacer sus necesidades y atender a más microempresarios.
- Se continúa trabajando en estrategias de segmentación de clientes que nos generen un portafolio con perfiles de bajo riesgo (calificados en low y medium).
- Se incorporó una estrategia de retención generando una propuesta de valor que nos permitió fidelizar a nuestros mejores clientes.



PASIVOS

Las captaciones de Personas Naturales ascendieron a S/ 1,148 MM de saldos en diciembre 2019, los cuales están compuestos por tres productos principales: Cuentas de Ahorros (S/ 192 MM), Depósitos a Plazo Fijo (S/ 846 MM); y CTS (S/ 110 MM).

CrediScotia complementa la oferta de valor de los productos financieros generando la cultura de captación de pasivos, a través de todos sus canales de atención, con la finalidad de brindar experiencias positivas que satisfagan cada una de las necesidades de los clientes.

Logros 2019

- Se lanzó con éxito nuestra Cuenta Free CrediScotia, la única cuenta en el Perú que #NoCobraNada, trabajando en equipo con Scotiabank para lanzar campañas de marca compartida.
- Se consolidó nuestra Cuenta Free CSF alcanzando un crecimiento en saldos de S/ 60 MM, abriendo más de 400 mil cuentas de ahorro (entre asociadas a desembolsos y nuevas).
- Se siguió reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre la Ley de Protección de Datos Personales en la documentación de nuestros productos.
- Con el fin de proteger a nuestros clientes y a la Financiera, continuamos con las iniciativas de aseguramiento de la Política Global de Prevención de Lavado de Activos (AML) y Conoce



a tu Cliente (KYC), incorporando nuevos campos a nuestro sistema para el inicio de relación con nuestros clientes.

SEGUROS

Durante el 2019 tuvimos cambios importantes en el portafolio de nuestros seguros optativos; lanzamos dos nuevos seguros: CrediVida y CrediAsistencias Salud, de alto valor para el cliente, de prima mensual y con cargo a la Tarjeta de Crédito Única. Logramos 26 Mil pólizas desde su lanzamiento, fue pensando en nuestros clientes y sus familias, cubriendo sus principales necesidades de protección.

De igual manera, pensando en proteger más a nuestros clientes, renovamos nuestro seguro de Desgravamen de Préstamos Personales. ¡Hoy este producto cuenta con más y mejores coberturas y tiene menos exclusiones y documentos para que el seguro pueda ser usado por nuestros clientes sin necesidad de que suceda un siniestro!

CANALES

La estrategia a largo plazo es tener una red de distribución eficiente y rentable para los productos y servicios CrediScotia; así como ofrecer a los clientes una mayor conveniencia y experiencias uniformes en todos sus canales.

➤ **Canales Físicos:**

Alineados a la estrategia, en el 2019 continuamos creciendo con formatos costo-eficiente apalancados en los retail como Makro donde hemos sumado dos nuevas aperturas: oficina especial Makro Ica y Chíncha. Asimismo, con el objetivo de generar eficiencias en la red se cerró 2 oficinas especiales en Topitop y 5 establecimientos de operaciones básicas (cajeros express).

De esta manera CrediScotia al término del 2019, consolida una red de 248 puntos de atención que comprende: 88 Agencias tradicionales, 4 oficinas compartidas con Scotiabank, 4 oficinas compartidas con Banco de la Nación, 5 oficinas especiales en Centros de Negocio, 12 Agencias en Makro y 100 Oficinas Especiales ubicadas en otras alianzas (Curacao, Cassinelli, Hiraoka, Topitop) y 35 Establecimientos de Operaciones básicas (Cajeros express).

Tenemos 2 alianzas que complementan la red propia.

- ✓ Scotiabank, pone a disposición 980 cajeros automáticos y 12,317 cajeros corresponsales a nivel nacional para realizar operaciones de caja.
- ✓ Banco de la Nación, contamos con una red de 637 oficinas a nivel nacional para realizar el pago de préstamos de nuestros clientes.

A nivel de volumen transaccional los agentes corresponsales tuvieron un crecimiento del 65% respecto al año anterior brindando servicio a los clientes CrediScotia.

➤ **Canales no presenciales:**

La plataforma digital “**dineroaltoque.com**” continúa consolidándose respecto al año anterior. Las solicitudes a través de este canal incrementaron en un 188% respecto al año anterior, las ventas en un 661% y el monto desembolsado en un 512%, lo que demuestra su gran potencial para captar nuevos clientes, quienes representaron el 95% del total de prospectos registrados.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Crediscotia tiene como driver principal para la toma de sus decisiones el uso de Analytics en todas sus áreas, esto nos permite identificar de una forma más precisa las oportunidades que tenemos en el mercado, potenciando mucho más nuestra estrategia de negocio.

En el caso del área de Inteligencia de Negocios, tenemos implementado el monitoreo constante de una serie de modelos analíticos que nos permiten mejorar la gestión comercial cada vez más. Contamos además con herramientas para el seguimiento oportuno de los indicadores de efectividad, conversión, Taken (de leads) y producción para los distintos canales de venta que tiene la empresa.

Logros 2019

- **BOLT:** este proyecto nos permite ganar time to market ya que ahora nuestras campañas se ejecutan con la última información crediticia del prospecto/cliente. Esto nos pone unos pasos más delante de nuestros competidores.
- **Modelo de Elasticidad:** Esta nueva herramienta nos permite identificar la elasticidad al precio de los prospectos que se encuentran en campaña. Con ellos logramos mejorar la oferta de valor para el cliente y para la financiera.
- **Dashboards de seguimiento y control de la producción, tasa y efectividades de campaña de forma horaria:** Esto nos permite identificar alguna contingencia operativa y/o tomar alguna medida que nos ayude a lograr el objetivo del mes.
- **Dashboards de conversión de los productos Retail:** Permiten mejorar el nivel de producción en la red de Agencias y los Retails asociados a CrediScotia.
- Se rediseñaron tableros de control de oportunidades para la gestión de los canales, permitiendo fortalecer las capacidades de venta y visibilidad de las tendencias del sistema financiero.
- **Persistimos en la cultura del Dato en la financiera,** estableciendo indicadores e incentivando a los canales a capturar consentimientos y datos de contacto de calidad de nuestros clientes.

Hemos adoptado la metodología Scrum para poder lograr en menores tiempos la implementación de los distintos proyectos del área, inicialmente esto se viene aplicando para los nuevos productos de seguros que Crediscotia ha comenzado a colocar.

EXPERIENCIA DE CLIENTE

El área de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial está a cargo de las unidades de Planeamiento Comercial, Efectividad Comercial, Calidad y Conducta de Mercado.

La responsabilidad de esta área está focalizada principalmente en:

1. Desarrollar el Plan Comercial de ventas de la Gerencia de Negocios, asignación de objetivos por canal, producto, puestos, etc.
2. Asesorar a Negocios a fin de identificar oportunidades de mejora en sus resultados y en el cumplimiento de metas en base al análisis de los indicadores de gestión comercial.
3. Elaborar y comunicar los tableros de control comerciales para el equipo de Negocios.
4. Asegurar adecuadas Prácticas de Venta, Modelo de Negocios y Disciplinas Comerciales.
5. Diseñar, desarrollar y poner en marcha nuevos modelos y proyectos de Negocios.
6. Verificar que la empresa cuente con procedimientos que permitan el cumplimiento de las normas vigentes en materia de conducta de mercado establecidas por la SBS.
7. Asegurar el cumplimiento de la Política de Lavado de Dinero KYC/AML en toda la red de Negocios.
8. Asegurar que la comunicación al equipo de Negocios se transmita de una manera clara, oportuna y estructurada a todos los interesados.
9. Desarrollar y aprobar las estrategias, modelos y planes de acción que garanticen la mejor experiencia del cliente.

Logros 2019

- Transformación de la Experiencia del Cliente, implementando en la Red de Agencias y en el Contact Center el sistema El Pulso de NPS, que nos permite tener un contacto más cercano con los Clientes. El sistema nos permite escuchar a los clientes en línea, llamarlos para poder mejorar.
- El 2019 incrementamos el nivel de recomendación de nuestros clientes en todos nuestros canales de atención 8% en la Red de Agencias, 11% en Retail, 5% Makro, 14% Call Center Ventas Externas
- Fortalecimiento de la cultura de servicio, acompañado de la campaña interna El Cliente es Nuestro Motivo.
- Implementación de Disciplinas Comerciales para nuestros líderes del canal Retail, Ventas Dirigidas y el equipo de microempresa donde se estandariza las mejores prácticas comerciales y de servicio.
- Implementación del **Comité de Los Guardianes** que tiene por objetivo dar seguimiento a los controles operativos y asegurar la eficiencia operacional, así como establecer planes de acción a las observaciones identificadas
- Se implementó el Quality Control en Retail, que exige tener controles duales de riesgo operativo y que garantiza todos los procesos realizados en este canal.
- Se logró automatizar en nuestras plataformas de evaluación la Política Antilavado de Dinero Conoce a tu cliente AML / KYC, con la finalidad de poder captar la información de nuestro cliente de una manera más ágil y sencilla
- Lanzamiento de la plataforma de comunicación **#Negocios con Todo** que permite al negocio acceder a la información actualizada en cualquier momento.
- Implementación del **Comité de Campañas Internas al colaborador**, estableciendo un proceso eficiente para el diseño, aprobación, lanzamiento y seguimiento de resultados.

- Actualizamos el esquema de incentivos para el equipo de Negocios alineado a los nuevos productos de la financiera.
- Se implementó el comité de Productividad y Dispersión que busca Identificar oportunidades de mejora en las productividades del negocio gestionando a los low performance de los equipos comerciales.

TESORERIA

El 2019 fue un año de retos y objetivos para la Tesorería los cuales se cumplieron con éxito. Se mantuvieron óptimos niveles de liquidez como resultado de una gestión proactiva en la administración del balance de CrediScotia.

Asimismo, todos los ratios y límites exigidos por los organismos reguladores estuvieron muy por encima de la meta propuesta. Se tuvo un buen resultado en el margen financiero por la estrategia de inversiones implementada por la Tesorería sustentada en un fondeo estable.

Se continuó con la coordinación establecida entre las áreas de Riesgos de Mercado y Tesorería de Scotiabank las cuales generan sinergias para la obtención de la información y apoyo en el manejo de las variables económicas del mercado profesional como precios, plazos, monedas y tasas.

Asimismo, el área es responsable de financiar el crecimiento de las colocaciones de CrediScotia a través de fuentes de fondeo diversificadas tales como captaciones de depósitos, adeudados y emisiones de papeles comerciales de corto y largo plazo en el mercado local.

Se retornó con éxito al mercado de capitales peruano a través del Quinto Programa de Certificados de Depósitos Negociables con una emisión de S/ 100 millones en el mes de junio.

A diciembre del 2019 la Financiera tiene emitidos Bonos Subordinados por S/ 130 MM.

Para el año 2020 se espera seguir fortaleciendo la estructura de fondeo de la Financiera a través de nuevas captaciones con los productos de ahorros, plazos y a través de nuevas emisiones en el mercado de capitales peruano.

RIESGOS

Durante el 2019, la Gerencia de Riesgos de CrediScotia Financiera hizo frente a retos importantes en los dos negocios que administra: Consumo y Microempresa, razón por la cual, el equipo continuó desarrollando y participando en propuestas innovadoras para impulsar el valor de nuestro portafolio, siempre orientado a mantener el nivel de riesgo dentro de los resultados esperados. Asimismo, se continuó con la implementación de mejoras en los procesos/políticas que involucran la gestión del riesgo crediticio.

Como parte de la gestión del riesgo crediticio se realizaron las siguientes actividades:

- Presentación e implementación de iniciativas y actividades relevantes.
- Revisión/actualización de las Políticas de Créditos y Adecuaciones en Plataforma de aprobación de créditos.
- Gestión de Autonomías Comerciales y Seguimiento de Cartera
- Seguimiento de indicadores de Riesgo Crediticio
- Aplicación de estrategias de administración del riesgo de sobre endeudamiento
- Administración de los Modelos de Score e Ingresos
- Gestión de estrategias de recuperación y cobranzas.
- Capacitación integral de los equipos comerciales de Consumo y Microempresa

Con el objetivo de mejorar el desempeño del portafolio de Préstamos y Tarjetas se optimizaron las campañas de Libre Disponibilidad, Tarjetas y Línea Paralela. Estas optimizaciones se realizaron con ajustes (aperturas y cierres) en los diferentes segmentos (clusters) de acuerdo a la identificación de oportunidades para mejorar la relación riesgo/retorno del portafolio.

Con respecto al portafolio de Microempresa durante el 2019 con el objetivo de mejorar el desempeño y la relación riesgo retorno del portafolio se optimizaron las campañas pre-aprobadas mejorando su composición con foco en los perfiles de menor riesgo. Asimismo, se mejoró la estrategia de admisión optimizando procesos para los clientes con campañas pre-aprobadas buscando brindarles mayor dinamismo.

En el transcurso del año se implementaron iniciativas de mejora en las plataformas de admisión para los productos de los portafolios de Consumo y Microempresa.

Las autonomías comerciales siguieron siendo gestionadas para las carteras de Consumo y Microempresa de acuerdo con los resultados individuales de riesgo y del seguimiento del portafolio. En ese sentido, el área de Quality Assurance (antes Seguimiento de Portafolio) realizó las revisiones correspondientes al cumplimiento de las políticas por parte del área comercial, informando las faltas identificadas para su debida diligencia, las cuales afectan el nivel de autonomía de los funcionarios comerciales.

La Gerencia de Riesgos de la Financiera permanentemente utiliza indicadores de riesgo crediticio como mecanismos de control y monitoreo del portafolio que permite el diseño de estrategias de admisión. Entre los principales indicadores tenemos los siguientes: Loan Loss Expenses (LLE) y PCL Ratio, Evolución de Rolls (metodología Roll Rate Model), Morosidad (incluyendo castigos), Plan de Provisiones, Evolución de cosechas, First payment default, entre otros. Estos indicadores son monitoreados de manera continua mediante los diversos *tableros de control* con los que se cuenta; asimismo los resultados de los principales indicadores se reportan en las sesiones del Comité de Control de Riesgos y Directorio, en el Comité de Políticas

de Créditos, así como en las conferencias telefónicas con International Banking de la casa Matriz.

La gestión del riesgo de sobre endeudamiento se aplica mensualmente de acuerdo a la resolución de la SBS N° 6941-2008. Con el objetivo de mejorar esta gestión en abril de 2019 se realizaron algunos ajustes en la política para la identificación, aplicación de acciones y rescates a los clientes sobre endeudados y potencialmente sobre endeudados

Durante el 2019, siguiendo los estándares y buenas prácticas metodológicas de la gestión de Modelos, se continuó con el desarrollo de nuevas segmentaciones tanto para originación como para Administración de Portafolio; se construyeron más de 15 segmentaciones ad-hoc para los portafolios de la financiera. Asimismo, las segmentaciones actuales tienen un proceso de monitoreo constante que asegura su continuidad en el tiempo.

En el período del 2019 se implementaron las lógicas para el cálculo de siete scores de originación para los portafolios de Préstamos personales (3), Tarjeta de Crédito (3) y Microempresa (1) los cuales están en la fase final de validación independiente para su posterior puesta en producción.

En noviembre 2019 se integró a la gestión de campañas masivas el nuevo estimador de ingresos de Crediscotia desarrollado internamente por la Gerencia de Modelos y aprobado por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Durante este año se inició el desarrollo de los modelos de optimización con el proveedor FICO, herramientas que permitirán optimizar las decisiones de riesgo en las campañas y en el flujo regular de originación para los principales portafolios de CrediScotia.

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

Durante el 2019, se ejecutó un plan de capacitaciones para el equipo comercial microempresa a nivel nacional en temas de política de créditos y metodología de evaluación de créditos, liderado por los oficiales de créditos descentralizados que se realiza con frecuencia mensual en las agencias con presencia del oficial. Para el equipo comercial de consumo, también se realizaron capacitaciones referidas a las políticas de créditos de forma presencial y virtual, realizadas por el equipo de la Mesa de Concesiones Consumo en provincias y en Lima.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

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

Una efectiva administración del riesgo es fundamental para el éxito del Grupo SBP y es un punto clave dentro de su administración estratégica. El Grupo SBP tiene una cultura disciplinada y robusta de administración de Riesgos donde se considera que es responsabilidad de todos los empleados del Grupo SBP su adecuada gestión y control, incluyendo sus subsidiarias/vinculadas como CrediScotia.

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

- Directorio

Comités del Directorio:

- Comité de Control de Riesgos - CCR
- Comité de Remuneraciones
- Comité de Auditoría

Otros Comités de Riesgos:

- Comité de Activos y Pasivos - ALCO
- Comité de Políticas de Créditos Retail (LRCC)
- Comité de Control Interno de Riesgos No Financieros
- Comité de Cobranzas y QA Retail
- Comité de Riesgo Operacional y Tecnológico
- Comité de Modelos

Riesgos de Mercado

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

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

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

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

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

Riesgo Operativo y Tecnológico

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

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

Durante el año 2019, se ha continuado con el desarrollo de las metodologías de gestión del riesgo operacional para la Financiera a fin de fortalecer e incorporar aspectos para reforzar la gestión.

Las principales metodologías son las siguientes:

- Metodología de Eventos de Riesgo Operacional
- Metodología de Indicadores Claves de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs)
- Metodología de Continuidad de Negocio – Business Continuity Management – BCM
- Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Risk Control Self Assessment (RCSA)
- Metodología de Evaluación de riesgos de nuevas iniciativas
- Metodología de Gestión de riesgos con terceros, entre otros.

En este periodo, se ha obtenido la renovación de la autorización para la aplicación del método estándar alternativo para el cálculo del requerimiento del patrimonio efectivo por riesgo operacional en el marco de la norma regulatoria de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Finalmente, en el 2019 se creó la nueva Vicepresidencia Senior de AML & Control Interno a nivel corporativo, con reporte directo a la Gerencia General de Scotiabank Perú, con el objetivo de fortalecer el rol 1B dentro del modelo de Tres Líneas de Defensa. El “Rol 1B” tiene la función de apoyo y coordinador con la primera línea de defensa (rol 1A) para la implementación de los programas de riesgos no financieros, incluyendo los programas y/o metodologías de riesgo operacional.

Apetito por riesgo operacional

Durante el 2019, se determinó el apetito de riesgo operacional a través del límite de pérdidas por riesgo operacional a nivel de todo el Grupo Scotiabank Perú, el cual fue a su vez distribuido a nivel de las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra la Financiera. Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Gerencias de Primera Línea de Crediscotia. Estos límites de pérdida a su vez se incluyen como objetivos dentro del *balanced scorecard* de cada una de las vicepresidencias y/o gerencias antes indicadas.

Metodología de Eventos de Pérdida

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

Metodología Indicadores Claves de Riesgo (KRIs)

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

Entre las actividades desarrolladas dentro de la metodología en el 2019 destacan:

- Monitoreo de quince (15) indicadores de riesgo ejecutivos de la Financiera, los cuales cuentan con umbrales de riesgos que en caso de haber sobrepasado los niveles dieron lugar a la generación de planes de acción o medidas correctivas. Asimismo, se ha monitoreado 09 indicadores informativos.
- Revisión anual de indicadores, que mediante análisis se revisan los indicadores y, se calibran los umbrales de riesgo de los indicadores por bandas: aceptable (verde), con riesgo potencial (ámbar), crítico (rojo)

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

- CrediScotia cuenta con 15 Planes de Continuidad de Negocio vigentes y desplegados en Gerencias principales. El Grupo Scotiabank cuenta con un sitio alternativo para soportar sus procesos más críticos; el cual se mantiene listo y operativo brindando soporte a los procesos más sensibles.
- En marzo y septiembre se realizaron las capacitaciones presenciales a los Planeadores de Continuidad de Negocios de la Financiera. El objetivo de estas capacitaciones fue fortalecer la cultura de Continuidad de Negocios en la empresa y además poder ayudarlos en el proceso de actualización y pruebas anuales de sus Planes de Continuidad de Negocios. A la fecha la Gestión de Continuidad de Negocios forma parte del programa general de inducción de la Financiera.
- El proceso de actualización de los planes de Continuidad de Negocios fue realizado en forma masiva cumpliendo el Scorecard de abril y octubre 2019. Las unidades de negocio actualizaron su estrategia del plan, análisis BIA y guía ante pandemia.
- La Financiera cuenta con un sitio alternativo para soportar sus procesos más críticos; el cual se mantiene listo y operativo durante las 24 horas del día y 7 días a la semana brindando soporte a los procesos más sensibles. Actualmente cuenta con 106 posiciones de trabajo físicas. Durante el cuarto trimestre de 2019, se culminaron favorablemente las pruebas de simulación

de los planes de continuidad de clase I y II que contienen procesos críticos (sensibles al tiempo de inoperatividad); estas pruebas son fundamentales e importantes para garantizar el buen funcionamiento de las posiciones de trabajo en caso estas sean requeridas debido a una contingencia, desastre o emergencia. Es importante mencionar que, de las 106 posiciones en el sitio alterno, la Financiera cuenta con 13 posiciones destinadas para sus procesos críticos ante un escenario de desastre total y para un escenario de capacidad total cuenta con 30 ubicaciones.

- En relación con las pruebas de Continuidad de Negocios se cuenta con diferentes tipos de pruebas: ejercicio de demostración o “walkthrough”, prueba de la cadena de llamadas, revisión trimestral de la cadena de llamadas, procedimientos manuales (según aplica) y la prueba de simulación completa en el sitio alterno. Se brinda un mayor detalle de pruebas internas y externas de mayor relevancia a continuación:

Internas:

- En agosto se probó el Disaster Recovery Plan (Centro de Cómputo en México) y Unidades Críticas desde Sede Magdalena
- En noviembre se realizó el ejercicio de Ciberataque con la participación del LIMT.
- En junio y diciembre se realizó la prueba de escenario por zona geográfica y capacidad total, respectivamente; y contó con la participación de SBP y CSF desde el sitio alterno.

Externas

- En Setiembre SBP participó del ejercicio de DESIGN Thinking para línea de comunicación ante eventos de cibernéticos con asociados ASBANC.
- En octubre participamos en el ejercicio de Ciberataque organizada por Banco Central y la participación de ASBANC, SBS y principales Bancos
- En mayo y agosto se ejecutaron los Simulacros Nacional de Sismo (INDECI)

Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles:

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

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

El universo para la aplicación de la evaluación de riesgos y controles está compuesto por:

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

La Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesta por las siguientes etapas: (1) Identificación de riesgos, (2) Evaluación del riesgo a nivel inherente, (3) Identificación y evaluación de controles, (4) Determinación del riesgo residual, y (5) Tratamiento.

Durante el 2019 se continuó incorporando mejoras metodológicas a fin de robustecer el programa de evaluación de riesgos y controles local. Durante el año se realizó la evaluación de 23 matrices en Crediscotia.

Gestión de Riesgos de nuevas Iniciativas

- La Financiera ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevas iniciativas que describen los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro de la Financiera. Todo producto nuevo o cambio importante en el ambiente de negocios, operativo o informático deberá contar con una evaluación integral de riesgos, antes de su desarrollo, la misma que debe ser actualizada luego de su implementación.
- Para la aprobación de una iniciativa como requisito se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del Líder o Patrocinador, con la responsabilidad de contrastar/cuestionar los resultados a cargo de la Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico y otras funciones de control como las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.
- El Comité de Control Interno de Riesgos No Financieros proporciona supervisión a fin de garantizar que todas las Líneas de Negocios implementen los principios y lleven a cabo las evaluaciones de riesgo del producto de manera coherente y uniforme.
- La Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico, brinda además asesoría al dueño de la Iniciativa durante el proceso de Evaluación Integral de Riesgos.

Gestión de Riesgo con Terceros

Crediscotia reconoce que un enfoque eficaz e integrado para operar el proceso de gestión de riesgos es esencial para lograr buenas prácticas de gestión de riesgos con terceros. Durante el 2019, se continuó con la implementación de la metodología de evaluación del riesgo con Terceros. Asimismo, se busca garantizar la identificación, medición y gestión de riesgos con terceros, reduciendo el riesgo potencial de la contratación de terceros que brindan servicios para el Grupo Scotiabank incluyendo a Crediscotia.

CUMPLIMIENTO REGULATORIO

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

En tal sentido, la unidad de Cumplimiento Regulatorio ha establecido como uno de sus objetivos principales, proponer, establecer, coordinar y monitorear los mecanismos de control que aseguren razonablemente el efectivo cumplimiento de toda la normativa aplicable a la empresa, con la finalidad de mitigar el riesgo por incumplimiento que pueda afrontar la empresa.

Como prueba de lo anterior, durante el año 2019, se alcanzaron los siguientes logros:

- Se desarrolló en su totalidad el Programa Anual de Cumplimiento correspondiente al año 2019, el mismo que contiene el cronograma de actividades para el correcto desarrollo de la Función de Cumplimiento Normativo. El referido Programa fue aprobado por el Directorio de CrediScotia en el mes de diciembre del 2018.
- Como parte de la evaluación de los Riesgos de Cumplimiento, el Grupo Scotiabank Perú ha implementado una herramienta para la evaluación de controles y riesgo de cumplimiento (denominada ERCM por sus siglas en inglés - Enterprise Regulatory Compliance Management) con dos (02) objetivos:
 1. Identificar adecuadamente todas las obligaciones regulatorias que impactan sus actividades comerciales y de soporte, a través de la creación de una biblioteca legislativa.
 2. Evaluar los controles y riesgo de cumplimiento, a través de una autoevaluación, que consta de cuatro cuestionarios:
 - ✓ Cuestionario de Categorías, a través del cual se evalúan los factores del riesgo inherente a cada categoría legislativa, como complejidad, madurez, atención de organismos reguladores, entre otros.
 - ✓ Cuestionario de la Unidad de Negocio, a través del cual se evalúan factores propios de cada unidad de negocio (como naturaleza de los clientes, la estructura corporativa, el nivel de cambios internos, entre otros) y la fortaleza de los controles utilizados.
 - ✓ Cuestionario del “CAUN”, el cual mide el impacto de cada categoría en cada unidad de negocio, considerando también el riesgo inherente, así como la fortaleza de los controles utilizados.
 - ✓ Cuestionario de Controles, el cual mide su diseño y operación.

Por otro lado, el Grupo Scotiabank Perú desplegó actividades de monitoreo y testeo a los procesos de prácticas de venta, conducta de mercado, programa de prevención de lavado de activos y debida diligencia, privacidad y conflicto de interés.

- Se realizó la Certificación anual que reafirma nuestra adhesión y cumplimiento del Código de Conducta y sus Políticas Complementarias, entre ellas la Política de Lucha contra la corrupción. Asimismo, todo el personal de la Financiera cumplió con rendir satisfactoriamente

las evaluaciones relacionadas a los cursos virtuales sobre la cultura de conducta ética y de cumplimiento del Grupo Scotiabank.

- Se participó en todas las charlas de inducción que se realizan a los nuevos colaboradores en donde se refuerza la Función de Cumplimiento Normativo y la importancia de cumplir con el Código de Conducta y sus Políticas Complementarias, con especial énfasis a la Política de Lucha contra la corrupción. Asimismo, se desarrolló un programa de capacitación sobre temas de cumplimiento dirigido a los nuevos colaboradores.
- Se atendió de forma satisfactoria a la Visita de Inspección que efectuó sobre CrediScotia la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) entre los meses de abril y mayo del año 2019.
- Se cumplió con atender oportunamente todos los requerimientos realizados por las entidades reguladoras (SBS, SMV, Indecopi, entre otros) mediante oficios y oficios múltiples, así como también, respecto al marco regulatorio local, se ha logrado la implementación y alineamiento a diversas nuevas normativas.

Por lo expuesto, la Financiera mantiene estándares de cumplimiento, dado el nivel de atención de la regulación local aplicable, así como de las políticas de la Casa Matriz y las normativas internas, las cuales por su relevancia para el ejercicio 2019, han significado importantes retos asumidos por nuestras diversas unidades en la búsqueda de su implementación y cumplimiento.

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

PREVENCION DE LAVADO DE ACTIVOS

Durante el 2019 CrediScotia Financiera cumplió con las políticas, procedimientos y controles establecidos para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLA/FT), dentro de los parámetros y las mejores prácticas aplicadas por el Grupo Scotiabank. Todo ello, orientado a reducir el riesgo de LA/FT, tal como se detalla a continuación:

La Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA) consolidó el sistema centralizado de Prevención del Lavado de Activos “BSA Prime”, a través de las reglas de monitoreo, el mismo que viene funcionando adecuadamente, generando alertas/casos de alta calidad; basándose en las reglas ya implementadas de efectivo, velocidad, tarjeta de crédito, estructuración, amortización y/o cancelaciones anticipadas de créditos y de los clientes considerados como de alto riesgo, mitigando de manera eficiente los riesgos tanto por lavado de activos como reputacionales.

Otra de las herramientas que cumple una función fundamental en el monitoreo de la UPLA, es el sistema World-Check, el cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente de la Financiera contra las listas de personas e instituciones que representan un riesgo legal o de reputación a nivel mundial.

De igual forma, la Financiera ha desarrollado distintas actividades de capacitación durante el año 2019, las cuales estuvieron destinadas a fortalecer los mecanismos de conocimiento del cliente, mediante un desarrollo temático especializado y enfocado en cada Unidad de Negocio, así como para el personal en general, debiendo destacar que el 100% del Personal activo de la Financiera al 31 de diciembre culminó satisfactoriamente su certificación de Reducción del Riesgo a través del Centro Internacional de Capacitación dispuesto por nuestra casa matriz en Toronto - Canadá. Del mismo modo, el personal de la UPLA participó en el Décimo Congreso Internacional de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo organizado por el Comité de Oficiales de Cumplimiento y ASBANC.

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

GESTION ESTRATEGICA DEL CAPITAL HUMANO

Durante el 2019, Capital Humano implementó diversas iniciativas que responden a la estrategia orientada a tener enfoque en el negocio, centrados en los CrediWinners y siendo ágiles para seguir construyendo el mejor lugar para trabajar. Todo esto se logró a través del crecimiento y desarrollo de los CrediWinners, de la búsqueda de su bienestar en el trabajo, del afianzamiento del liderazgo y el fortalecimiento de nuestra cultura ganadora basada en: los valores, el trabajo en equipo y bajo el dogma de “Vender con Calidad”. A continuación, detallamos los resultados de las unidades que componen la gerencia.

Atracción y Selección

En el año 2019 se cubrieron 1009 vacantes, de las cuales 244 fueron promociones y 40 vacantes se cubrieron con colaboradores de las otras empresas del Grupo, esto permite corroborar que los “CrediWinners” y todos los colaboradores tienen oportunidades de desarrollo en el grupo Scotiabank.

A nivel corporativo, realizamos 4 roadshows de reclutamiento en 2 universidades locales con la asistencia de 200 alumnos. Además, participamos en 5 ferias laborales online y 13 ferias presenciales (Pre y Post Grado), contactando a un aproximado de 250 alumnos por feria.

Como parte de nuestra propuesta de marca empleadora tenemos un “ScotiaExperience”, el cual, en su 3er año, ha logrado acercarnos a más de 20 estudiantes de diferentes Universidades. Esta propuesta tiene como objetivo, conocer el área de su interés: estructura, funciones, impacto, principales retos, etc. Los ganadores son seleccionados mediante sorteos públicos en nuestras redes sociales, contactados directamente por nuestro equipo en coordinación con los Líderes de cada área.

Aprendizaje y Desarrollo

Una implementación importante en el 2019 fue la renovación de la Inducción en el puesto de trabajo para Representantes de Servicios. En este nuevo programa presencial/virtual, con duración de 13 días en Lima y participación de 5 días para nuestros colaboradores de provincias (nuevo), se ha incorporado temas regulatorios, introducción a los productos y campañas vigentes; así como espacios para realizar prácticas en nuestro simulador de los principales sistemas que usa el Negocio y dinámicas para el refuerzo de métodos comerciales en nuestra Agencia simulada, en la cual se hacen prácticas con operaciones cotidianas, con dinero real y situaciones frecuentes con “clientes”. Finalmente, como parte de este proceso de aprendizaje todo Representante de Servicio cuenta con acceso a una Ruta personalizada de aprendizaje que se encuentra en su perfil dentro de la Universidad Scotiabank, a la cual tienen acceso desde el primer día de trabajo. Todo este programa representó 15,000 horas de capacitación en el año.

Adicionalmente se lanzaron Rutas de aprendizaje virtuales de Inducción para Jefes y Asistentes de Operaciones, Funcionario de Negocios y Servicios, Funcionarios de Consumo y Funcionarios Microempresa con todos los recursos relacionados a su posición, incluyendo temas de su rol, productos, políticas, entre otros disponibles 24/7 mediante la Universidad Scotiabank, lo cual representó más de 1,000 horas de capacitación.

Un lanzamiento importante en el 2019 se realizó el lanzamiento del programa La Gran Capa para todos los Funcionarios de Negocios y Servicios, Consumo y Microempresa a nivel nacional, lo cual significó 12,000 horas de capacitación para 868 colaboradores a nivel nacional. Este fue un

programa presencial descentralizado en las ciudades de Chiclayo, Trujillo, Lima, Arequipa y Huancayo el cual incorporó temas regulatorios, productos, políticas y habilidades comerciales para el desarrollo de conocimientos y habilidades que potencien su labor en el puesto y así obtener mejores resultados y reconocimientos. Para este programa, tuvimos facilitadores internos de diferentes Unidades, quienes se trasladaron a las ciudades de despliegue para dictar y trasladar de primera mano la información al equipo de Negocios y poder absolver cualquier tipo de consultas.

Finalmente, en el 2019 se realizó la primera Certificación en Servicio para 136 colaboradores de la unidad de Business Support, quienes tienen contacto directo y son el soporte interno para todo el equipo de Negocios. Esta certificación abordó temas de empatía, asertividad, escucha activa y proactividad en la atención, y representó 408 horas de capacitación.

Cultura

¡En el 2019 se realizaron diversas actividades para reforzar nuestra Cultura Ganadora CON TODO! para todos nuestros CrediWinners permitiéndonos ejecutar con ello la estrategia en la Financiera. Un hito muy importante que marcó el 2019 fue el lanzamiento del nuevo propósito global que acompañará a todas las empresas del Grupo Scotiabank: "Por Nuestro Futuro". Un propósito que refuerza nuestro compromiso de impactar positivamente en nuestros colaboradores y sus familias, nuestros clientes y nuestros diferentes grupos de interés; para juntos construir un mejor futuro para el Perú.

Entre las actividades más destacadas del 2019 tenemos las reuniones de alineamiento estratégico SUMMIT con el *statement* "En Equipo el futuro es Nuestro", la reunión #WIN Semestral y la Convención de Negocios CON TODO. En estos espacios, nuestro Gerente General revisa junto a los líderes de negocio y de áreas de soporte en la financiera, los resultados del año y muestra los objetivos que tendremos para el siguiente año, asimismo, son espacios donde el reconocimiento de los equipos se hace presente por los resultados obtenidos. Para seguir reforzando el liderazgo al servicio de los equipos, se desarrolló el programa Leadership 101, desde la Universidad Scotiabank para enfatizar las 3 cualidades básicas de los Líderes Crediwinners: empatía, pasión, humildad. También, desarrollamos el programa para líderes DT "Dar Todo" que permitió que nuestros líderes de Negocios sigan desarrollando habilidades y competencias para promover la motivación y el compromiso de sus equipos. También lanzamos nuestra segunda promoción de Embajadores de Cultura quienes son ese soporte comunicacional de líderes en nuestros equipos comerciales y de áreas de soporte a nivel nacional.

En el frente de Clima Laboral, se lanzó Scotia Pulso, una nueva encuesta de compromiso laboral, la cual se realizará dos veces al año para escuchar con más frecuencia a los Crediwinners y con ello hacer un seguimiento mayor a los planes de acción que nos ayuden a acortar brechas de manera más ágil.

Los resultados del 2019 se resumen en:

- Los indicadores de la encuesta "Scotia Pulso" tuvieron resultados positivos con un Índice de Compromiso superior en 4 puntos a la medición previa.
- Jugamos para ganar Con Todo. Por eso, logramos ubicarnos en el puesto 8 del ranking Great Place to Work en la categoría de empresas con más de mil trabajadores.

- A partir de los resultados obtenidos en Scotia Pulso y GPTW se realizaron 16 Workshop con líderes de todas las divisiones para la elaboración de planes de acción potentes, con el fin de seguir mejorando la experiencia de nuestros CrediWinners.
- Presentamos a nuestra segunda promoción de Embajadores de Cultura, 123 a nivel nacional.

Bienestar

En el 2019 realizamos diversas actividades que contribuyen al Bienestar de nuestros CrediWinners, así como fortalecer el balance de vida laboral y personal, dichas actividades se complementan entre sí y nos permiten brindar una oferta de valor integral para contribuir en garantizar una vida saludable, desempeño sostenible y destacado de nuestros CrediWinners. Dentro de las actividades podemos resaltar:

- Campañas de Salud: se realizaron 6 campañas integrales de salud y bienestar orientadas al cuidado, tanto en la prevención como la promoción de la salud de nuestros CrediWinners y su familia a nivel nacional.
- Descentralizamos la atención en tópicos y nuestros CrediWinners pueden atenderse en los 8 tópicos que tenemos a nivel grupo, asimismo, extendimos el horario de atención en los tópicos de lunes a viernes de 09:00 am a 05:00 pm con cobertura de atención y medicamentos al 100%.
- Nuevo Plan de Salud Potestativo. Es un plan de salud potestativo para CrediWinners de la comunidad LGBT+, donde se puede afiliarse a la EPS a su pareja.
- En el ámbito de Seguridad y Salud en el Trabajo se desarrollaron los programas de Gimnasia Laboral, Pausas Activas, Clases de Baile, Programa de Nutrición y Consejería Psicológica

HR Business Partners

El equipo de HR Business Partner, sigue consolidándose co-participando en proyectos estratégicos que representan iniciativas ganadoras de la Financiera, así como el involucramiento en los planes de acción de clima laboral con los líderes de las Unidades, priorizando aquellas que refuercen que CrediScotia siga construyendo el mejor lugar para ganar.

Recompensa Total

Seguimos construyendo un mejor lugar para trabajar, brindando una oferta integral competitiva con nuestro paquete de Recompensa Total y renovamos nuestros programas con las siguientes acciones:

- En coordinación con la Unidad de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial, vivimos nuestra cultura ganadora de reconocimiento motivando el logro de metas comerciales con “La Copa de Todos” dirigido a todos los equipos de Negocios, cuyo objetivo es incentivar el espíritu competitivo y las ganas de vivir cada vez más la venta con calidad y trabajando en equipo para promover el alto desempeño e impulsar a los que aún tienen oportunidades de mejora.
- También incorporamos el “Aplausse Win trimestral” donde reconocemos a nuestros CrediWinners que venden y ayudan a vender basado en el desempeño sobresaliente y/o son referentes de nuestra cultura basada en acciones destacadas que lo demuestran.

- Renombramos nuestro programa Hacedor Estrella a CrediWinner Estrella, programa mensual donde 81 CrediWinners son reconocidos mensualmente por comportamientos destacados
- Enfocados en el desarrollo de nuestros CrediWinners, replanteamos nuestro programa CrediBecas a Beca Talento, reconociendo a nuestros CrediWinners quienes demuestran compromiso en superar sus objetivos y con su actitud ganadora buscan fortalecer su línea de carrera en estudios de pre y post grado y especialización.
- Beneficiamos a un 6% más de CrediWinners en posiciones de Negocios con el beneficio de Vales de alimentos.
- 19% más de nuestros CrediWinners en posiciones de Negocios Consumo fueron beneficiados con un incremento del 100% de su asignación de movilidad al puesto.

Relaciones Laborales

La Unidad de Relaciones Laborales mantiene consolidadas las relaciones con las organizaciones sindicales de la empresa, teniendo contacto cercano y comunicación permanente en salvaguarda de la paz laboral, como ejemplo tangible de ello se logró para CrediScotia el premio / reconocimiento en el primer lugar por parte de la Autoridad de Trabajo, en el Marco del Concurso de Buenas Prácticas Laborales 2019, en la Categoría Respecto a la Libertad Sindical.

Asimismo, hemos velado por la conformación del Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo, elección que conforme a ley fue realizada a nivel nacional fue realizada por uno de los sindicatos de la empresa. De igual manera marcamos los lineamientos para la conformación del Comité sobre Acoso Sexual. Ambos Comités se constituyen como canales de comunicación con nuestros CrediWinners.

Inclusión

Desde el frente de Inclusión, nuestras prácticas incluyen la difusión, promoción y desarrollo de una cultura de equidad, diversidad e inclusión, bajo el lema: “La Inclusión nos hace más Fuertes”. Apostamos por crear las condiciones necesarias para lograr equidad de género, brindar seguridad a los miembros de la comunidad LGBT+ y oportunidades a personas con discapacidad.

Nuestras iniciativas son impulsadas por nuestro Comité Corporativo de Inclusión y han permitido que, en el 2019, todas las empresas del grupo Scotiabank formen parte del Top 10 del Ranking PAR, como las mejores empresas en equidad de género en el Perú. CrediScotia ocupó el puesto 7.

En el 2019, renovamos los miembros de nuestro Comité Corporativo de Inclusión, con el fin de nutrir el equipo multidisciplinario que lo compone. El comité fomenta el compromiso de todos los colaboradores liderando el desarrollo de las buenas prácticas inclusivas y promueven la transparencia de las políticas y procesos que garantizan un ambiente apropiado y de desarrollo integral.



Continuamos con el desarrollo del programa Empowering Women, el cual busca desarrollar a las líderes del Grupo Scotiabank en habilidades blandas, con la finalidad de aumentar la participación femenina en los niveles más altos de la organización. Relanzamos el programa bajo la metodología 70-20-10 en la que sumamos sesiones de networking a las sesiones teóricas de cada uno de los cuatro módulos del programa. Como resultado, logramos que más del 23% de las participantes logren una promoción o nueva posición en el Grupo Scotiabank. Sumado a la iniciativa del programa, realizamos por otro año consecutivo el Panel Empowering Women en el que contamos con invitadas externas quienes nos contaron su visión sobre el avance de la mujer en la sociedad y en las empresas peruanas. Finalmente, para ofrecer espacios más cercanos de exposición para nuestras CrediWinners, lanzamos los Empowering Meeting, en el que las mujeres líderes del comité de gerencia cuentan más sobre su propio desarrollo profesional.



Continuamos impartiendo el workshop sobre Sesgos Inconscientes, en el que -a través de la reflexión e introspección- los participantes pudieron identificar qué sesgos habían adquirido y cómo podían actuar frente a ellos. Sumado a ello, se impartió el curso virtual sobre sesgos a través de nuestra plataforma me@scotiabank.

Durante junio, realizamos una serie de acciones en pro de la comunidad LGBT. Asimismo, lanzamos la tercera edición del Censo de Diversidad de Talento, en la que recopilamos información crucial para el desarrollo del plan 2020 sobre la percepción de nuestros CrediWinners sobre nuestra cultura inclusiva. También, dimos a conocer nuestro beneficio para los miembros de la comunidad: un plan de salud potestativo, el cual es un espejo en cuanto a prestaciones y precio al plan de salud EPS regular. Esto representó un primer paso para continuar asegurando la homologación de beneficios para los miembros de la comunidad LGBT+.

Desde la generación de conciencia sobre los sesgos inconscientes; empoderamiento de la mujer; desarrollo de líderes inclusivos; comunicaciones internas que concienticen; entre otras acciones que cuentan con la participación y apoyo de nuestro Gerente General, Líderes, Casa Matriz y el Comité de Inclusión, aseguramos una implementación que genere un impacto positivo y de mayor alcance.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

En CrediScotia buscamos eliminar las barreras y poder así fortalecer las bases del futuro de nuestro país. Un país donde nos sentemos a dialogar en igualdad de condiciones y donde contribuir con la sociedad sea parte de nuestro día a día. En el 2019, hemos enfocado nuestro trabajo en 3 pilares: **Comunidad, Inclusión y Talento.**

COMUNIDAD

En CrediScotia buscamos contribuir con nuestra sociedad manteniendo un compromiso con la comunidad a través de la implementación de iniciativas que promuevan y estimulen el desarrollo de los niños, niñas y jóvenes de nuestro país en los territorios: Educación, Deporte y Medioambiente.

Educación

Formando Emprendedores del Mañana

Buscamos mejorar las capacidades sociales, económicas y también habilidades para la vida de los niños, niñas y adolescentes, promoviendo una cultura emprendedora social, económica, financiera y previsional básica y relevante que genere cambios en los futuros ciudadanos y los ayude a tomar decisiones informadas con respecto a su plan de vida. El proyecto se implementa en las regiones de Lima y Piura junto a Plan International.

Presentamos los resultados acumulados en este tercer año de intervención:

- 120 Instituciones Educativas de nivel primaria y secundaria
- 136,851 estudiantes participantes, 14% más de lo planificado
- 6,719 docentes con capacidades desarrolladas
- 120 directivos capacitados en planificación, organización y gestión escolar.
- 75 % de estudiantes varones y mujeres de nivel primaria y secundaria de 120 II.EE están ahorrando, logrando así sus objetivos y metas personales y grupales.
- 173 planes de negocios elaborados de los cuales 93 han recibido capital semilla para su implementación



Educación para el desarrollo y la Inclusión Financiera

Este proyecto tiene como objetivo final lograr que familias en situación de pobreza mejoren sus ingresos económicos y su calidad de vida de manera sostenible a través del desarrollo de actividades económicas inclusivas y el acceso a la



educación emprendedora, financiera y previsional de calidad.

El proyecto se implementa en alianza con Care Perú en los departamentos de Arequipa, Junín, Lambayeque y La Libertad.

Si bien el proyecto dentro de su componente educación tenía previsto trabajar en 10 escuelas, beneficiar a 5,000 estudiantes y 200 docentes, gracias a los excelentes resultados, las Gerencias Regionales de Educación y las Unidades de Gestión Educativa Local en cada una de las regiones emitieron directivas señalando que todas las II.EE del nivel secundaria deben implementar contenidos de educación emprendedora, financiera y previsional de acuerdo con lo trabajado en este Proyecto. Bajo este lineamiento del sector Educación y el acompañamiento del equipo técnico el alcance de este componente fue el siguiente:

- 808 Instituciones Educativas
- 234,244 estudiantes
- 600 docentes

Otro tema por destacar es que 4 emprendimientos escolares del proyecto resultaron ganadores a nivel regional en el concurso Crea y Emprende del Ministerio de Educación.

En lo relacionado al componente de Desarrollo Económico los resultados más resaltantes son:

- 3,543 familias han incrementado sus ingresos en 56% respecto de la línea de base.
- 69% de las organizaciones tienen participación activa de mujeres.

Programa de Especialización para Periodistas

En el 2019 se realizó el IV Programa de Especialización Ejecutiva en Innovación para periodistas, que iniciamos en julio y que finalizamos en diciembre, logrando 74 certificaciones.



Consideramos ser parte de iniciativas disruptivas e innovadoras que fortalezcan a nuestros clientes, usuarios y desde luego, a nuestros líderes comunicadores. En este contexto, las empresas del Grupo Scotiabank y UPC son socios estratégicos que guardan muchos objetivos comunes, y uno de ellos es contribuir al desarrollo de la sociedad a través de la educación. Recordemos que una sociedad con mayor acceso a la educación se convierte en bienestar y

progreso para todos. Es importante destacar, que desde que iniciamos nuestra alianza educativa en el 2012 ya hemos otorgado más de 570 certificaciones a nivel nacional y que hemos llegado a ciudades como Piura, Trujillo, Iquitos, Huancayo, Arequipa, Cusco y Lima.

Deporte

A través del deporte fomentamos en los niños y niñas la pasión y valores con el objetivo de ayudarlos a despertar su máximo potencial. Buscamos reforzar en ellos el respeto, la integridad, la diversidad, la responsabilidad y el compromiso. Todo esto es parte de nuestra filosofía de fútbol comunitario, una cultura de pasión con valores, para construir una mejor sociedad.

FútbolNet

Gracias a nuestra alianza con la Fundación Barça, desarrollamos nuevamente el Festival FútbolNet que busca a través del deporte y el juego formar a niños, niñas y adolescentes en cinco valores: respeto, humildad, trabajo en equipo, superación y esfuerzo para que desarrollen su potencial infinito.



En esta 3era. edición participaron más de 1,100 niños y niñas de las escuelas públicas de los distintos distritos de Lima, sumando más de 3,500 niños y niñas que han participado en el Festival a la fecha.

Medio Ambiente

En CrediScotia buscamos mejorar nuestro desempeño ambiental a través de la ecoeficiencia, reduciendo así nuestro impacto negativo en el planeta.

Realizamos el reciclaje de los residuos generados en nuestra sede y agencias de Lima y Arequipa, obteniendo los siguientes beneficios:

- **204** árboles que no fueron talados
- **311,353.12** litros de agua que no fueron consumidos
- **131.97** litros de petróleo que no fueron consumidos
- **3,649.61** Kw/h de energía ahorrada
- **10** TnCO₂eq no emitidas

Además, gracias a nuestra alianza con CLARO contamos con contenedores de reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) instalados en nuestra sede principal y agencias en Lima, para que nuestros colaboradores y clientes puedan desechar celulares, cargadores, teléfonos fijos, módems, routers, tokens y demás equipos en desuso, con la seguridad que tendrán una disposición final adecuada.

Adicionalmente, durante todo el año se realizan diversas campañas ambientales que buscan la concientización de nuestros colaboradores y clientes en temas ambientales:

- **La Hora del Planeta #ConéctateConLaNaturaleza:** fuimos partícipes de la campaña mundial La Hora del Planeta realizada por la WWF. Este año, enfocamos los esfuerzos en la concientización de colaboradores y población en general sobre el apagado de luces. Realizamos un concurso interno, donde premiamos a la foto más creativa de nuestros colaboradores viviendo la hora del planeta. Por otro lado, se realizaron comunicaciones en todas nuestras redes para concientizar sobre este movimiento ambiental e invitar a todos a ser parte de él.



- **Día Mundial del Medio Ambiente:** durante el mes de junio se llevaron a cabo actividades enmarcadas al cuidado del planeta como el taller “Movilidad Urbana Sostenible” dirigido a los colaboradores del Grupo, realizado junto a la Municipalidad de San Isidro y la empresa de scooters GRIN. Además, incentivamos el reciclaje de papel con el concurso “Reciclación Interagencias”, logrando el reciclaje de más de 3.9 toneladas de papel. Este año, incluimos el concepto de Consumo Responsable como decisión de compra a través de nuestra “Feria de Consumo Responsable”, donde diversas marcas con impacto positivo al planeta pudieron ofrecer sus productos a nuestros colaboradores, y además se realizó un concurso para clientes por redes sociales donde premiamos al ganador con productos de las mismas marcas. Durante todo el mes difundimos mensajes para fomentar el cuidado del planeta y el uso eficiente de los recursos como agua, energía y papel a través de nuestros canales internos.



- **Semana de la Sostenibilidad:** en el mes de setiembre celebramos por primera vez la semana de la sostenibilidad con diversas actividades que incentiven una cultura sostenible en nuestros colaboradores. Se desarrolló la charla “Gestión sostenible del reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos – RAEE” a cargo de CLARO y COMIMTEL, quienes entregaron a los asistentes una constancia de participación. Por otro lado, reforzamos el concepto de consumo responsable en nuestros colaboradores con la “Feria Sostenible”, promoviendo opciones de productos naturales, saludables y de impacto positivo en el planeta; y se realizó un concurso entre los colaboradores que realizaron consumos responsables premiándolos con productos de la Feria.



INCLUSIÓN

En Crediscotia creemos que la inclusión nos hace más fuertes, por ello, nos esforzamos por crear un entorno diverso e inclusivo que permite que nuestros clientes y empleados se sientan seguros, valorados y conectados.

La igualdad de oportunidades es fundamental para nosotros, por ello, promovemos una cultura de equidad, igualdad e inclusión en todas las regiones en las que estamos presente.

Día Igualitario

En el 2019 continuamos promoviendo la igualdad de oportunidades sin distinción de género, enfocándonos en la aún existente brecha salarial que afecta a mujeres. Es así que lanzamos una campaña en la cual evidenciamos que una mujer, en el Perú, tiene que trabajar 13 días más al mes para ganar un salario igual al de un hombre. Por lo tanto, nuestro año tendría que contar con 521 días. La campaña tuvo despliegue en redes sociales y en algunas agencias a nivel nacional.

Bienvenidos todos

Hace un año eliminamos la elección de género de nuestros formularios, reemplazando en las casillas de nuestros formatos de reclutamiento y selección la M y F de siempre por: Bienvenidos Todos, y cambiamos las publicaciones de nuestras convocatorias laborales en donde los cargos eran presentados de forma masculina y femenina. Este año, nos propusimos diseñar espacios de conversación para normalizar los temas relacionados a inclusión y realizamos el primer Panel Bienvenidos Todos, enmarcado en el mes del Orgullo LGBT+, donde panelistas externos conversaron sobre cómo perciben el avance de dicha comunidad en la sociedad peruana y en las empresas. Además, presentamos el Plan de Salud LGBT+, una póliza de salud espejo, que contemplaba la misma cobertura y precios que el EPS regular, para ofrecer a colaboradores de la comunidad LGBT+ que presenten una serie de documentos que acrediten la convivencia con una persona del mismo sexo.



TALENTO

Atraemos y retenemos el mejor talento con respaldo global y una cultura de innovación enfocada en fortalecer las capacidades y habilidades de nuestros colaboradores.

Nuestro Voluntariado Corporativo

El voluntariado un eje transversal a todos nuestros proyectos y programas sociales.

Enfocados en fortalecer las capacidades sociales, financieras y emprendedoras de los jóvenes de nuestras comunidades, nuestros voluntarios del Grupo Scotiabank despliegan sus diversos talentos



participando activamente dictando talleres a favor de los estudiantes y docentes de los colegios donde se desarrollan nuestros proyectos.

Asimismo, en el 2019, para celebrar el Día de Tierra, organizamos un voluntariado de limpieza de playa junto a LOOP y B-Green. Fueron más de 50 colaboradores del Grupo Scotiabank quienes lograron recoger más de 621 kilogramos de residuos de la Playa San Pedro en Lurín.

Resultados corporativos de voluntariado:

- 107 Actividades realizadas
- 2,522 Participaciones de voluntarios
- 13,139 Personas y 179 Organizaciones beneficiadas
- 18,572 Horas de voluntariado

Nota: Resultados correspondientes al período 1 de octubre 2018 al 31 de octubre 2019

RECONOCIMIENTOS

Distintivo de Empresa Socialmente Responsable

El distintivo de “Empresa Socialmente Responsable” (ESR) es un reconocimiento que fue otorgado por Perú 2021 y CEMEFI (Centro Mexicano para la Filantropía) por nuestras prácticas responsables en ética empresarial, gestión para fomentar la calidad de vida de nuestros colaboradores, así como a las relaciones sostenibles con nuestros clientes, proveedores, comunidad y medio ambiente.



AGRADECIMIENTO

El Presidente y los miembros del Directorio desean expresar su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en ellos para la conducción de la Financiera durante el ejercicio 2019.

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

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

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

RESOLUCIÓN CONASEV No. 211-98-EF/94.11

DATOS GENERALES

Denominación y Dirección

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

Constitución Social

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

En Junta General de Accionistas de fecha 12 de septiembre de 2008 se acordó su conversión a empresa financiera, modificándose su denominación social por la de "CrediScotia Financiera S.A." y su Estatuto Social, lo cual conllevó la modificación de su objeto social, con miras a mantenerlo como un canal especializado del Grupo Scotiabank Perú para la atención de clientela de créditos de consumo, así como para la realización de préstamos a favor de pequeñas empresas y negocios. Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2008, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mediante Resolución SBS N° 14139-2008, autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación total de su Estatuto Social, siendo ello formalizado mediante Escritura Pública de fecha 09 de enero de 2009, quedando inscrito en el asiento B00012 de la Partida Electrónica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La Financiera otorga créditos de consumo, a microempresas, y comerciales, utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 212 oficinas, al 31 de diciembre de 2019.

Las colocaciones brutas al cierre de diciembre 2019 totalizaron S/ 4,659 MM, depósitos por S/ 2,985 MM y cuenta con 1177 mil clientes deudores.

Grupo Económico

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

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 1,086 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 102 mil empleados. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.P.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de

reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo de 2006, en la que asimismo el Banco Wiese Sudameris, acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos de Lama con fecha 13 de mayo de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

Capital Social, Acciones y Composición Accionaria

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre de 2019, asciende a la suma de S/ 679'495,321.80, representado por 75'082,356 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 9.05 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/ 605'109,516.50 habiéndose incrementado en la suma de S/ 74'385,805.30, producto de la capitalización de parte de los resultados acumulados del Ejercicio 2018 aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 28 de marzo del 2019; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 12.292949172284300% por acción.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 28 de marzo del 2019 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por la institución por la suma de S/ 148'771,620.38 con cargo a la Utilidad Neta del Ejercicio 2018, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de S/ 2.225023946512660.

Al 31 de diciembre del 2019, el principal accionista de la Financiera por grupo económico es:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACION (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS) Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	100.00%
TOTAL		100.00%

VALORES EN CIRCULACION INSCRITOS EN REGISTROS PUBLICOS

Denominación	Primer Programa de Bonos Subordinados CSF
Emisión	Primera
Series	Una serie A
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	S/. 300,000,000
Monto Colocado	S/. 130,000,000.00
Monto Vigente (al 31 de diciembre 2018)	S/. 130,000,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	15 años
Fecha de redención	31/07/2027
Tasa de interés (nominal anual)	7.41%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Al vencimiento, base 360

Denominación	Quinto Programa de Certificados de Depósitos Negociables CSF
Emisión	Primera
Series	Una serie A
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	S/ 500,000,000.00
Monto Colocado	S/ 100,000,000.00
Monto Vigente (al 31 de diciembre 2019)	S/ 100,000,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	360 días
Fecha de redención	20/6/2020
Tasa de interés (nominal anual)	4.09375%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Al vencimiento, base 360

Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda de CrediScotia Financiera en la Bolsa de Valores de Lima durante el año 2019

Las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera S.A., no han registrado negociación durante el año 2019.

En el caso de los valores de representativos de deuda tampoco se ha registrado negociación en la Rueda de Bolsa durante el año 2019.

CLASIFICACIONES DE RIESGO

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, de acuerdo con la Resolución SBS N° 672-97, en el año 2019 CSF ha contado con los servicios de las empresas de Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Moody's Local Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de la Institución y sus instrumentos financieros

	Apoyo & Asociados	Moody's Local
Rating de la Institución	A	A
Rating de los Instrumentos Financieros		
Depósitos de corto plazo	CP-1+(pe)	EQL 1+pe
Depósitos de mediano y largo plazo	AA (pe)	AA.pe
Primer Programa de Bonos Subordinados	AA-(pe)	AA-.pe
Quinto Programa de Certificados de Depósitos Negociables	CP-1+(pe)	EQL 1+pe
Perspectivas	Estable	

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO

Objeto Social y Duración

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

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

El plazo de duración de CrediScotia Financiera es indefinido.

Antecedentes de la Sociedad

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

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

Tratamiento Tributario

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

I. Impuesto General a las Ventas (IGV)

La Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijó a 16% la tasa impositiva del IGV, tasa aplicable para el ejercicio 2018. Recordemos que el impuesto está compuesto por dos (2) tributos, el primero es el IGV con una tasa del 16% y el segundo es el Impuesto a la Promoción Municipal (IPM) con la tasa de 2%.

Del mismo modo, se mantienen para el ejercicio 2018 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2019.

II. Impuesto a la Renta (IR)

La Financiera podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del IR, aplicables en el ejercicio 2018 y que a continuación se detallan:

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

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

Sin embargo, el 10 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que, entre otros cambios, modifica la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.

- Ahora bien, sobre los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades, la Ley N° 30296, vigente desde el 1 de enero de 2015, establece, en general, que los dividendos estarán gravados con las siguientes tasas escalonadas: 6.8% como tasa impositiva para los ejercicios 2015 - 2016, 8.0% para los ejercicios 2017 - 2018 y 9.3% para los ejercicios fiscales de 2019 en adelante.

No obstante, tras la publicación del Decreto Legislativo N° 1261, el escenario cambia a partir de 2017, ejercicio fiscal a partir del cual se aplicará la tasa del 5% sobre los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que se adopten o se pongan a disposición en efectivo o en especie.

Debe tomarse en consideración que, a los resultados acumulados u otros conceptos susceptibles de generar dividendos, obtenidos entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2016, que sean objeto de distribución de dividendos, se les aplicará la tasa de 6.8%.

- Por otra parte, con fecha 31.12.2008 se publicó la Ley N° 29308 que prorroga hasta el 31.12.2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley No. 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría. A través de la Ley No. 30404 publicada el 30 de diciembre de 2015 y vigente a partir del 01 de enero de 2016, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2018.
- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N° 30341, Ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 (fecha prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2019 por Decreto Legislativo N° 1262) las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Trade Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
- Mediante Decreto Supremo N° 016-2016-EF, se modificó el Reglamento de la Ley N° 30341, aprobado por Decreto Supremo N° 382-2015-EF y con ello la información mínima requerida a efecto que proceda la aplicación de la exoneración, únicamente al requisito de señalar la identificación del contribuyente, derogando en consecuencia, tácitamente, los requisitos de señalar el porcentaje de la presencia bursátil y las transferencias realizadas dentro de los 12 meses anteriores.

- Es así que en el ejercicio 2018, para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:
 1. No transferencia del 10% o más de los valores:
 - I. Tratándose de acciones, el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la empresa. Tratándose de los valores representativos de acciones, se considerarán las acciones subyacentes.
 - II. Este requisito no se aplica a las enajenaciones de unidades de ETF
 2. Presencia bursátil:
 - I. Mínimo del monto negociado diario de 4 UIT.

- Posteriormente, se prorroga la exoneración hasta el 31 de diciembre de 2019, se amplía la exoneración a las rentas provenientes de la enajenación de diferentes instrumentos financieros bajo una serie de criterios y se establece supuestos de pérdida de exoneración. Modificaciones aplicables a partir de 1 de enero de 2017 a razón de la publicación de:
 1. El Decreto Legislativo N° 1262 que modifica la Ley N° 30341, publicado el 10 de diciembre de 2016.
 2. La Ley N° 30532, Ley N° 30532 que promueve el desarrollo del Mercado de Capitales, publicada el 31 de diciembre de 2016.
 3. El Decreto Supremo N° 404-2016- EF que modifica el Reglamento de la Ley N° 30341, publicado el 31 de diciembre de 2016.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante la Ley N° 29667, publicada el 20 de febrero 2011, se estableció que a partir de 1 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%, alícuota que no ha sido modificada en el ejercicio fiscal 2018.

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

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

Asimismo, mediante Decreto Supremo N° 298-2018-EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2019 ascendente al monto de Cuatro Mil Doscientos y 00/100 Soles (S/ 4,200.00).

Personal

Al 31 de diciembre de 2019 CrediScotia Financiera S.A. cuenta con 2,578 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

TIPO DE CARGO	2016	2017	2018	2019
EMPLEADOS	2,445	2,380	2,250	2,197
FUNCIONARIOS	150	305	363	354
GERENTES	142	32	27	27
TOTAL	2,737	2,717	2,640	2,578

CONDICION	2016	2017	2018	2019
TEMPORALES	1,338	1,259	994	971
PERMANENTES	1,399	1,458	1,646	1,607
TOTAL	2,737	2,717	2,640	2,578

ADMINISTRACIÓN

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 28 de marzo de 2019, fueron elegidos Directores los señores Miguel Uccelli Labarthe, Ignacio Aramuburú Arias, Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Posteriormente, en Junta General de Accionistas realizada con fecha 26 de Abril del 2019, se aprobó elevar a seis (6) el número de miembros que conformarían el Directorio de la Financiera para el Ejercicio 2019, incrementándose en un miembro el número de cinco (5) originalmente acordado en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de Marzo del 2019; aceptándose en esa misma oportunidad, la renuncia del señor Ignacio Aramburú Arias -quien fuera electo como Director en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de marzo del 2019-, y eligiéndose además a los señores María Nelly Viola y Philip Víctor Seymour como nuevos Directores de la institución.

Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 26 de abril de 2019 eligieron como Presidente al señor Miguel Uccelli Labarthe.

Gerencia General

La Gerencia General se encuentra a cargo del señor Víctor Andrés Zúñiga Flores desde el tercer trimestre del año 2018.

En la sesión de Directorio del 19 de diciembre del 2019 se informó sobre el alejamiento de la señora Lourdes Lucila Cruzado Meza, quien se desempeñó como Gerente Principal de Riesgos hasta el 01 de enero del 2020, tras haber asumido nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en el Perú. Como consecuencia de ello, con fecha 3 de enero del 2020 se nombró al señor Raúl Hernán Sánchez Díaz como nuevo Director de Riesgos, cargo que asumió en dicha fecha.

Estatuto Social

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 28 de marzo del 2019 se aprobó aumentar el Capital Social de S/ 605'109,516.50 a la suma de S/ 679'495,321.80, correspondiente a la capitalización de parte de resultados del Ejercicio 2018, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 29 de mayo del 2019, otorgada ante Notaria de Lima Doctora María Soledad Pérez Tello -en ausencia del Doctor Alfredo Paino Scarpati, durante la licencia concedida por el Colegio de Notarios- e inscrito en el Asiento B00021 de la Partida Electrónica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2019, no existen Directores que mantengan algún grado de vinculación de parentesco en primer o segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge con accionistas, directores o gerentes de la sociedad. Los miembros del Directorio considerados Independientes son la señora Elena Aída Conterno Martinelli y el señor Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Órganos Especiales

Comités del Directorio

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

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de diseño, actualización permanente y adecuado funcionamiento del Sistema de Control Interno de CrediScotia Financiera S.A. Está conformado por tres miembros del Directorio, los señores Eduardo José Sánchez Carrión Troncón, María Nelly Viola y Philip Víctor Seymour, bajo la presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General de la Financiera, el Auditor General Interno de Scotiabank Perú y, como invitados permanentes, el responsable de Finanzas de la Financiera y el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General de Scotiabank Perú.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos. Está conformado por tres miembros del Directorio, los señores Elena Aída Conterno Martinelli, María Nelly Viola y Philip Víctor Seymour -bajo la presidencia de la primera de las nombradas-, asistiendo como participantes el Gerente General de la Financiera y el Gerente Principal de Riesgos.

El Comité de Remuneraciones es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades supervisión del diseño y adecuado funcionamiento del Sistema de Remuneraciones la Financiera. Está conformado por al menos tres miembros: un Director Independiente -el señor Eduardo Sánchez Carrión Troncón-, el Presidente del Directorio, Gerente General de la Financiera, y el Vicepresidente de Recursos Humanos de Scotiabank Perú; bajo la presidencia del último de los nombrados.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado la Financiera durante el ejercicio 2019, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia, su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DEL DIRECTORIO

MIGUEL UCCELLI

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

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

Asimismo, es miembro del Directorio de Confiep -en representación de ASBANC-; Director Alternativo de Servicios Bancarios Compartidos S.A. -Unibanca- y Procesos de Medios de Pago S.A.; y Miembro del Consejo de Administración del Fondo de Seguro de Depósito.

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

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

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

ELENA CONTERNO MARTINELLI

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

Actualmente, es Directora de Scotiabank Perú S.A.A.; Presidenta del Directorio de IPAE; Directora de Profuturo AFP S.A., Pesquera Diamante S.A., Refinería La Pampilla S.A.A., Enel Perú S.A.C., Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, y Consorcio de Investigación Económica y Social. Presidió el CADE Ejecutivos 2015.

Previamente, ha sido Ministra de la Producción, Jefa del Proyecto USAID - Facilitando Comercio; Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería; Coordinadora de Área del Proyecto USAID - Pro Descentralización. Se ha desempeñado como miembro del Directorio de entidades públicas como CEPLAN, Fondo MiVivienda, Cofide y Foncodes, así como en diversos cargos ejecutivos y de asesoría en instituciones del sector público tales como Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, entre otros. Ha sido consultora de USAID, Banco Mundial, BID,

PNUD y GIZ. Asimismo, ha sido Directora de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales y Care Perú.

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

EDUARDO SÁNCHEZ CARRIÓN TRONCÓN

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

Actualmente, es Director de Scotiabank Perú S.A.A. , Profuturo AFP S.A., Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú S.A., Pionero Gestión S.A.C.; y Director Socio de Independencia Asesores SGFI S.A.C. y 3XD Capital S.A.C.

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

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

IGNACIO PAULO M QUINTANILLA SALINAS

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde 22 de febrero del 2017.

Actualmente, es Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú desde febrero del 2017; Vicepresidente del Directorio de Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú S.A.; Director de Servicios Bancarios Compartidos S.A., Compañía Peruana de Medios de Pago S.A. y Pagos Digitales S.A.

Previamente, ha sido Director Corporativo en el Grupo BBVA; ocupó el cargo de Gerente de Desarrollo y Ejecución de Proyectos Digitales para América del Sur, México y Turquía, en el Grupo BBVA, Madrid, España; donde además ocupó el cargo de Gerente de Desarrollo de Negocios para América del Sur y de Miembro del Comité de Dirección de la Dirección General de América del Sur. Asimismo, ha ocupado los cargos de Gerente General Adjunto, Director del área de Innovación y Desarrollo, Gerente de Canales de Ventas, Gerente de Desarrollo Comercial, y Gerente de Recursos Humanos en BBVA Continental, Lima, Perú; anteriormente se desempeñó como Responsable de Gestión de Personal en Banco BBVA Cataluña y Baleares, Barcelona, España.

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

PHILIP VICTOR SEYMOUR

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde 26 de abril del 2019

Actualmente es Vicepresidente Senior & Chief Risk Officer de Scotiabank Perú S.A.A.

Previamente, se ha desempeñado como Vicepresidente Senior, Banca Minorista, Banca Internacional de Scotiabank, Toronto, Ontario, Canadá; y anteriormente como Vicepresidente Senior, Riesgo de Crédito Minorista, Banca Global; Vicepresidente, Riesgo de Crédito Corporativo y Comercial, Banca Internacional; Director, Adquisiciones y Fusiones, Banca Internacional; Gerente Senior, Cumplimiento, Banca Internacional; y Gerente Senior, Auditoría Interna. Ha sido Vicepresidente, CFO & Desarrollo Corporativo, Asia; así como Vicepresidente, Desarrollo Corporativo, Asia en Scotiabank en Hong Kong. Se ha desempeñado además como Gerente de Servicio, Sucursal de la Banca Canadiense en Scotiabank, Hamilton, Ontario, Canadá

Máster en Business Administration por McMaster University Hamilton, Ontario, Canadá.
Bachiller en Comercio por McMaster University Hamilton, Ontario, Canadá.

MARÍA NELLY VIOLA

Directora de CrediScotia Financiera S.A. desde el 26 de abril del 2019.

Actualmente, es Vicepresidente & CFO Perú de Scotiabank Perú S.A.A.; Directora de Profuturo AFP S.A. y Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú S.A. Asimismo, es Directora y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A.

Previamente, ha sido Vicepresidente Financial Planning Analysis, y Directora & Risk Owner - Auditoría de Inversiones GBM, Treasury, Wealth, Mutual Funds, Brokerage House and Pension Funden en Scotiabank Perú S.A.A. Ha ocupado cargos gerenciales en diversas instituciones tales como HSBC Bank Argentina S.A. -donde desempeñó sus funciones durante 12 años-, Puente Perú-Banca de Inversión Institutional Sales, Banco Medefin S.A., Deloitte & Touche.

Máster en Finanzas por la Universidad Torcuatto Di Tella de Argentina. Licenciada en Contabilidad y Administración de Empresas por la Universidad Católica Argentina.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LA PLANA GERENCIAL

VICTOR ANDRES ZUÑIGA FLORES

Gerente General de CrediScotia Financiera S.A. desde el 16 de agosto de 2018.

Se desempeñó como Vicepresidente de Experiencia del Cliente y Ventas en Scotiabank Perú, habiendo ocupado otras posiciones gerenciales de responsabilidad al interior de Scotiabank Perú, tales como VP Red de Agencias, VP Banca de Negocios, Gerente Principal Banca de Negocios y Gerente Principal Segmento Micro y Pequeña Empresa.

Egresado de Ingeniería Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú y del MBA, Universidad del Pacífico. Con estudios en el Ivey Leadership Program de Ivey Business School, Western University de Canadá.

LUIS MIGUEL PALACIOS HIDALGO

Director de Negocios de CrediScotia Financiera S.A. desde el 17 de setiembre de 2018.

Se desempeñó como Gerente Territorial Lima en CrediScotia Financiera. Ha sido Gerente Zonal Senior en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente de Agencia Master, Sub Gerente Banca Negocios y Funcionario Credit Solutions Banca Comercial.

MBA, Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Economista, Universidad Ricardo Palma.

PATRICIA ADELINA OZAMBELA MALACHE

Directora de Recursos Humanos de CrediScotia Financiera S.A. desde el 3 de octubre de 2018.

Se desempeñó como Gerente Principal HR Business Partner Retail en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Presupuesto, Compensaciones y HR Business Partners de Retail y Gerente de Administración de Personal.

Administradora de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Especialización en Gestión del Talento Humano, Universidad San Ignacio de Loyola. Certificación en Recursos Humanos como Socio del Negocio en The RBL Group. Certificación en el Programa Women CEO en CENTRUM PUCP.

FELIPE DIEGO BEDOYA GARLAND

Gerente Principal de Desarrollo Comercial de CrediScotia Financiera S.A. desde el 01 de octubre de 2015.

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

Bachiller en Derecho por la Universidad Católica de La Paz, Bolivia. Especialización en Marketing y Contabilidad por ESAN. Programa Execution Scotiabank en alianza con la Universidad de Piura (PAD).

LOURDES LUCILA CRUZADO MEZA

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

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal Banca Personas & Consumo en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Analytics, y Gerente Ciclo de Vida Personas.

Ingeniera de Computación y Sistemas, Universidad Privada Antenor Orrego. Maestría en Administración (MBA) por la Universidad Pacífico. Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Gestión de Procesos, Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN. Programa de Alta Especialización en Administración en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN.

PEDRO IGNACIO BELAÚNDE ZUZUNAGA

Gerente Principal de Business Support de CrediScotia Financiera S.A. desde 3 de diciembre de 2018.

Previamente ha sido Gerente Principal de Business Analytics & Strategy en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Finanzas Corporativas y como Jefe de Proyecto Finanzas Corporativas. Ha sido Merchant en Cargill Americas Peru y Analista de Finanzas Corporativas en Citibank del Perú.

Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico. Maestría en Negocios y Administración, INSEAD.

MARÍA ISABEL CARPENA MACHER

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

Previamente, se desempeñó como Gerente de Alianzas Retail y Gerente Territorial en Negocios en CrediScotia Financiera S.A. Ha sido Jefe de Grupo de Banca Especial en Scotiabank Perú S.A.A. y previamente se desempeñó profesionalmente en el Banco Wiese Sudameris en las áreas de Wholesale Banking.

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

JORGE LUIS URRUTIA ALBARRÁN

Gerente de Inteligencia Comercial de CrediScotia Financiera S.A. desde el 21 de noviembre de 2018.

Previamente se ha desempeñado como Gerente de Risk Analytics en Scotiabank Perú, también ha sido Sub Gerente de Gestión de Información Consumo/Pyme, Jefe de Gestión de Información – Campañas y Analista de Control de Consumo en Crediscotia Financiera.

Ingeniero Informático y de Sistemas, Universidad de Chiclayo. Especialización en Business Intelligence – Cibertec. Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Finanzas Corporativas, ESAN

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACION Y REVISION DE LA INFORMACION FINANCIERA

Durante el ejercicio 2019 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables. En lo referente a Auditoría Interna, en el mes de enero del 2019 asumió la función de Auditor General Interno de Scotiabank Perú -entidad que ha asumido las funciones de auditoría interna de la institución- la señora Flor de María Olano Idrogo, en remplazo de la señora Elbia Castillo Calderón -quien asumió nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en el Perú-. En Directorio del 27 de junio de 2019 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos de CrediScotia Financiera para el ejercicio 2019.