

MEMORIA ANUAL

2021

CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.

CrediScotia[®]

Índice

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	3
CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS	4
DIRECTORIO.....	6
GERENCIA	7
PRINCIPALES INDICADORES	11
PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS	12
ENTORNO MACROECONOMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO	13
GESTIÓN FINANCIERA	19
NEGOCIOS	26
OFERTA DE VALOR	28
CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE.....	30
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS	31
SOPORTE COMERCIAL	32
TESORERIA.....	33
RIESGOS.....	33
CUMPLIMIENTO REGULATORIO	40
PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS	41
GESTION ESTRATEGICA DEL CAPITAL HUMANO.....	42
SOSTENIBILIDAD	50
AGRADECIMIENTO	55
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA.....	56

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A. durante el año 2021. 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

Aldo Sarria Lancho
Director de Business Support

30 de marzo del 2022.

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS

Estimados Accionistas:

Hemos atravesado dos años llenos de cambios y retos para todo el mundo y el Perú no fue la excepción. Nuestro país sufrió los terribles impactos de la pandemia por COVID-19, a lo que se agregó la inestabilidad política y las elecciones presidenciales en el año 2021, con la consiguiente incertidumbre acerca de las políticas económicas que aplicaría el nuevo gobierno.

Pese a ello, en el año 2021, la economía peruana experimentó una recuperación importante, creciendo 13%, debido a la menor base de comparación del año 2020, y basado en la recuperación de la economía mundial que benefició nuestras exportaciones, la política fiscal expansiva, el significativo rebote de la inversión privada y la gradual flexibilización de las restricciones para la movilización de las personas.

En este contexto, CrediScotia ha demostrado su fortaleza y resiliencia, gracias al compromiso de sus colaboradores, su solidez financiera, su adecuada gestión de riesgos, y su fortaleza operativa. Sobre la base de ello, los resultados de la financiera mostraron un notable crecimiento de 121% en comparación con el periodo anterior, alcanzando S/ 37 millones de utilidad neta.

Reaccionamos ante la crisis con flexibilidad, solidaridad y eficiencia, teniendo en cuenta tres pilares fundamentales: cuidar a nuestros colaboradores y sus familias, ayudar a nuestros clientes, y servir al país.

Para velar por la salud de los trabajadores y sus familias se suministraron permanentemente elementos de protección personal para aquellos que tuvieron que desempeñarse presencialmente. Por supuesto, también se implementaron rigurosos protocolos sanitarios en todas las sedes, agencias y oficinas para prevenir contagios. En el ámbito de Seguridad y Salud en el Trabajo, desarrollamos programas de asesoría psicológica, nutricional y financiera para el beneficio de los CrediWinners y sus familias. Se implementó el plan Vive Bien 2.0, con el objetivo de fomentar la prevención e incentivar el cuidado de la salud física y mental, desarrollando talleres virtuales que permitieron llegar a todos los equipos.

CrediScotia también cumplió un rol social importante. En el 2021, el Grupo renovó su compromiso con la comunidad continuando con nuestra campaña interna #YoPongo para apoyar a en los momentos de mayor necesidad:

- #YoPongo-Planta de Oxígeno, donde los colaboradores del Grupo recaudaron S/ 50 mil para la construcción de 3 plantas de oxígeno, y con la donación de Scotiabank se

alcanzó una donación total de S/ 100 mil. Con ello se logró beneficiar a 48 personas que requieren oxígeno diariamente en cada una de las plantas.

- #YoPongo- Fundación Peruana de Cáncer, apoyamos la colecta anual Ponle Corazón.
- #YoPongo por la educación, con el fin de contribuir con Enseña Perú a recaudar fondos para el inicio del año escolar 2022, beneficiando a más de 1,500 estudiantes de nuestro país.

También queremos compartir con ustedes algunos logros y reconocimientos obtenidos el 2021:

- Como resultado de nuestra prioridad por generar entornos igualitarios de oportunidades, CrediScotia logró ubicarse en el puesto #8 del Ranking de los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres en Perú 2021.
- Obtuvimos el puesto #9 del Ranking de los Mejores Lugares para Trabajar para Millennials, promoviendo el desarrollo de jóvenes talentos.
- Logramos el puesto #12 del Ranking los Mejores Lugares para Trabajar en Diversidad e Inclusión, reflejando el compromiso que tenemos de fomentar una comunidad más justa e igualitaria donde respetemos y valoremos la voz de todos y todas.
- Alcanzamos el puesto #12 de 233 empresas a nivel nacional en el Ranking PAR, que mide la equidad de género y la diversidad en las empresas.

El 2022 será otro año de desafíos y retos, debido a las presiones inflacionarias globales y el impacto del retiro de los estímulos monetarios de diversos bancos centrales. En un entorno de incrementos de tasas de interés, se estima una recuperación de la economía mundial y un crecimiento del PBI de 2.6% para el Perú, con una expansión de crédito estimada de 3%. CrediScotia se mantendrá competitiva en cada uno sus negocios con un enfoque estratégico y posicionado hacia el futuro.

Deseo renovar mi agradecimiento especial a los accionistas y clientes por la confianza depositada en la Institución, así como reconocer al valioso grupo humano que contribuye diariamente desde diferentes frentes a mantener en marcha las operaciones del negocio en un contexto tan complicado y cambiante. Estoy orgulloso del equipo y tengo mucha confianza en el futuro.

Atentamente,

El Presidente del Directorio

DIRECTORIO

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Francisco Javier Sardón de Taboada ⁽¹⁾

DIRECTORES

Elena Aída Conterno Martinelli

Josué Ignacio Sica Aranda ⁽²⁾

Eduardo José Sánchez Carrión Troncón

Philip Víctor Seymour

María Nelly Viola Reyes

¹ En Sesión de Directorio del 20 de mayo del 2021 se eligió al señor Francisco Javier Sardón De Taboada como nuevo Director y Presidente de Directorio, cargos que asumió con fecha 01 de Junio de 2021, en reemplazo del señor Miguel Uccelli Labarthe.

² En Sesión de Directorio del 30 de setiembre del 2021 se eligió al señor Josué Ignacio Sica Aranda como nuevo Director de la Sociedad, en reemplazo del señor Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas.

GERENCIA

GERENTE GENERAL

Víctor Andrés Zúñiga Flores

PLANA GERENCIAL

Patricia Adelina Ozambela Malache	Directora de Recursos Humanos
María Isabel Cárpena Macher	Directora de Desarrollo Comercial
Verónica Antoinette Gonzales Huerta	Directora de Riesgos
Aldo Sarria Lancho	Director de Business Support
Vacante ³	Director de Negocios
Jorge Luis Urrutia Albarrán	Gerente de Inteligencia Comercial
Bruno Callirgos Ramirez	Gerente Legal
Maribel Irma Doberti Rejas	Auditoría Interna

³ El puesto fue ocupado por Luis Miguel Palacios Hidalgo hasta octubre del 2021

NUESTRO PROPÓSITO

Por Nuestro Futuro significa *construir juntos el mejor futuro de nuestro Perú*. Mejorar la calidad de vida y hacer realidad los sueños de nuestros clientes, nuestros colaboradores y nuestro país, brindando soluciones financieras a los segmentos más populares de acuerdo con sus necesidades.

Trabajar **Por Nuestro Futuro** es nuestro compromiso de trascender como una organización más humana, diversa y consciente, siendo reconocidos por ser una fuerza positiva en la sociedad que brinda bienestar y sentido de propósito a todos con quienes se relaciona.

Nuestra Visión

Ser la financiera más ágil y simple para nuestros Clientes con el mejor balance riesgo/rentabilidad para nuestros inversionistas, construyendo el mejor lugar para trabajar y ganar para nuestros CrediWinners.

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 los 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.

Nuestros Pilares Culturales

¿Y cómo lo hacemos posible? Basando nuestros comportamientos en nuestros tres pilares culturales:

Vivir nuestros valores: Nuestros valores y sus significados guían la manera como interactuamos con nuestros equipos, clientes y grupos de interés.

VIVIR NUESTROS VALORES			
Respeto valoramos cada voz	Integridad actuamos con honor	Pasión damos lo mejor	Responsabilidad logrémoslo

Trabajar en Equipo: Nuestra frase “un equipo, un objetivo” significa que todos en CrediScotia trabajamos para alcanzar el mismo objetivo basados en la colaboración.

TRABAJAR EN EQUIPO			
Confianza	Roles Claros	Objetivos en Común	Liderazgo al Servicio del Equipo

Vender con Calidad: Somos una organización de ventas y tenemos dos tipos de colaboradores: los que venden y los que ayudan a vender, y lo hacemos siempre con nuestra fórmula ganadora:

VENDER CON CALIDAD		
Experiencia al Cliente	Apetito por el Riesgo	Rentabilidad

Guiados por nuestros Principios de Venta con Calidad:

- Ponemos primero a nuestros clientes.
- Somos embajadores de la Financiera.
- Somos transparentes con nuestros clientes.
- Obtenemos siempre el consentimiento de nuestros clientes.
- Mantenemos seguros a nuestros clientes y financiera.
- Nos desempeñamos con honestidad e integridad.

Jugamos para Ganar CON TODO

Es la manera única y apasionada que tenemos en CrediScotia de hacer que las cosas sucedan. Porque los CrediWinners siempre vamos por más, fomentando un ambiente competitivo, con esa actitud ganadora que nos motiva a dar lo mejor de nosotros y a esforzarnos cada día para construir un mejor futuro para todas y todos.

La inclusión nos hace más fuertes

En CrediScotia somos reflejo de la diversidad de nuestros clientes y nuestro país. Por eso, fomentamos una cultura que valora cada voz y respeta las diferencias que nos hacen únicos, asumiendo con convicción y responsabilidad el compromiso de trabajar juntos por una sociedad más igualitaria por el futuro de todas y todos porque la inclusión, la diversidad y el respeto nos hacen más fuertes.

Primero los CrediWinners

Nuestra cultura CON TODO pone en el centro de la estrategia a las personas y hace de CrediScotia nuestro Hogar de Trabajo porque son nuestros CrediWinners, con sus diferentes perspectivas, perfiles, experiencias y habilidades, quienes nos permiten adaptarnos y reinventarnos para hacer nuestra cualquier meta. En CrediScotia propiciamos un ambiente

laboral de cercanía y familiaridad donde somos Bienvenidos Todos, sintiéndonos libres y orgullosos de ser quienes somos, alcanzando nuestra mejor versión y contribuyendo con nuestro talento al éxito de CrediScotia y a nuestros propios logros porque estamos convencidos de que ¡La Historia de CREDISCOTIA La Escribimos Nosotros, Los CREDIWINNERS!

PRINCIPALES INDICADORES

PRINCIPALES INDICADORES			
S/. MM	2019	2020	2021
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	5,391	3,445	2,721
Colocaciones Brutas	4,659	3,642	2,310
Provisión para Colocaciones	516	1,404	471
Colocaciones Netas	4,224	2,265	1,866
Total Depósitos	2,985	2,206	1,469
Patrimonio Neto	1,090	593	630
RESULTADOS			
Ingresos por Intereses	1,441	1,135	524
Gastos por Intereses	159	121	46
Ingresos por Servicios Financieros Netos	162	86	79
Resultado por Operaciones Financieras	6	8	2
Ingresos Totales	1,450	1,109	559
Gastos Administrativos + D & A	529	443	346
Provisiones ^{1/}	545	945	152
Utilidad Neta	267	-175	37
EFICIENCIA OPERATIVA			
Indice de Productividad ^{2/}	36.5%	39.9%	61.9%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	5.2%	-3.6%	1.3%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	27.1%	-18.5%	6.5%
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada	254	734	121
Cartera Deteriorada	456	1,121	507
Indice de Morosidad	5.46%	20.16%	5.26%
Provisiones sobre cartera vencida	203%	191%	388%
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	1,019	701	760
Activos Ponderados por Riesgo	5,785	3,996	3,345
Ratio De Capital Global	17.6%	17.5%	22.7%
Solvencia(Patrimonio/Activos)	20.2%	17.2%	23.1%
OTROS DATOS			
Número de Empleados ^{3/}	2,594	1,791	1,305
Número de Oficinas ^{4/}	212	191	150
Número de Clientes Deudores (en miles) ^{5/}	1,177	1,062	634

Fuente: Estados Financieros Auditados 2021, 2020, 2019.

1 Incluye provisiones para colocaciones, bienes adjudicados, cuentas por cobrar, contingentes e inversiones

2 Productividad = (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización) / Ingresos Totales

3 Personal en planilla

4 Se envió a la SBS la actualización del Inventario de Oficinas 2021: 152 oficinas (64 Ag. Tradicionales y 88 Of. Especiales)

5 Fuente: Anexo 5 Informe de Clasificación de Deudores y Provisiones

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS



Orgullosos de seguir generando oportunidades y una línea de carrera definida para nuestras CrediWinners en entornos igualitarios de oportunidades, obtuvimos el puesto **Nº8** del Ranking de los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres en Perú 2021.



Seguimos generando experiencias positivas en nuestro Hogar de Trabajo para nuestros CrediWinners Millennials. Obtuvimos el puesto **Nº9** del Ranking de los Mejores Lugares para Trabajar para Millennials en Perú 2021.



En nuestro segundo año de participación en esta categoría, seguimos avanzando y obtuvimos el puesto **Nº 12** de Los Mejores Lugares para Trabajar en el Perú en Diversidad e Inclusión de las organizaciones reconocidas por las prácticas definidas para los diversos grupos demográficos que la conforman.



Muy orgullosos de los resultados en el **Ranking PAR 2021**, obtuvimos el reconocimiento a las empresas con mayor equidad de género en Perú y Latinoamérica, ocupando el puesto **Nº 12** de 233 empresas privadas participantes con mayor Equidad de Género en Perú.

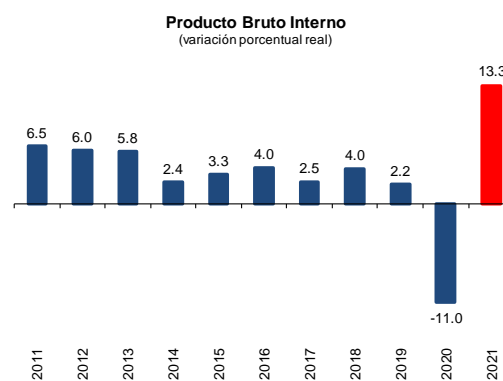
ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO

La Economía Peruana en el 2021

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 13.3% durante el 2021, recuperándose no sólo de la caída de 11.0% de 2020 generada por la pandemia del COVID-19 sino, incluso, mostrando un nivel de actividad económica ligeramente superior a la de 2019. El bajo nivel en comparación con el 2020, la política fiscal expansiva (monto récord en inversión pública), el significativo rebote de la inversión privada, la gradual flexibilización de las restricciones para la movilización de las personas y la recuperación de la economía mundial -que benefició nuestras exportaciones- explicaron este comportamiento.

Los sectores no primarios vinculados a la demanda interna lideraron la recuperación. Al interior de estos destacó la expansión del sector Construcción (+34.7%), que incluso creció respecto al 2019 (prepandemia), impulsada por el monto récord de inversión pública, la recuperación de la autoconstrucción y la mayor inversión en importantes obras de infraestructura como la Línea 2 del Metro de Lima y la ampliación del Aeropuerto Jorge Chávez. Asimismo, resaltó la recuperación del sector Comercio (+17.8%), en sintonía con el rebote del consumo privado -impulsado por el uso de ahorro de las familias (liberación de CTS y fondos privados de pensiones), por los subsidios entregados por el gobierno a las familias vulnerables y, en menor medida, por la recuperación del empleo- y por los mayores aforos a los locales comerciales y la reducción de los horarios de inmovilización social. El sector Manufactura (+17.7%) estuvo beneficiado de una baja base de comparación y del dinamismo de las ramas vinculadas a la construcción, así como de las industrias productoras de bienes de consumo masivo y textiles, estas últimas beneficiadas por una

mayor demanda externa. Finalmente, el sector Servicios (+10.2%) estuvo impulsado por las menores restricciones a la movilización de personas ante el avance en el proceso de vacunación que alcanzó el 80% de la población objetivo a fines de 2021, lo cual hizo posible una parcial recuperación de sectores como Alojamiento y Restaurantes, Transporte y Servicios Personales. Además, el sector Telecomunicaciones continuó beneficiándose de la mayor demanda de internet para trabajo y educación virtual.



Fuente: INEI, Estudios Económicos-Scotiabank

Los sectores primarios mostraron una evolución positiva, destacando los sectores de Minería e Hidrocarburos (+7.5%), aunque sin recuperar aún sus niveles prepandemia. La recuperación fue liderada por la producción de cobre, debido a que las principales empresas poseen yacimientos a tajo abierto con menores restricciones para operar y por el inicio de producción de Mina Justa. El sector Agropecuario (+3.8%) fue impulsado básicamente por productos orientados al mercado externo (paltas, arándanos, uvas), debido a que estos cultivos están en su fase de rendimientos crecientes y a la mayor demanda externa por alimentos saludables. Por último, el sector Pesca (+2.8%) se vio beneficiado por mayores desembarques de anchoveta, lo cual bordeó 5 millones de toneladas, parcialmente

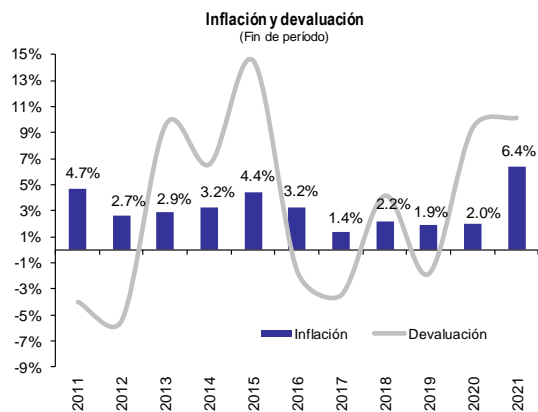
contrarrestado por las menores capturas para consumo humano.

Las cuentas externas registraron en el 2021 un saldo positivo que se reflejó en el aumento de US\$ 3,792 millones de las reservas internacionales netas (RIN) hasta 78,499 millones, equivalentes al 35% del PBI. Este resultado se produjo a pesar de la salida récord de alrededor de US\$ 15,000 millones de capitales de corto plazo ante el incremento del ruido político tras el resultado de las elecciones presidenciales. Esto fue contrarrestado por el ingreso de capitales asociado a la colocación de deuda pública por cerca de US\$ 10,000 millones en el mercado internacional, así como por la venta de activos en el exterior de las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFPs) para atender el retiro de fondos de sus afiliados.

La Balanza Comercial registró un superávit récord de US\$ 14,752 millones, comparado con los US\$ 8,192 millones de 2020. Este comportamiento fue explicado tanto por la mejora de los términos de intercambio como por la recuperación de los volúmenes exportados. Las exportaciones alcanzaron un monto histórico de US\$ 63,106 millones (+47.1%), impulsadas por las mayores exportaciones mineras, beneficiadas del alza del precio de los metales y de la recuperación de la producción de minerales. Asimismo, se observó un importante incremento en los envíos de productos no tradicionales, en particular agroindustriales, textiles y químicos, como resultado de la recuperación de la economía mundial. Por su parte, las importaciones ascendieron a US\$ 48,354 millones (+39.3%), beneficiadas por la recuperación de la demanda interna -lo cual impulsó las compras de bienes de consumo-, por el alza en el precio de los alimentos importados como soya, trigo, maíz y por las mayores adquisiciones de bienes de capital, esto último debido a el significativo crecimiento de la inversión pública y privada.

El déficit fiscal registró un monto equivalente a 2.6% del PBI durante el 2021, significativamente menor al 8.9% de 2020. Este resultado se sustentó fundamentalmente en los mayores ingresos tributarios (+49.9%) -impulsados por la recuperación de la actividad económica, el alza en el precio de los metales y pagos extraordinarios de ejercicios anteriores -en especial de empresas mineras- Por su parte, el gasto público creció en una menor proporción (+9.4%), destacando el incremento de la inversión pública, el cual alcanzó un monto récord, parcialmente compensada por los menores subsidios a los hogares.

La inflación ascendió a 6.4%, ubicándose fuera del rango meta del BCR (entre 1% y 3%) por primera vez en cuatro años. La expectativa de inflación a 12 meses se elevó a 3.7%, el nivel más alto desde el 2008. El BCR inició el retiro del estímulo monetario a fin de contener el aumento de la inflación y con una economía en recuperación por el avance en la vacunación y a pesar del surgimiento de nuevas variantes del COVID-19, elevando en cinco ocasiones su tasa de interés de referencia (agosto, setiembre, octubre, noviembre y diciembre) pasando de 0.25%, nivel mínimo histórico, a 2.50%, y aumentando los requerimiento de encaje en moneda nacional hasta un nivel cercano al de prepandemia (4.75%), con el fin de afianzar el control monetario. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda pasaron de 1.8% en 2020 a 3.2% en 2021, reflejando los efectos derivados del alza significativa y recurrente de los precios internacionales de combustibles y granos, así como del mayor nivel de tipo de cambio.



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

El Sol se depreció 10.1% frente al dólar, a S/ 3.99, luego de una depreciación de 9.3% en el 2020. El 2021 fue el año de mayor volatilidad cambiaria desde el 2015, cuando China devaluó el yuan.

El tipo de cambio inició el año alrededor de S/ 3.60 en un contexto en que asumió la conducción del país el gobierno de transición del presidente Francisco Sagasti. En el frente externo, el año inició con un alza importante de los rendimientos de los bonos a escala mundial ante la expectativa de que la Reserva Federal de EEUU inicie el retiro del estímulo monetario.

La campaña electoral presionó al alza el tipo de cambio acercándose a S/ 3.80, registrándose una inusual volatilidad durante la primera y segunda vuelta electoral, periodo en el cual el tipo de cambio osciló en un rango entre S/ 3.60 y S/ 4.00. La incertidumbre política se reflejó en una recurrente demanda por dólares por parte de empresas y personas y en la consecuente salida récord de capitales.

Durante todo el periodo de incertidumbre política el BCR realizó una intervención cambiaria récord con ventas spot por US\$ 11.6 mil millones y colocó instrumentos derivados por el equivalente a US\$ 5.8 mil millones vía swaps cambiarios y CDRs, a pesar de lo cual no logró evitar que el sol (PEN) se depreciara 10% en el año.

El punto más álgido de la incertidumbre política se alcanzó tras la asunción al poder del

presidente Pedro Castillo, cuando a inicios de agosto se nombró al gabinete Bellido, momento en que el tipo de cambio alcanzó su nivel máximo histórico de S/ 4.14. Luego de dos meses con un tipo de cambio presionado al alza e intervenciones récord del BCRP, el cambio de gabinete en octubre provocó una significativa corrección de casi 5%, aunque la presión alcista sobre el tipo de cambio continuó en noviembre y parte de diciembre en un contexto de incertidumbre política moderada y presiones inflacionarias.

La Reserva Federal de EE.UU. inició el retiro del estímulo monetario reduciendo su programa de compra mensual de bonos, de manera progresiva, a partir de octubre, brindando señales de que elevaría su tasa de interés de referencia (0.25%) en un futuro cercano.

Las tasas de interés activas de los bancos tuvieron un comportamiento mixto. La tasa activa promedio en moneda nacional (TAMN) descendió de 12.1% a fines de 2020 a 10.7% a mediados de 2021, en línea con la postura expansiva de la política monetaria, para luego subir a 11.0% hacia fines de 2021, reflejando el retiro del estímulo monetario durante la segunda mitad del año. Del mismo modo, la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) descendió de 6.1% a 6.0% durante la primera mitad del 2021, en línea con la postura expansiva de la Reserva Federal, sin embargo, finalizó el año subiendo a 6.8%, luego que la Fed recortó sus compras de bonos del tesoro y dio señales de un aumento de la tasa de interés en el futuro. Las tasas de interés pasivas tuvieron también un comportamiento mixto. La tasa pasiva en moneda nacional (TIPMN) descendió 25 pbs, pasando de 1.01% a 0.76% durante la primera mitad del año, pero luego repuntó para finalizar en 1.03%, nivel similar al de 2020. La tasa pasiva en moneda extranjera (TIPMEX) descendió -7 pbs, pasando de 0.27% a 0.20% durante la primera mitad del año, y luego subió a 0.22% a fin de año.

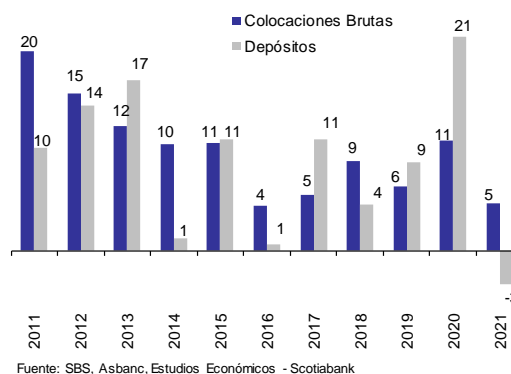
El crédito del sistema financiero al sector privado creció 4.3% en el 2021, medido con tipo de cambio constante, desacelerándose respecto de 2020 (11.8%). Los créditos en soles redujeron su ritmo de expansión, pasando de un crecimiento de 19.7% a 5.0%, mientras que los créditos en dólares aumentaron, pasando de un ritmo de -10.6% a +1.4%.

Los créditos a empresas desaceleraron su crecimiento de un ritmo de 21.7% a 3.8%. El programa Reactiva se mantuvo vigente, aunque sin nuevas subastas. Los créditos a personas pasaron de -3.1% a +5.3%, impulsados por la recuperación del empleo formal y la liberalización de ahorros provenientes de los fondos privados de pensiones y de la CTS. El nivel de dolarización del crédito bajo de 20.7% a 20.1%, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el Banco Central por noveno año consecutivo, con el objetivo de reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, en el 2021 el crédito creció 4.7%, mientras que los depósitos cayeron -3.3%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. El ratio de morosidad se mantuvo alrededor de 3.8% en el 2021

El nivel de rentabilidad del sistema se recuperó, pasando de 4.0% en el 2020 a 13.3% en el 2021. Los ingresos financieros representaron el 5.9% de los activos productivos, mientras que los gastos operativos aumentaron de 43.4% a 46.6% del margen financiero, reflejando los efectos de las medidas implementadas en el sistema bancario como consecuencia de la pandemia del COVID-19. El nivel de provisiones alcanzó el equivalente al 156% de la cartera atrasada.

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



PERSPECTIVAS 2022

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2022 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú son:

- Un entorno externo que continúa siendo favorable impulsado por la recuperación de la economía mundial, el avance en el proceso de vacunación a escala mundial, y los elevados precios de los commodities. No obstante, también hay desafíos como las presiones inflacionarias globales y el impacto del retiro de los estímulos monetarios de diversos bancos centrales. Scotiabank espera un crecimiento de 4.3% para la economía mundial, luego de una recuperación de 6.2% del 2021. Se asume que la FED elevaría su tasa de referencia de 0.25% a 2.00% con el fin de contener la inflación que en EE.UU alcanzó 7.0% en el 2021.
- El PBI registraría un crecimiento de 2.6% durante el 2022, según nuestras proyecciones. La evolución positiva estaría liderada principalmente por el sector Minería e Hidrocarburos -beneficiado de la mayor producción de cobre-, por la Manufactura Primaria -ante la mayor refinación de petróleo- y por la recuperación de algunos rubros fuertemente impactados por la pandemia como Alojamiento, Restaurantes y Servicios Personales. Por su parte, los sectores más vinculados a la inversión como Construcción, Manufactura de bienes de capital y Servicios

Financieros registrarían un menor dinamismo ante la caída esperada de la inversión privada.

- La inflación, así como las expectativas inflacionarias, se mantendrían aún fuera del rango objetivo del BCR por segundo año consecutivo. El BCR inició el 2022 con una postura más firme en su comunicación, por lo que esperamos un aumento de la tasa de interés de referencia de 2.50% a 4.50%, a fin de asegurar el retorno de las expectativas inflacionarias en el mediano plazo.

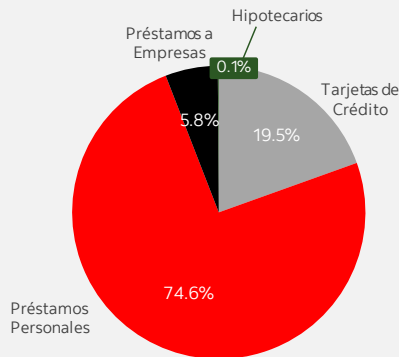
- El tipo de cambio continuaría volátil, aunque con una tendencia distinta, luego de dos años consecutivos de depreciación. La figura técnica del USDPEN ha cambiado a inicios de 2022, los fundamentos económicos siguen siendo muy buenos y, si bien la incertidumbre política persistiría, no sería suficiente para evitar que se impongan los fundamentos, los cuales son favorables para la apreciación del sol, con un superávit comercial récord sostenido por los elevados precios de los metales.

- La expansión del crédito estaría impulsada por un crecimiento económico cercano al 3% y por el mayor ritmo de la inflación. El crédito ha venido impulsado por la demanda para capital de trabajo, atendida en el 2020 por el programa Reactiva, y continuaría impulsada por el aumento de los precios de los insumos ante restricciones en la cadena mundial de suministros. El crédito a personas continuaría su recuperación iniciada en el 2021, en línea con la recuperación de la demanda interna, del mercado laboral y del nivel de ingreso. Asimismo, esperamos que continúe la utilización progresiva del nivel de ahorro. Finalmente esperamos que el nivel de digitalización continúe con su dinamismo, así como el proceso de desdolarización financiera.

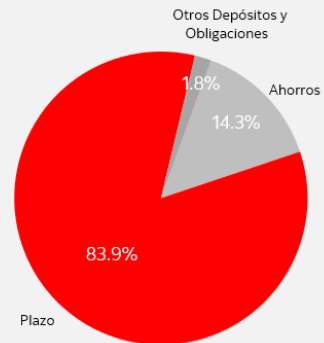
Resumen Ejecutivo del Negocio

Total Activos	S/ 2,721 millones	Total Ingresos	S/ 559 millones
Colocaciones Netas	S/ 1,866 millones	Utilidad Neta	S/ 37 millones
Depósitos	S/ 1,469 millones	Impuestos Pagados	S/ 23 millones

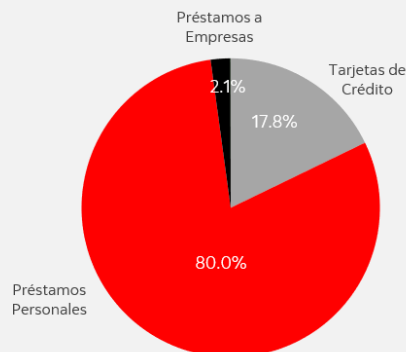
Colocaciones Brutas por producto, %



Depósitos por tipo, %



Ingresos Financieros por producto, %



GESTIÓN FINANCIERA

Ante la continua recuperación de la economía peruana y a consecuencia de la reactivación de algunos sectores económicos, fue posible que la Utilidad Neta de CrediScotia registre un notable crecimiento en comparación con el periodo anterior.

ACTIVOS

Los activos totales al 31 de diciembre 2021 alcanzaron S/ 2,721 MM cifra inferior en S/ -724 MM (-21%) respecto a la de doce meses atrás, debido a la disminución del saldo de la cartera de créditos neta en S/ -399 MM, el disponible en S/ -121 MM y las inversiones en S/ -146 MM.

El disponible disminuyó en S/ -121 MM (-21%) respecto a la de doce meses atrás debido a menores depósitos en el BCR y menores saldos en caja, y su participación en el total de activos fue de 16.9%.

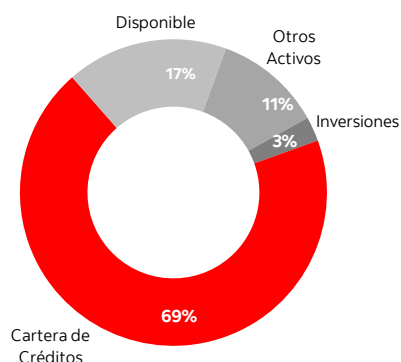
Las inversiones están compuestas principalmente por certificados de depósitos BCR y su monto disminuyó en S/ -146 MM (-68%) respecto al mostrado doce meses atrás, explicado por la venta de inversiones en el año.

La cartera de créditos neta fue de S/ 1,866 disminuyendo en S/ -399 MM (-18%) respecto a la de doce meses atrás, y representa el 69% de los activos totales. La disminución del saldo se explica por la reducción de la cartera bruta -37% atribuible principalmente a la reducción de las colocaciones vigentes (-28%) y atrasadas en -83%.

Total Activos S/ MM

Activos	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Disponible	471	580	460	-121	-21%
Fondos Interbancarios	98				
Inversiones	411	216	70	-146	-68%
Cartera de Créditos	4,224	2,265	1,866	-399	-18%
Inmueble Mobiliario y Equipo	33	26	19	-7	-28%
Otros Activos	153	358	307	-51	-14%
Total Activo	5,391	3,445	2,721	-724	-21%

Composición % de los Activos 2021



18.3%

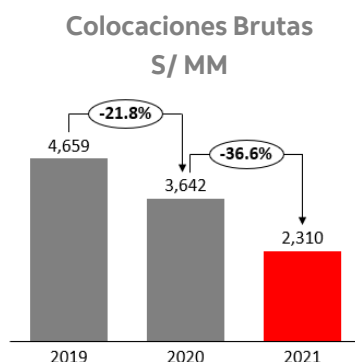
De participación de mercado en Colocaciones Brutas, #2 de las Financieras

Principales cifras financieras en S/ MM

	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Activo Total	5,391	3,445	2,721	-724	-21%
Disponible	471	580	460	-121	-21%
Inversiones	411	216	70	-146	-68%
Colocaciones Brutas	4,659	3,642	2,310	-1,332	-37%
Vigentes	4,199	2,516	1,802	-714	-28%
Refinanciados	205	391	386	-5	-1%
Vencidos	230	729	114	-615	-84%
Cobranza Judicial	25	6	7	2	31%
Provisión Colocaciones	516	1,404	471	-933	-66%
Pasivos Totales	4,301	2,852	2,091	-761	-27%
Depósitos	2,985	2,206	1,469	-736	-33%
Adeudados	966	397	392	-5	-1%
Valores en Circulación	232	134	134	0	0%
Patrimonio Neto	1,090	593	630	37	6%
Utilidad Neta	267	-175	37	212	121%

COLOCACIONES

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2021 totalizaron S/ 2,310 MM, cifra inferior en -37% (S/ -1,332 MM) a la de doce meses atrás, debido a la reducción de la cartera atrasada en -83% (S/ -613 MM), así como menores saldos en tarjetas y préstamos a pequeñas y microempresas.



Al 31 de diciembre del 2021 los préstamos de consumo no revolvente representan el 69% de participación en las colocaciones brutas, ascendiendo a S/ 1,596 MM y registrando un crecimiento de 7% con respecto a diciembre 2020, mientras que el consumo revolvente disminuyó 82% debido al producto tarjetas de crédito impactado por menores desembolsos ocasionados por la pandemia y por los castigos, así como la reclasificación de los saldos de extra línea como consumo no revolvente. En préstamos a pequeñas y microempresas, la disminución fue de -S/ 147 MM (-76%) y -S/ 58 MM (-75%), respectivamente, debido al cierre de la línea de negocio de microempresa.

A nivel de mercado, CrediScotia ocupó el segundo lugar de las financieras, con una

participación de colocaciones brutas de 18.3% al 31 de diciembre 2021.

Colocaciones Brutas por Tipo de Crédito S/ MM

Colocaciones por Tipo de Crédito	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Medianas Empresas	15	9	2	-7	-75%
Pequeñas Empresas	385	193	46	-147	-76%
Microempresas	220	77	19	-58	-75%
Consumo Revolvente	1,271	738	136	-602	-82%
Consumo No Revolvente	2,306	1,499	1,596	98	7%
Hipotecarios para Vivienda	1	1	2	2	258%
Total Vigentes	4,199	2,516	1,802	-714	-28%
Refinanciados y Reestructurados	205	391	386	-5	-1%
Atrasados	254	734	121	-613	-83%
Total Colocaciones Brutas	4,659	3,642	2,310	-1,332	-37%

CrediScotia ha participado en el Programa FAE I, II, III y Reactiva, colocando créditos con garantía del Gobierno Peruano (FAE), cuyos saldos al 31 de diciembre del 2021 son de S/ 9 MM, S/ 11 MM y S/ 7 MM respectivamente, totalizando S/ 26.3 MM en FAE, así como S/ 31 MM en Reactiva, cuya cobertura es de 98%. El detalle de los créditos de los programas FAE y Reactiva se muestran en el cuadro adjunto.

Créditos Programa FAE y REACTIVA S/ MM

Créditos Programas FAE y Reactiva	2020		2021	
	FAE	Reactiva	FAE	Reactiva
Microempresa	31,470	12,479	8,375	7,250
Pequeña Empresa	131,220	24,465	17,702	23,188
Mediana Empresa	1,304	191	232	316
Total	163,994	37,135	26,309	30,754

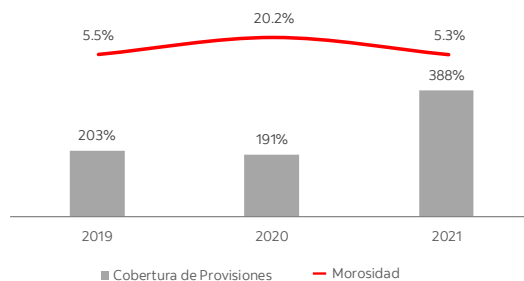
Por tipo de moneda, las colocaciones en moneda nacional tienen una participación de 100% del total de colocaciones, porcentaje similar al de doce meses atrás.

CALIDAD DE ACTIVOS

A lo largo del 2021 se ha mejorado significativamente la calidad de los activos, la cartera atrasada disminuyó en S/ -613 MM, -83% respecto a la de doce meses atrás alcanzando un saldo de S/ 121 MM, con un índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) de 5.3% en diciembre 2021, inferior al 20.2% en diciembre 2020 (-1,490 pbs) y se explica por

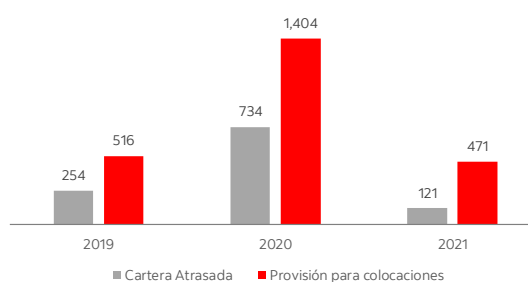
menores créditos en cartera vencida y por castigos.

Morosidad y Cobertura de Provisiones %



Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre del 2021 alcanzaron S/ 471 MM, mostrando una disminución de S/ -932 MM (-66%) respecto a la de doce meses atrás, siguiendo la tendencia de la cartera atrasada. La reducción de provisiones se explica tanto por castigos como por recupero de provisiones. El índice de aprovisionamiento (provisiones por incobrabilidad de cartera de créditos respecto a saldo de cartera atrasada) mostró una tendencia creciente en el año y alcanzó 388% al 31 de diciembre de 2021, nivel muy holgado y superior al de doce meses atrás (191%).

Cartera Atrasada y Provisiones S/ MM



Se realizaron reprogramaciones de créditos a los clientes cuya mora al 29 de febrero del 2020 no excedía de 15 días. Estas facilidades incluyeron reprogramaciones de pago hasta 180 días, las cuales se ejecutaron bajo la modalidad masiva e individual, dependiendo del portafolio.

Al 31 de diciembre del 2021, los créditos reprogramados fueron de S/ 108 MM, habiendo disminuido en -95% respecto a diciembre 2020

(S/2,335 MM) debido principalmente a castigos, amortizaciones y refinanciaci3nes.

Créditos Reprogramados S/ MM

Tipos de crédito	2021		2020	
	Masiva	Individual	Masiva	Individual
Mediana empresa	1	1	7	5
Pequeña empresa	6	4	137	91
Microempresa	3	1	53	21
Consumo	51	42	1,250	769
Hipotecario	0	-	0	0
Total	60	48	1,447	888

Los otros activos al 31 de diciembre 2021 fueron de S/ 307 MM, cifra inferior en S/ -51 MM (-14%) a la de diciembre 2020, principalmente debido a la disminuci3n del impuesto diferido en S/ -65 MM, que comprende el efecto neto del impuesto a la renta diferido de la p3rdida tributaria del ejercicio 2020.

Otros Activos y Otros S/ MM

Otros Activos y Otros	2019	2020	2021	Variaci3n Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Cuentas por Cobrar	54	73	45	-28	-38%
Activo Intangible	5	2	3	1	33%
Impuesto Corriente	0	100	141	40	40%
Impuesto Diferido	42	158	93	-65	-41%
Otros Activos	52	25	25	1	3%
Total	153	358	307	-51	-14%

PASIVOS

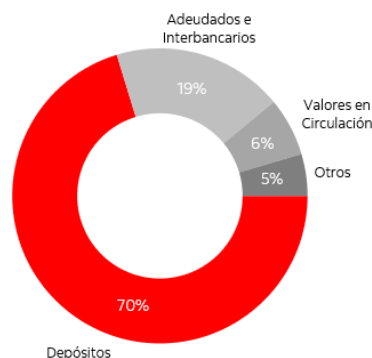
Al 31 de diciembre del 2021 los pasivos totales de CrediScotia alcanzaron la cifra de S/ 2,091 MM, cifra inferior en S/ -761 MM (-27%) respecto a la de doce meses atr3s, al haberse adecuado la estructura de pasivos a la estructura de activos, optimizando el costo de fondeo, en l3nea con la estrategia aplicada en el a3o.

Las disminuci3n de pasivos proviene principalmente de menores dep3sitos a plazo (S/ -585 MM,-32%) y dep3sitos de ahorro (S/ -142 MM,-40%).

Total Pasivos S/ MM

Pasivos	2019	2020	2021	Variaci3n Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Dep3sitos	2,985	2,206	1,469	-736	-33%
Vista	12	12	13	1	11%
Ahorros	311	352	210	-142	-40%
Plazo	2,640	1,817	1,233	-585	-32%
Otros Dep3sitos y Obligaciones	22	25	14	-11	-43%
Adeudados	966	397	392	-5	-1%
Valores en Circulaci3n	232	134	134	0	0%
Otros	118	115	96	-19	-17%
Total Pasivo	4,301	2,852	2,091	-761	-27%

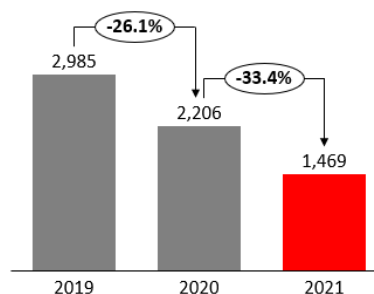
Composici3n % de los Pasivos 2021



Los dep3sitos constituyen el pasivo m3s importante, con un monto de S/ 1,469 MM el cual concentra el 70% del pasivo total. Los adeudados representan el 19%, los valores en circulaci3n 6% y otros el 5% del pasivo.

En t3rminos de dep3sitos, CrediScotia se encuentra en tercer lugar de las financieras, con una participaci3n de mercado de 19.6% al 31 de diciembre del 2021.

Dep3sitos S/ MM



En cuanto a la captaci3n por tipo de moneda, los dep3sitos en moneda nacional fueron S/ 1,373 MM, disminuyendo 33% en comparaci3n con

doce meses atrás y constituyeron el 93% de los depósitos totales. Los depósitos en moneda extranjera fueron S/ 96 MM (US\$ 24 MM), disminuyendo 23% en el ejercicio.

Depósitos por Moneda S/ MM

Depósitos por Moneda	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	2,859	2,051	1,373	-678	-33%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	126	124	96	-28	-23%
Total Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero S/ MM	2,985	2,176	1,469	-706	-32%

Participación %			
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero MN	96%	94%	93%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero ME	4%	6%	7%
Total	100%	100%	100%

Los adeudados fueron de S/392 MM al 31 de diciembre de 2021 y disminuyeron en S/ -5 MM (-1%) respecto a diciembre 2020, explicable por el menor saldo en adeudados del programa FAE (S/-96 MM), el que fue compensado con incremento en adeudados con Scotiabank Perú y con otras instituciones financieras del país.

Los valores en circulación se mantuvieron en S/ 134 MM, incluyendo intereses por S/4MM y están compuestos por bonos subordinados.

Los otros pasivos al 31 de diciembre 2021 fueron de S/ 96 MM, con una disminución de S/ -19 MM (-17%) respecto a diciembre 2020 debido principalmente a la reducción de cuentas por pagar relacionadas al programa REACTIVA.

Otros Pasivos y Otros S/ MM

Otros Pasivos y Otros	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Cuentas por Pagar	64	94	65	-29	-31%
Provisiones	30	9	5	-3	-36%
Otros Pasivos	24	13	25	13	100%
Total	118	115	96	-19	-17%

PATRIMONIO

El patrimonio al 31 de diciembre 2021 ascendió a S/ 630 MM, aumentando en S/ 37 MM (+6%) en los últimos doce meses, explicado por el

resultado neto del ejercicio 2021 el cual fue positivo y ascendió a S/37 MM, el mismo que se compara con los resultados negativos del ejercicio 2020 por S/-175 MM.

Patrimonio Neto S/ MM

Patrimonio	2019	2020	2021	Variación Anual 2021 / 2020	
				Abs.	%
Capital Social	679	529	529	0	0%
Capital Adicional	0	1	1	0	0%
Reservas	143	170	63	-107	-63%
Ajuste de Patrimonio	0	0	0	0	-491%
Resultado Acumulado	0	68	0	-68	-100%
Resultado Neto del Ejercicio	267	-175	37	212	121%
Total	1,090	593	630	37	6%

En términos de patrimonio, CrediScotia ocupó el segundo lugar de las financieras, con una participación de 23% al 31 de diciembre de 2021, manteniéndose como una de las entidades financieras más sólidas del Sistema.

RESULTADOS

Estado de Resultados S/ MM

Estado de Resultados	Acumulado			Variación Anual	
	2019	2020	2021	Var. Abs.	Var. %
Ingresos por Intereses	1,441	1,135	524	-611	-54%
Gastos por Intereses	159	121	46	-74	-62%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	162	86	79	-7	-8%
Resultados por Operaciones Financieras (ROF)	6	8	2	-6	-72%
Ingresos Totales	1,450	1,109	559	-549	-50%
Provisiones para Créditos Directos	541	936	141	-795	-85%
Gastos de Administración	521	427	339	-88	-21%
Depreciaciones y Amortizaciones	8	15	7	-8	-54%
Valuación de Activos y Provisiones	4	9	11	2	19%
Otros Ingresos y Gastos	-1	22	-1	-23	-105%
Impuesto a la Renta	-109	83	-23	-106	128%
Resultado Neto del Ejercicio	267	-175	37	212	121%

Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 524 MM en el periodo enero - diciembre 2021, compuestos casi su totalidad por intereses de cartera de créditos directos, por un monto de S/ 522 MM, los mismos que muestran una disminución de 54% debido al menor volumen de colocaciones vigentes como consecuencia del pase a vencidos de la cartera reprogramada y a la menor producción por el menor apetito de riesgo.

Los gastos por intereses fueron de S/ 46 MM, disminuyendo en 62% respecto al acumulado enero-diciembre 2020. Esta disminución se explica por menores intereses pagados por obligaciones al público (-62%) y de adeudos (-61%), debido principalmente a la reducción progresiva del costo de fondeo durante el ejercicio 2021 así como al menor volumen de pasivos. La diversificación del portafolio de pasivos que administra Tesorería hizo que CrediScotia sea la entidad financiera más eficiente en el manejo de la tasa de costo de fondeo en comparación con sus peers.

Las provisiones para créditos directos disminuyeron en 85%, alcanzando el monto de S/ 141 MM, debido al uso de la reserva de provisiones acumuladas en los últimos meses.

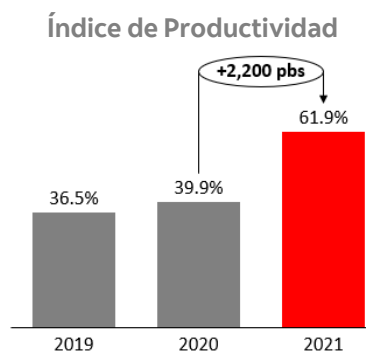
Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 79 MM, disminuyendo en -8% respecto al ejercicio anterior principalmente por menores ingresos por comisiones de cobranzas

debido a la ley de tope de tasas que prohíbe a partir de marzo 2021 el cobro de dicha comisión y comisiones relacionadas a tarjetas de crédito por la menor transaccionalidad y el menor volumen.

Los resultados por operaciones financieras (ROF) disminuyeron en S/ 6 MM respecto a los del ejercicio anterior, explicado por la disminución de ingresos por inversiones disponibles para la venta.

Los gastos de administración fueron de S/ 339 MM, disminuyendo en -21% con respecto al ejercicio previo, explicable por menores gastos de personal (-30%), gastos por servicios recibidos de terceros (-16%) e Impuestos y contribuciones (-22%).

La Productividad o eficiencia operativa, medida por el ratio de Gastos Administrativos (incluyendo depreciación y amortización) / Ingresos totales, dio como resultado 61.9% en el periodo enero-diciembre 2021, versus 39.9% del ejercicio 2020 atribuible a la reducción de ingresos mayor a la reducción de gastos. A nivel trimestral hay una mejora consistente en la eficiencia en la medida que los ingresos trimestrales muestran una tendencia creciente mientras que los gastos se han ido reduciendo y se han adecuado a la nueva estructura y tamaño de las operaciones.



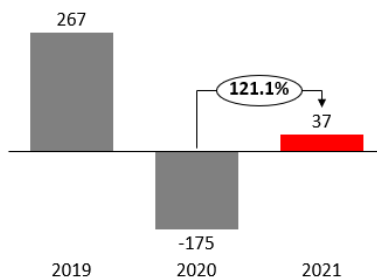
RENTABILIDAD

Al 31 de diciembre 2021, el resultado del ejercicio fue una utilidad neta de S/ 37 MM, versus la pérdida obtenida doce meses atrás, que fue de

S/ -175 MM, explicado por el menor gasto de provisiones, menores gastos por intereses y menores gastos de administración, que atenuaron la disminución de los ingresos por intereses.

La Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) del período enero-diciembre 2021 fue 6.5% anual, comparado con un ROE negativo del ejercicio 2020 que fue -18.5%.

Utilidad Neta en S/ MM



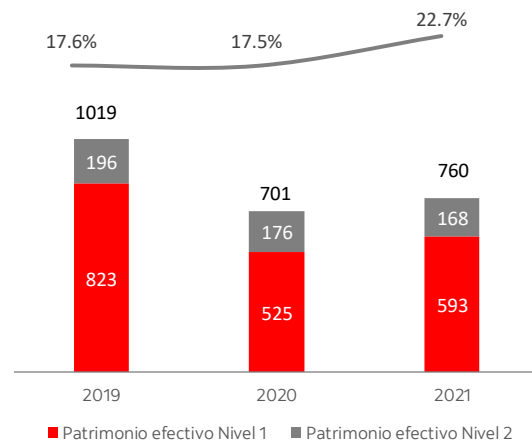
RATIO DE CAPITAL

El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2021 alcanzó el monto de S/ 3,345 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, mostrando una disminución de S/ -651 MM (-16%) respecto a diciembre 2020, atribuible a la disminución del riesgo de crédito, por el menor tamaño de colocaciones.

Por su parte, el patrimonio efectivo total de CrediScotia sumó S/ 760 MM, superior en S/ 59 MM (+8%) al patrimonio efectivo del 31 de diciembre 2020, debido a que se lograron resultados positivos en el ejercicio 2021, mientras que en diciembre 2020 se registró en el patrimonio efectivo la pérdida del ejercicio 2020.

El Ratio de Capital Global al 31 de diciembre de 2021 asciende a 22.7%, por encima del límite legal mínimo, que es 8%, mostrando una amplia holgura e incrementándose 518 pbs con respecto al del cierre de diciembre 2020 (17.5%). CrediScotia registra el mayor Ratio de Capital Global en comparación con sus peers.

Ratio de Capital Global %



El Ratio global mínimo regulatorio era 10% hasta marzo 2021. El 15 de abril del 2021 se publicó el Decreto de Urgencia DU N° 037-2021 por el cual se redujo el límite a 8% a las instituciones financieras, desde abril 2021 hasta marzo 2022, debido a la pandemia.

El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo es S/ 275 MM. A esto se agrega el requerimiento de patrimonio adicional (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. Al 31 de diciembre de 2021 CrediScotia no requiere patrimonio efectivo adicional, debido a la aplicación de la Resolución SBS 1264-2020, por la cual las instituciones financieras no requieren patrimonio efectivo adicional por ciclo económico, así como por las provisiones voluntarias que mitigan el requerimiento no cíclico.

El patrimonio efectivo de CSF de S/ 760 MM al cierre del ejercicio 2021 tiene un excedente de S/ 485 MM con respecto al requerimiento patrimonial, el cual le permite solventar con holgura el crecimiento sostenible de las operaciones de CrediScotia.

NEGOCIOS

Negocios tiene como objetivo proveer soluciones financieras a los clientes a nivel nacional. Por medio de los diferentes productos que comercializamos, aseguramos que los clientes tengan una excelente experiencia de servicio durante su visita a los diferentes puntos de atención, gracias a un equipo de colaboradores especialmente capacitados para este propósito. Todo esto se logra gracias al clima laboral cercano y de confianza que brindamos a nuestros equipos porque estamos convencidos que la experiencia del cliente se construye a partir de la experiencia del colaborador.

Ofrecemos productos y servicios con modelos de ventas receptivos y proactivos (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 CrediScotia se enfoca principalmente en otorgar Créditos de Consumo. Nuestra oferta de Créditos de Consumo comprende los productos de Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito y Extralínea, los cuales son vendidos por los equipos de venta bajo un modelo de preevaluación y aprobación centralizada en Riesgos.

Desde fines de este año, CrediScotia ha incorporado a su oferta de valor los Préstamos Hipotecarios dirigidos principalmente a financiar el sueño de la casa propia, porque cuando “Tienes Casa, Tienes Todo”.

El Portafolio de Productos Pasivos comprende los productos de Cuentas Free, Ahorro Plus, Plan Ahorro, Depósitos a Plazo y cuentas CTS, además contamos con diferentes tipos de Seguros Optativos cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.

Logros 2021

- En busca de mejorar nuestros niveles de rentabilidad, reconvertimos algunas

agencias en nuevos Formatos de Canales (7 Agencias Compartidas y 16 CCNN)

- Establecimos una nueva Alianza con la tienda Mayorista Vega y nos encontramos en 10 puntos en Lima.
- Este año impulsamos en nuestros equipos la gestión de mora temprana asegurando el apetito de Riesgo, reducimos el indicador de Cobranza a 4.7% en el Q4.
- Superamos la Efectividad de Cobranza precovid, en el último Q hemos alcanzamos una efectividad de 91%.
- Crecimos en Saldos Vigentes, después de 18 meses, en el Q4 logramos +50MM.
- Desplegamos nuestro nuevo esquema de incentivos, para seguir incrementando la productividad, impulsar la rentabilidad, aumentar nuestro indicador de Pulso y el indicador de Cumplimento.
- Iniciamos la venta del producto Hipotecario.
- Lanzamos nuestra APP al mercado y hemos podido afiliar a la Clave Digital a más de 158,876 clientes.
- Mantuvimos un liderazgo cercano al equipo e incrementamos en forma importante las visitas de los líderes de Negocios a nivel nacional a más de 1300 visitas presenciales y virtuales fortaleciendo nuestro programa Más Cerca (reuniones con nuestros colaboradores para generar cercanía, enfocándonos en el lado personal y reforzando la confianza), llegando a más de 600 reuniones.
- Continuamos impulsando 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.
- Contamos con diferentes programas de reconocimiento a nuestro equipo como:
 - Orgullo CrediWinner: programa de reconocimiento a los destacados de las campañas comerciales por producto.
 - La Copa CrediWinner: busca incrementar la productividad del equipo comercial y enfoque en los productos de mayor rentabilidad, reconociendo a los mejores en una gestión integral en todos los productos.

- La Cobranza es de los CrediWinner: reconoce a los equipos que venden con Calidad premiando a los equipos con mejor gestión de cobranza.
 - Applause 2021, WIN CSF y Plataforma Aplausos, entre otros.
- En el 2021 alcanzamos un 73% de NPS, recuperando los niveles de recomendación de nuestros clientes impactados por el Covid. Se incrementó en +21pp el NPS de la Red de Agencias y +16pp el NPS Retail como resultado de más de 40,000 encuestas completadas, para continuar recibiendo retroalimentación de nuestros clientes se realizaron 14,000 callbacks (llamadas a clientes para reforzar relaciones) y tuvimos más de 2,600 momentos dedicados al cliente.
- Fortalecimos nuestra cultura de servicio, acompañado de campañas internas como: El Cliente es Nuestro Motivo y #TuClienteTeAgradece, implementamos soluciones integrales con acciones para enfrentar los nuevos retos de la coyuntura.
- Cumplimos satisfactoriamente con las auditorias de KYC CHALLENGE establecidas por nuestra Casa Matriz Toronto.
- Continuamos implementando y reforzando nuestros protocolos de seguridad, y procesos para proteger a nuestros empleados, nuestros clientes y nuestro negocio, frente al COVID-19.
- Ejecutamos nuestros planes de continuidad del negocio (BCP) para asegurar que nuestros canales y nuestros equipos estén disponibles. Estos planes han garantizado una cobertura a nivel nacional para nuestros negocios y clientes. Casi el 100% de nuestras agencias estuvieron operativas durante todo este período.

OFERTA DE VALOR

TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2021, las colocaciones brutas de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 451 MM, decreciendo 57% respecto al año anterior. Con respecto a las colocaciones vigentes, estas alcanzaron una participación del 1.67% sobre el total del mercado⁴

El portafolio de Tarjetas CrediScotia es un portafolio multi-segmento con preponderancia en los niveles socio económicos B, C y D de la población.

La estrategia de Tarjeta Única se mantiene en potenciar su oferta de valor foco clientes.

Logros 2021

- En su 5to año consecutivo la campaña “PAPACHAM” sigue creciendo, logrando incrementar hasta 2.6 veces el número de canjes desde el primer año de su lanzamiento.
- Sumamos un aliado importante en el giro de Mayoristas y Supermercados “Corporación Vega” donde contamos con 10 puntos de atención de negocio para CrediScotia.
- Logramos crecer 58% en volumen de compras en canal online, con una participación del 12% del total de facturación.
- Mantuvimos activas las dinámicas comerciales



⁴ Market Share de colocaciones vigentes del sistema financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes) al cierre de diciembre 2021.

en nuestros aliados con presencia en todos sus canales de venta y comunicación, logrando superar 300 campañas durante el 2021.

PRÉSTAMOS PERSONALES

Las colocaciones brutas en Préstamos Personales ascendieron a S/ 1,732 MM al cierre de 2021. Con respecto a las colocaciones vigentes, CrediScotia obtuvo el 3.51% de participación de mercado³, por lo que pudo atender a un total de 169 mil clientes a través de productos financieros acordes a principales requerimientos.



CrediScotia trabaja permanentemente en la mejora de oferta de 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 dirigidos a personas naturales, trabajadores dependientes de instituciones privadas o estatales y trabajadores independientes con o sin negocio propio de los segmentos C y D, siendo el más relevante los créditos de Libre Disponibilidad, que permiten al cliente acceder a dinero para satisfacer cualquier necesidad y pagarlo en cuotas fijas mensuales.

Logros 2021

- Hemos brindado campañas a nuestros clientes, una de las más importantes fue

“PAPACHAM” en navidad, la cual benefició a más de 1,500 personas.

- Seguimos reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre sus derechos y obligaciones.

PASIVOS

Las captaciones de Personas Naturales fueron de S/ 709 MM de saldos en diciembre 2021, los cuales están compuestos por tres productos principales: Cuentas de Ahorros (S/ 201 MM), Depósitos a Plazo Fijo (S/ 446MM) y CTS (S/ 62 MM).

CrediScotia continúa complementando 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 2021

- Se consolidó nuestra Cuenta FREE manteniendo saldos por 148 MM, representando el 73% de los saldos de ahorros.
- Gracias a la Cuenta Intangible se brindó facilidades a nuestros clientes de disponer de los bonos del estado a través de su cuenta de ahorros, la cual les ayudó a mantenerse seguros sin manejar efectivo o exponer su salud a través de colas o atención en canales presenciales.
- En el mes de mayo se implementó la disposición del Gobierno con relación a la liberación del 100% de CTS, la cual benefició a nuestros clientes por un monto de S/ 47 MM.
- Continuamos reforzando el compromiso de CrediScotia con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre la Ley de

Protección de Datos Personales en la documentación de nuestros productos.

SEGUROS

En agosto 2021 lanzamos el nuevo producto Seguro de Vida que ofrece una mejor cobertura a nuestros clientes que el seguro de desgravamen estándar. Además, continuamos



consolidando nuestro portafolio de seguros optativos lanzando cuatro nuevos productos en el mes de diciembre 2021: Seguro Contra Accidentes, Seguro Oncológico, Seguro Oncológico Plus y Seguro Total Max. Todos estos productos de protección son de alto valor para el cliente de CrediScotia, además de complementar y mejorar nuestro portafolio de seguros optativos. Con relación a la forma de pago, estos seguros son de prima mensual y con cargo a la Tarjeta de Crédito Única.

Con estos lanzamientos, consolidamos nuestra posición en seguros optativos alcanzando un portafolio total de 10 productos, logrando así asegurar durante el 2021 a más de 65 mil clientes.

CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE

En el 2021 focalizamos nuestros esfuerzos en:

- Mantener una red de distribución eficiente y rentable para los productos y servicios de CrediScotia, la cual brinde una mejor experiencia de atención a nuestros clientes.
- Consolidar nuestras alianzas con operadores corresponsales, la cual nos ayuda a apalancar nuestra cobertura transaccional a nivel nacional.
- Desarrollar estrategias y planes de adopción de clientes a medios digitales, la cual nos ayudará a generar negocios y facilidad de acceso a nuestros productos y servicios.
- Impulsar los planes de acción que garanticen experiencias memorables y positivas de servicio.

Canales Físicos

Con el objetivo de mantener una red de distribución eficiente, se generó el cierre de 5 agencias y transformación de 16 agencias tradicionales a oficinas especiales, debido a la cercanía que tenían con canales alternativos; este nuevo formato costo-eficiente nos ayudará a mantener un servicio completo y de primera en la zona. Asimismo, tuvimos el repliegue de 24 oficinas retail (Makro y Curacao) y 16 establecimientos de operaciones básicas.

De esta manera, al término del 2021 CrediScotia consolida una red de 173 puntos de atención activos que comprenden: 64 agencias tradicionales, 7 oficinas compartidas con Scotiabank, 16 oficinas especiales en Centros de Negocio, 67 oficinas en retail (Curacao, Cassinelli, Vega e Hiraoka) y 19 establecimientos de operaciones básicas (Cajeros Express).

Canales Digitales

Lanzamos en enero 2021, la campaña “Llego la FacilidAPP”, dando la bienvenida a nuestro aplicativo móvil y posicionando su atributo funcional. En el primer año de operativa logramos una adopción digital del 10% de nuestra base de clientes.

Nuestra venta digital a través del landing dineroaltoque.com continúa consolidándose, logrando un crecimiento del 18% de colocación respecto al año anterior.

Experiencia al Cliente

En el 2021, nos propusimos recuperar el nivel de recomendación de nuestros clientes impactados por el COVID-19:

- Incrementamos el nivel de recomendación de nuestros clientes en todos nuestros canales de atención alcanzando Red de Agencias 69%, Retail 65% y Contact Center 48%, como resultado de más de 40,000 encuestas completadas.
- Se realizaron 14,000 callbacks, llamadas de seguimiento a los clientes, con el fin de reforzar relaciones y trabajar planes de acción.
- En marzo 2021 lanzamos la plataforma PEGA en el Contact Center, con el objetivo de fortalecer nuestros niveles de seguridad y agilidad de atención, generando una experiencia positiva de servicio.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

CrediScotia realiza el uso de Analytics en todas sus áreas como driver principal para la toma de sus decisiones, esto nos permite identificar de 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. 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.

En este 2021, hemos logrado reformular nuestras herramientas analíticas, esto a fin de mejorar nuestros niveles de productividad, concreción y efectividad en nuestras campañas comerciales. Nuestro objetivo es recuperar nuestra cuota de mercado a niveles prepandemia.

Logros 2021

- Reprogramaciones: hemos sido partícipes en brindar a nuestros clientes las diferentes herramientas para que puedan sobrellevar esta pandemia, en donde muchos han reducido o perdido su capacidad para asumir obligaciones. Se elaboraron diferentes herramientas de consulta que permitieron a toda la red de negocios comunicar el estado de las reprogramaciones que se realizaron.
- Fondo de Gobierno Reactiva Perú / FAE: Asignación y seguimiento de los leads/clientes que fueron seleccionados para aplicar a los fondos de gobierno obtenidos en subasta con el fin de ofrecerles un apalancamiento adicional que les permitiese acomodar sus obligaciones y reactivar sus negocios.
- Adopción Digital: Dashboard de seguimiento a los clientes que van

migrando a nuestro nuevo APP CrediScotia, el cual les brindará todas las opciones transaccionales de forma digital.

- Persistimos en la cultura del Dato, estableciendo indicadores e incentivando a los canales a capturar consentimientos y datos de contacto de calidad de nuestros clientes
- Recuperación de la cuota de negocios en el SSFF: cada mes venimos creciendo de manera constante en la participación de la cuota de negocios de préstamos personales y venimos mejorando nuestras estrategias para lograr el mismo resultado en productos de TC.

SOPORTE COMERCIAL

La Gerencia de Soporte Comercial canaliza todo el soporte al negocio que asegure la venta con calidad y para ello abarca los siguientes frentes: Ventas y Servicios, Aseguramiento del Negocio y AML, Efectividad Comercial y Cobertura de vacantes y volantes.

Logros 2021

- Consolidación de las Disciplinas Comerciales para nuestros líderes, actualizando y relanzando las Disciplinas Comerciales para los líderes de Negocios, adaptando las actividades comerciales a los requerimientos estratégicos del negocio.
- Continuamos impulsando el Comité de Los Guardianes, que tiene por objetivo dar seguimiento a los controles operativos, minimizar los riesgos y asegurar la eficiencia operacional, así como establecer planes de acción a las observaciones identificadas.
- Con la finalidad de seguir cumpliendo con las disposiciones regulatorias, nuestra Política Antilavado de Dinero y Conoce a tu cliente/ KYC, implementamos mejoras en las plataformas de atención, las cuales nos permitirán captar y actualizar de maneja ágil y simple toda la información requerida.
- Cumplimos satisfactoriamente con las auditorias de KYC CHALLENGE, establecidas por nuestra Casa Matriz en Toronto.
- Con el fin de contribuir con la correcta comunicación de los lineamientos estratégicos al negocio, organizamos y ejecutamos más de 12 LEAs (Encuentro de Líderes) y 3 convenciones a nivel nacional.
- Implementamos el boletín de Prácticas de Venta, donde semanalmente reforzamos nuestros principios de venta y valores así como las políticas de AML y KYC.
- Rediseñamos y lanzamos La Copa CrediWinner, nuestro programa de reconocimiento que busca reconocer a los

mejores equipos y acompañar a los low performance.

- Ejecutamos eventos a nivel nacional para reconocer por los siguientes programas y campañas:
 - La Copa de Todos
 - La Cobranza es de los CrediWinners
 - Orgullo CrediWinner (Campañas de Productos)
- Implementamos equipos alternos con personal fijo y volante, logrando la apertura del 100% de las agencias durante el tiempo de pandemia, manteniendo el personal mínimo necesario para la cobertura de Agencias y Retail y lograr así la continuidad del Negocio.

TESORERIA

El 2021 fue un año de retos importantes y enfocados en los objetivos que se habían planteado para la Tesorería considerando la continuación de la pandemia generada por el coronavirus (COVID-19), los cuales se cumplieron exitosamente. Se mantuvieron niveles óptimos 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 continuó con la coordinación establecida entre las áreas de Riesgos de Mercado y Tesorería de Scotiabank, las cuales generaron 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.

A diciembre del año 2021, CrediScotia tiene emitidos Bonos Subordinados por S/ 130 MM.

Para el año 2022 se espera seguir fortaleciendo la estructura de fondeo de CrediScotia a través de nuevas captaciones con los productos de ahorros, plazos y adeudados, buscando la eficiencia en el costo de fondeo.

RIESGOS

Durante el 2021, la gestión del riesgo crediticio apoyó en el proceso de reapertura de ventas que inició CrediScotia en concordancia con las iniciativas de reactivación del gobierno durante el estado de emergencia sanitaria. Esta gestión siempre está basada en los límites definidos por Casa Matriz en Toronto y dentro del apetito de riesgo definido.

En el 2021, como parte de la gestión del riesgo crediticio se realizaron las siguientes actividades:

- Presentación e implementación de iniciativas de crédito.
- Revisión y actualización de las políticas de crédito y adecuaciones en la plataforma de aprobación de créditos.
- Gestión de autonomías comerciales.
- Seguimiento de indicadores de Riesgo Crediticio.
- Aplicación de estrategias de administración del riesgo de sobreendeudamiento.
- Administración de los modelos de score e ingresos.
- Gestión de estrategias de recuperación y cobranzas.
- Capacitación integral de los equipos comerciales de Consumo.

Siguiendo con la reactivación económica impulsada por el gobierno, CrediScotia realizó la reapertura de las ventas centralizadas en perfiles de bajo riesgo, para lo cual se adecuaron nuestras políticas buscando optimizar la ecuación riesgo/retorno en los portafolios de Préstamos Personales y Tarjetas de Crédito. Esta adecuación consistió en la identificación y apertura de nuevos segmentos dentro de nuestro apetito de riesgo, mediante el uso de nuevas variables.

Por otro lado, durante el 2021, se inició la venta de créditos hipotecarios de primera vivienda.

A partir del segundo semestre del año se otorgaron los primeros desembolsos en este portafolio.

En el 2021, se continuó con la retroalimentación continua de las políticas y estrategias considerando los resultados de los análisis de los indicadores de riesgo, las propuestas de cambios de las Gerencias Comerciales y a la evolución de los tests implementados en la búsqueda de nuevos perfiles de riesgo.

La gestión de riesgos utiliza permanentemente indicadores de riesgo crediticio como mecanismos de control y monitoreo del portafolio, que permiten el diseño de estrategias de admisión, gestión de portafolio y cobranzas. Entre los principales indicadores que tenemos están 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, Collection Effectiveness, entre otros. Estos indicadores son monitoreados de manera continua a través de los diversos dashboards y reportes implementados. Los resultados de los principales indicadores se reportan en las sesiones del Comité de Control de Riesgos, Directorio y Casa Matriz.

Asimismo, se continuó utilizando el indicador de alerta temprana para las nuevas cosechas "Mora mayor a 5 días", el cual fue implementado en el inicio de la pandemia, complementando los otros indicadores utilizados para la gestión del riesgo crediticio, permitiendo tomar medidas de corrección en el corto plazo.

Dando cumplimiento a lo solicitado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, la gestión del riesgo de sobreendeudamiento se aplica mensualmente de acuerdo con lo detallado en la resolución de la SBS N° 6941-

2008. Asimismo, con frecuencia trimestral se presenta el Informe de Sobreendeudamiento al Comité de Control de Riesgos y al Directorio, el cual incluye: acciones de sobreendeudamiento aplicadas durante el período trimestral, reporte de excepciones de préstamos y tarjetas, reporte de pago mínimo, seguimiento de campañas de captación de clientes de consumo y de ampliación de líneas por tarjetas de crédito, seguimiento de disposición de efectivo y seguimiento del comportamiento del rescate de acciones por sobreendeudamiento.

Durante el 2021, la Gerencia de Modelos continuó apoyando a la gestión de riesgos en la generación de variables y segmentaciones en la admisión, gestión del portafolio y estrategias de cobranzas dentro del apetito de riesgo de CrediScotia. Asimismo, como parte de la gestión y administración de modelos, se realizó el seguimiento continuo de todos los modelos de riesgos, presentando los resultados del monitoreo y planes de acción en las sesiones del Comité de Modelos.

En el primer trimestre del año, se desarrolló una metodología de seguimiento de los estimadores de ingresos.

Por otro lado, la Gerencia de Modelos finalizó en diciembre 2021 el desarrollo del Perfil Covid 3, que nos permitirá seguir estimando el comportamiento de pago de los clientes. Igualmente, se continuó con el seguimiento del Collection Effectiveness, el cual nos permite conocer la efectividad de la gestión de cobranzas en los portafolios de CrediScotia.

La gestión de cobranzas cuenta con estrategias que son diseñadas e implementadas por la unidad de Inteligencia en Cobranzas Retail, en coordinación con la Gerencia de Riesgos de CrediScotia. En ese sentido, durante el 2021 se desplegaron acciones para mejorar la efectividad de cobranzas, retomando la metodología Champion - Challenger para la optimización de la estrategia, adecuando la segmentación y

tratamiento a la nueva realidad y comportamiento del portafolio, logrando alcanzar al final de año niveles de efectividad superiores a precovid.

Finalmente, con el objetivo de mantener una sólida cultura de riesgos, durante todo el 2021 se realizaron capacitaciones virtuales de políticas de consumo y de créditos hipotecarios para el área de negocios, con la participación de los equipos de la Mesa de Consumo y de Ciclo de Vida.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

La Gestión Integral de Riesgos que aplica CrediScotia para gestionar los diversos riesgos que enfrenta se rige de acuerdo con las normas regulatorias locales, así como en los principios y políticas corporativas del Grupo Scotiabank.

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*.

CrediScotia posee una cultura de riesgos sólida, respaldada por un apetito por riesgo integrado con eficacia y expresado de manera clara, ayudando a garantizar que se mantenga dentro de los límites de riesgo, al mismo tiempo que encuentra un equilibrio óptimo entre riesgo y rentabilidad. CrediScotia prevé tomar ciertos riesgos a fin de generar utilidades, sin embargo, establece límites para asegurar que las actividades de toma de riesgo se alineen con los objetivos estratégicos, la cultura del riesgo y el apetito por riesgo.

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 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 CrediScotia, 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.

En el año 2021 se han desarrollado políticas y procesos que robustecen la gestión y gobierno de los riesgos de mercado y liquidez que asume CrediScotia junto con estándares corporativos y buenas prácticas internacionales. Las principales actividades para una adecuada identificación, gestión, control y monitoreo fueron:

- Actualización de la Política de Gestión de Riesgos de Mercado y Estructural y de la Política de Gestión del Riesgo de Liquidez y Manejo del Colateral.
- Revisión anual de la Tesorería y de los niveles de riesgo de mercado, estructural y de liquidez involucrados.
- Implementación y mejora de reportes regulatorios y corporativos.
- Mejoras y desarrollo de nuevos reportes.
- Adecuación a las circulares dictadas por los entes reguladores a la gestión de liquidez y mercado.
- Innovación y Desarrollo de Herramientas Analíticas y de Ciencia de Datos.

También se implementaron mejoras a los reportes generados por los sistemas automáticos usados para la gestión de riesgos de mercado. Entre ellos el soporte de plataformas tecnológicas como R, Python, Tableau, Power BI, SQL Server y el proyecto de actualización del Sistema *Bancware*, el cual permite reducir el componente manual en la elaboración de los reportes y es utilizado para la medición, seguimiento, control, presentación de los reportes de liquidez y la exposición al riesgo de tasa de interés, a través de la elaboración de brechas de descalce.

Del mismo modo, se revisaron las prácticas del sector y las propias del grupo a nivel global y se introdujeron 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 OPERACIONAL Y TECNOLÓGICO

El Marco de Gestión del Riesgo Operacional establece un enfoque integrado para identificar, medir, controlar, mitigar y reportar riesgos operacionales con base en elementos claves tales como el gobierno interno, apetito por el riesgo, medición y seguimiento de Informes, entre otros.

CrediScotia reconoce que una gestión eficaz e integrada del riesgo operacional es un componente clave de las buenas prácticas de gestión del riesgo, la cual está alineada al modelo de Tres Líneas de Defensa que establece las respectivas responsabilidades de la gestión del riesgo operacional, sustentando la estructura general de gobierno de CrediScotia y orientado por la declaración de apetito de riesgo operacional.

Durante el año 2021 se continuó con la aplicación y el desarrollo de las metodologías y/o programas de gestión del riesgo operacional, siendo los siguientes:

- Eventos de Riesgo Operacional
- Indicadores Claves de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs)
- Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Risk Control Self Assessment (RCSA)
- Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas
- Gestión de Riesgos con Terceros
- Metodología de Continuidad de Negocio – Business Continuity Management – BCM

Apetito por riesgo operacional

Durante el 2021 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 distribuido entre las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra la CrediScotia. Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel

de las Gerencias de Primera Línea de CrediScotia.

Eventos de Riesgo Operacional

CrediScotia hace seguimiento a datos de pérdidas por riesgo operacional relevantes establecidos por Líneas de Negocios, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea. Las pérdidas son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional designados en las diversas unidades de CrediScotia, 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 para elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

Indicadores Claves de Riesgo (KRIs)

El programa 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.

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.

El programa 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

El programa de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesto por las siguientes etapas: (1) identificación de riesgos, (2) evaluación del riesgo a nivel inherente, (3) identificación y evaluación de controles, (4) determinación del riesgo residual, y (5) tratamiento.

En el 2021 se continuó con la ejecución del programa para evaluar la efectividad de los controles tanto en su diseño como en su ejecución, y se realizó la prueba de efectividad de controles de CrediScotia, según lo establecido en la Metodología de Testing de Controles.

Gestión de Riesgos de Nuevas Iniciativas

CrediScotia 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 misma. Antes de su desarrollo, todo nuevo producto o cambio importante en el ambiente de negocios, operativo o informático, deberá contar con una evaluación integral de riesgos, la misma que deberá ser actualizada luego de su implementación.

Para la aprobación de una iniciativa dentro del alcance del programa se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del líder o patrocinador, una revisión independiente y objetiva de parte de la segunda línea de defensa a cargo de la Unidad de Riesgo

Operacional y otras funciones de control, como por ejemplo las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.

El Comité de Riesgo Operacional y Tecnológico 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.

De esta manera, durante el 2021 se continuaron con las evaluaciones integrales de riesgo de las iniciativas bajo el enfoque tradicional, así como el proceso de evaluación Agile NIRA – COVID-19. Este último tuvo como objetivo dar respuesta a las necesidades de evaluación integral de riesgos que requerían un tratamiento ágil y oportuno en los frentes de continuidad operativa, requerimientos regulatorios, necesidades de mercado y otros, dentro del contexto COVID-19.

Gestión de Riesgos 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. 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.

Durante el 2021 se implementaron cambios como parte del Programa de Transformación Global de Gestión de Riesgo con Terceros (TPRM -Third Party Risk Management por sus siglas en inglés), incorporando mejoras significativas al programa referidas principalmente a: implementación de dos nuevas herramientas informáticas que soporten tanto la gestión de riesgos con terceros como el flujo del ciclo de vida de los contratos, nueva política y procedimientos operativos de gestión de riesgos con terceros, desarrollo de indicadores de desempeño (KPI) y

de riesgos (KRI), declaración de apetito de riesgos con terceros, rol de segunda línea de defensa local, incremento de nuevos dominios de riesgos y mayor participación de las funciones de control.

En julio 2021 se implementaron nuevos requerimientos regulatorios dictados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP referidos a los Bienes y/o Servicios Provistos por Terceros, los mismos que están alineados y en concordancia con el Programa TPRM de CrediScotia.

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

CrediScotia cuenta con Planes de Continuidad de Negocio, los cuales están actualizados y en cumplimiento de la Política de Casa Matriz en Canadá y normas locales vigentes. Asimismo, anualmente se ejecutan planes de pruebas que incluyen la ejecución de ejercicios tales como: cadena de llamadas, ejercicios de escritorio, simulaciones con proveedores y pruebas de estrategia de sitio alterno.

Por la coyuntura COVID-19 se mantuvo el trabajo en modo híbrido (home office y en la oficina), asegurando los controles de bioseguridad a fin de no impactar en las personas y en la continuidad operativa.

Gestión de la Seguridad de la Información y Ciberseguridad

CrediScotia cuenta con un programa de Seguridad de la Información y Ciberseguridad, alineado a la estrategia organizacional, a través del cual se busca minimizar los eventos de disponibilidad, confidencialidad e integridad, que deriven de la degradación o postura de seguridad de los servicios, tecnología y activos de información, lo cual permita a CrediScotia protegerse de riesgos crecientes y del panorama de amenazas en evolución.

El programa está formado por una variedad de mecanismos como son políticas, marcos de

referencia, indicadores, estándares, procedimientos, roles y responsabilidades, controles, entre otros; alineados con el marco del Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST), que en combinación con mecanismos técnicos y no técnicos permitirán:

- Identificar vulnerabilidades, probabilidad de ocurrencia y su impacto en el negocio.
- Proteger procesos y activos de la organización.
- Detectar de forma temprana incidentes de seguridad.
- Responder ante los eventos de seguridad detectados.
- Recuperar de forma oportuna las operaciones de la organización posterior a un evento de seguridad.

En cumplimiento con el programa, durante el 2021 se han desarrollado las siguientes principales actividades:

- Alineación al nuevo reglamento para la gestión de la seguridad de la información y ciberseguridad (Resolución SBS N° 504-2021).
- Capacitación y sensibilización de colaboradores y clientes.
- Procesos, procedimientos y simulación de respuesta ante incidentes de ciberseguridad.
- Gestión continua de control de accesos y gestión de cambios.
- Gestión continua de vulnerabilidades en sistemas, aplicaciones, servidores, bases de datos, equipos de comunicaciones, entre otros, para detectar y corregir vulnerabilidades.
- Aseguramiento de seguridad y ciberseguridad a los activos de información.
- Gestión de riesgos de seguridad de información, ciberseguridad y arquitectura de seguridad para nuevas iniciativas y proyectos de negocios y tecnología.

- Gestión de riesgos de seguridad de información y ciberseguridad a proveedores.
- Monitoreo, control y reporte de indicadores de riesgos de seguridad y ciberseguridad.
- Validación de la integridad, precisión y eficacia de los controles claves en los procesos.

CUMPLIMIENTO REGULATORIO

La Unidad de Cumplimiento cuenta con un modelo compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten cumplir de manera adecuada con las exigencias regulatorias locales e internacionales, así como la normativa de nuestra Casa Matriz que pudieran tener algún impacto en el negocio de CrediScotia Financiera.

Como parte del rol de Cumplimiento, se busca lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para CrediScotia, con la finalidad de mitigar los riesgos de reputación, conducta e incumplimiento regulatorio, inherentes a sus actividades. Para este propósito, la Unidad de Cumplimiento cuenta con los siguientes equipos de trabajo: Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa, Privacidad, Cumplimiento de Global Banking & Markets y Control Room, Cumplimiento de Gestión Patrimonial, Cumplimiento de Banca Personal y Comercial y Monitoreo y Testeo de Cumplimiento.

Durante el ejercicio 2021, se efectuaron actividades destinadas a asegurar una adecuada gestión de los riesgos de cumplimiento normativo, privacidad y de conducta:

1) Para el área de Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa:

- Comunicación oportuna de las diferentes normativas emitidas por el regulador a las áreas internas pertinentes, coordinando de cerca con ellas y asegurando una adecuada implementación, dentro de fecha.
- Certificación del Código de Conducta y sus Políticas complementarias, así como acciones de refuerzo permanente sobre

el conocimiento de los principios de nuestro Código.

- Fortalecimiento de la Cultura Anticorrupción, estableciendo matrices de riesgos por unidades, atendiendo consultas y brindando asesoría de manera permanente.

2) Para el área de Privacidad y Protección de Datos Personales:

- Incrementar nuestra participación en iniciativas de negocio y contratación de proveedores para asegurar el cumplimiento de los Marcos de Privacidad y de la Ley de Protección de Datos Personales desde su concepción, diseño y despliegue.
- Continuar con las campañas de concientización en privacidad y protección de datos personales para todos nuestros equipos, más aún con el contexto del trabajo remoto.
- Optimizar los mecanismos de supervisión de aquellos terceros que trabajan con nosotros y tiene acceso al manejo de información.
- Mayor participación en iniciativas de Banca Digital para asegurar el cumplimiento de los marcos de privacidad y ciberseguridad.
- Renovar y mejorar nuestras políticas de privacidad tanto físicas como digitales y telefónicas.

3) Para el área de Monitoreo y Testeo:

- Se llevaron a cabo 21 pruebas de controles de cumplimiento regulatorio, de conducta y de buenas prácticas.
- Se establecieron revisiones a líneas de negocios y a las funciones corporativas de soporte.
- Se llevaron a cabo 6 pruebas de controles del programa de AML.

4) Las unidades de Cumplimiento de cada línea de negocio continuaron con:

- Evaluación de Controles y Riesgos de Cumplimiento aplicables a las diferentes líneas de negocios.
- Participación en las iniciativas comerciales tradicionales y digitales, desde su concepción y diseño.
- Cuestionamiento eficaz de la autoevaluación de los controles y procedimientos de cada línea de negocio.
- Ejecución de controles para el manejo de información privilegiada y conflictos de interés.
- Establecimiento de programas de supervisión y monitoreo: Prácticas de Ventas, Monitoreo de transacciones personales, manejo de información privilegiada, conducta de mercado, etc.

Finalmente, nos mantenemos siempre en un proceso continuo de fortalecimiento de la cultura de Cumplimiento y de la implementación de buenas prácticas en CrediScotia Financiera.

PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

Durante el 2021, CrediScotia Financiera cumplió con las políticas, procedimientos y controles establecidos para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo y Sanciones (PLAFT), 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 de 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 (ACRM), el cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente de CrediScotia contra las listas de personas e instituciones que representan un riesgo legal o de reputación a nivel mundial.

De igual forma, CrediScotia ha desarrollado distintas actividades de capacitación durante el año 2021, 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 CrediScotia 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 II Seminario Virtual de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo organizado por 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 capacitación y herramientas de fácil utilización a las distintas unidades, 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 CrediScotia.

GESTION ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO

Durante el 2021, Capital Humano tuvo un rol preponderante en CrediScotia, redefiniendo nuestros roles de acuerdo con la coyuntura y siendo un aliado estratégico para lograr los objetivos de negocios. Implementamos diversas iniciativas enfocadas en el Bienestar de los CrediWinners, para seguir construyendo en equipo el mejor lugar para trabajar, siempre fortaleciendo nuestra cultura ganadora basada en nuestros 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

Desde Adquisición del Talento, nuestro proceso de Atracción y Selección continuó siendo una experiencia 100% digital, potenciando nuestras evaluaciones, entrevistas, dinámicas y paneles en entornos 100% online. Gracias a ello se logró cubrir 430 vacantes, de las cuales 66 fueron ascensos de colaboradores de CSF y del Grupo Scotiabank.

Se mantuvo los espacios virtuales para seguir en contacto con el talento dentro y fuera de CrediScotia: generamos alianzas con instituciones educativas, dando a conocer nuestra cultura ganadora, tips de cómo potenciar su empleabilidad en temas como: ¿Cómo potenciar su Curriculum Vitae?, ¿Cómo manejar entrevistas y dinámicas virtuales?, entre otros más, se realizaron más de 8 charlas de empleabilidad, estas fueron brindadas por el equipo de Talent Acquisition y se beneficiaron más de 800 estudiantes de Lima y Provincia.

Al interno también se continúa con el programa de Feedback que tiene como objetivo fomentar la percepción de transparencia y meritocracia a través del acceso de solicitud de Feedback al término de los procesos de selección, con el fin de potenciar el desarrollo de Soft Skills en los

colaboradores, trabajando en conjunto con el líder contratante.

Siendo fieles a nuestro propósito #PorNuestroFuturo mantuvimos el programa **Prepárate con TA**, un espacio enfocado en potenciar la empleabilidad y que busca preparar a estudiantes y recién egresados de distintas carreras para futuras entrevistas laborales. Se realizaron más de 205 sesiones.

Aprendizaje y Desarrollo

Durante el 2021, se generó la actualización de nuestras Rutas de Capacitación Virtuales para todas las divisiones de CrediScotia. Para lograr atender de manera personalizada las necesidades de cada puesto y área se generaron un total de 45 rutas diferentes según puesto y unidad de trabajo. Haciendo uso de diferentes recursos de aprendizaje virtual (*webinars, training sessions, e-learning, microlearning*, entre otros) en orientación a los objetivos de aprendizaje a desarrollar, se incluyeron temas de habilidades, conocimientos, actitudes, refuerzo a temas comerciales, entren otros. En las áreas de Negocios se concentró el 35% de Rutas de capacitación personalizadas (16) según las necesidades y objetivos identificados para cada puesto, en estas se reforzaron principalmente temas regulatorios, de habilidades comerciales y gestión, así como el refuerzo en el uso de herramientas de trabajo. Para las divisiones y áreas de soporte, se incluyeron recursos generados por especialistas internacionales de la plataforma del Corporativo LinkedIn Learning. La ejecución de las diferentes capacitaciones sumó un total de 62,854 horas de capacitación en el año.

Continuamos con la implementación de nuestro LEA Express, sesiones virtuales en vivo con Líderes, mediante las cuales les comunicamos temas de interés de CrediScotia y donde podían absolver todas sus consultas. Esto representó 99 horas de capacitación.

De la misma forma, este año generamos la continuidad de nuestras iniciativas orientadas a la mujer en el programa Empowering Women, donde se brindaron diferentes cursos optativos que permitan desarrollar las habilidades de empoderamiento para nuestras trabajadoras. Tuvimos una total de 93 horas de capacitación generadas.

Este año generamos el lanzamiento de nuestro Playlist de Líderes CrediWinners, un programa orientado a desarrollar habilidades complementarias al Liderazgo, para acompañar a nuestros jefes de equipos en su rol de soporte y acompañamiento. En esta propuesta se brindaron 3 recursos de aprendizaje que se orientaban a la adquisición de la habilidad (videos, ejercicios y clases maestras). Este año generamos un total de 222 horas de capacitación en estos espacios.

Considerando la importancia de preparar a los nuevos talentos de CrediScotia para asumir grandes retos, reforzamos la experiencia y ejecución de los programas que facilitan su incorporación. A través de nuestra Inducción Corporativa, resaltamos el lugar protagónico de nuestra Cultura para nuestro equipo ganador y de alto desempeño, transmitiendo la importancia del cliente en nuestro propósito corporativo y personal, esto también incluye la realización de cursos regulatorios de nuestra Casa Matriz, generando un total de 946 horas de capacitación.

Por otro lado, en nuestra Inducción al puesto virtual preparamos a nuestros nuevos CrediWinners para iniciar ConTodo, para ello contamos con la participación de diversos especialistas internos y contenidos virtuales que permitan facilitar la inserción en el nuevo rol buscando brindar una experiencia mixta de aprendizaje al integrar metodología virtual (síncronos y asíncronos) y acompañamiento presencial (stage o proceso de sombra). Buscando mejorar la experiencia, se actualizaron las herramientas de acompañamiento (guías y checklists) que

permiten organizar el proceso de aprendizaje de las principales funciones y roles intervinientes en la gestión. Este punto representó más de 9,913 horas de capacitación.

Cultura

Nuestra Cultura CON TODO nos permite hacer realidad nuestra estrategia y aspiración de ser la financiera más ágil y simple para nuestros clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros CrediWinners. Por eso, durante el 2021 desarrollamos diversas actividades para promover la vivencia plena de nuestro propósito #PorNuestroFuturo y seguir motivando a nuestro equipo ganador.

Iniciamos el año con la celebración de nuestro **12° Aniversario**, un mes donde celebramos el orgullo de ser una gran familia porque CrediScotia es nuestro Hogar de Trabajo CON TODO.

Entre las actividades más destacadas, compartimos nuestra reunión anual **“Encuentro de CrediWinners”** que se vivió en cada sede, agencia y punto Retail de CrediScotia a nivel nacional, un espacio donde celebramos nuestros logros, vivimos nuestra cultura de reconocimiento, compartimos las novedades de la estrategia y los nuevos proyectos para el año. Además, revelamos el Lema que acompaña nuestra estrategia comunicacional durante el año fiscal: La Historia de CrediScotia la escribimos nosotros, los CrediWinners.

Porque la comunicación oportuna y transparente es la clave para construir relaciones de confianza, durante todo el año, de manera mensual, desarrollamos nuestro espacio de **Líderes en Acción (LEA)** para compartir con todos los CrediWinners avances del negocio, prioridades del mes y la vivencia de nuestra cultura ganadora: celebrando los logros, aniversarios y reconociendo a quienes dieron la milla extra ese mes.

Continuamos con nuestros programas de escucha a los equipos: **Más Cerca y Habla CrediWinner**, espacios que le permiten a nuestros líderes conocer a la persona más allá del colaborador/a favoreciendo el fortalecimiento de nuestro sentido de familia. Así como con el programa **Todos a la Cancha**, donde nuestros líderes comparten experiencias especiales en visitas virtuales y presenciales a nivel nacional con los equipos de Negocios para estar siempre conectados.

Elegimos a nuestra cuarta promoción de Embajadores de Cultura, una red de líderes naturales que complementan el rol comunicador de los líderes en las agencias y las áreas administrativas a nivel nacional. Nuestros embajadores representan una forma de ser y actuar ante el equipo, la empresa y nuestros clientes; y promueven la vivencia y cuidado de nuestra cultura ganadora CON TODO.

También, potenciamos nuestra comunidad de Facebook #WIN, plataforma de comunicación e interacción más potente y directa entre los CrediWinners. Un espacio que nos une a lo largo de todo el país y en tiempo real, facilitando la socialización de mensajes clave, el refuerzo de nuestros atributos culturales y la celebración de logros y reconocimientos tanto personales como profesionales, fortaleciendo así nuestro sentido de pertenencia.

Porque valoramos cada voz, en el frente de Clima Laboral, dos veces al año, realizamos nuestra encuesta **ScotiaPulso**, una herramienta que nos permite medir, analizar nuestra cultura y realizar planes de acción en cada gerencia, para fortalecer la experiencia de nuestros CrediWinners.

Nos sentimos orgullosos de los resultados obtenidos durante el 2021 porque son reflejo de nuestra cultura CON TODO y de nuestro liderazgo cercano al servicio de los equipos. Los principales resultados del 2021 son:

- Encuesta interna ScotiaPulso (julio 2021): 89% en el Índice de Compromiso del Colaborador.
- Nos mantuvimos en los diferentes rankings de GPTW:
 - ✓ Mujeres: puesto 8
 - ✓ Millennials: puesto 9
 - ✓ Diversidad e Inclusión: puesto 12

Experiencia al Colaborador

En CrediScotia nos impulsa **nuestra actitud ganadora y CON TODO** que es la esencia y distinción de cada uno de nuestros CrediWinners para dar siempre lo mejor y hacer suya cualquier meta. Es por ello que colocamos como punto principal de la estrategia “**Primero los CrediWinners**”. Es esta preocupación genuina la que hace que sintamos a CrediScotia como nuestro Hogar de Trabajo porque nos sentimos valorados y respetados, trabajando en un ambiente laboral familiar, cercano, de confianza y que se preocupa en brindar experiencias significativas que los motivan y divierten mientras lo dejan todo en la cancha porque Juegan para Ganar CON TODO.

En el 2021, diseñamos experiencias virtuales basadas en la creatividad y cariño, siendo los aliados idóneos como lo es nuestra comunidad Facebook #WIN entre otros para celebrar todas las fechas importantes para los CrediWinners como nuestro aniversario, Día del Vendedor y del Trabajo, Día de la Madre, Día del Padre, Fiestas Patrias, Día del Niño, Día del Adulto Mayor, Bienvenido Año Nuevo Toronto y Vive la Navidad CrediScotia.

Inspirados y comprometidos también por nuestro propósito **#PorNuestroFuturo** que nos hace ser una organización más humana, diversa y consciente por la comunidad que nos rodea es que realizamos también otras actividades para brindar bienestar a la comunidad como son los Voluntariados por friaje (julio) con la campaña “**Te abrazo, Te abrigo**” ayudando a más de 200 familias de las zonas altas de Lima

y del Sur del país con la entrega de 494 frazadas, recaudación económica voluntaria de S/7,413 para la compra de más frazadas y también se entregó cajas conteniendo ropa y calzado abrigador. El voluntariado por Navidad (diciembre) lo realizamos para ayudar en la logística y alimentos de 3 ollas comunes de Puente Piedra recaudando una colaboración voluntaria de S/3,601 con los que compramos víveres no perecibles y les ayudamos a mejorar su logística con 9 baldes Sansón para almacenar agua, 4 estantes para ordenar y proteger sus alimentos, 15 bolsas de cemento para colocar piso a uno de los locales, 3 calaminas para cambiar las dañadas y protegerse de la lluvia, 9 PAPACHAM para que preparen sus cenas navideñas y apadrinamos a 164 niños que recibieron su regalo por Navidad.

Continuamos con la realización de las **misas virtuales** donde nos unimos a la distancia para orar por la salud de la familia CrediScotia, el descanso de seres queridos que fallecieron, y nuestra misa por Navidad para agradecer por lo que se tiene y renovar nuestra fe, confianza y optimismo. Este año pudimos llegar a más CrediWinners a nivel nacional para que participen, algunos de manera presencial y otros de forma virtual, con las lecturas, peticiones, ofrendas y agradecimientos, haciendo uso de vídeos y nuestra comunidad de FB #WIN.

“CrediPekes CON TODO” por el Día del Niño es nuestro concurso tradicional en agosto, además de ser muy esperado por los familiares más pequeños y tiernos de casa como son los hijos, sobrinos, nietos, hermanos entre los 3 a 15 años, que nos deleitan con su talento, espontaneidad y actitud ganadora como los CrediWinners, generando 1,772 interacciones. Nuestros líderes cercanos son clave en este concurso, pues cumpliendo con todos los protocolos de prevención y protección, lograron hacer la premiación en la casa del CrediPeke y CrediWinner ganador (a).

Realizamos un **Bingo Virtual y Familiar por el Día de la Familia y de la Primavera**, conectándose más de 130 CrediWinners con sus familias por la plataforma MS Teams para disfrutar y pasar una divertida tarde y ganar 3 lindos premios.

Al ser un año donde seguimos cumpliendo los protocolos de distanciamiento y realizando labor home office que llevó a la mayoría a ejercitarse poco, es que desarrollamos nuestra **1º carrera virtual 5K “El esfuerzo te lleva a la meta, disfrútala CON TODO”** donde los CrediWinners a nivel nacional participaron corriendo desde la zona donde viven y registrando el recorrido a través de una App virtual. Algunos corrieron acompañados de sus hijos, esposos y esposas hasta con sus mascotas disfrutando desde muy temprano un lindo y saludable domingo. Todos los que vivieron esta ejercitada experiencia compartían sus avances y logro de la meta publicando sus fotos y comentarios a través de nuestra comunidad de FB #WIN generando 1,386 interacciones.

En CrediScotia **#AbramosLaDiversidad** porque somos un Hogar de Trabajo culturalmente diverso y tenemos la responsabilidad y compromiso de seguir trabajando por una comunidad más justa e igualitaria donde respetemos y valoremos la voz de todos y todas. Es por ello, que fomentamos experiencias a través de visitas virtuales de nuestros líderes por MS Teams a las agencias ubicadas en las regiones que celebran la fundación de la ciudad, fiesta cívica o religiosa, tradiciones o costumbres, etc. donde los CrediWinners se organizan y dan a conocer más de su cultura, gastronomía presentando los platos típicos, historia, danzas donde muestran las lindas vestimentas y también bailan orgullos de su cultura y de su gente. En el 2021, hemos realizado 15 visitas virtuales y el desarrollo de la experiencia se comparte a través del Facebook #WIN.

Bienestar

El bienestar de los CrediWinners y sus familias es una prioridad para CrediScotia; durante el 2021 continuamos fortaleciendo el pilar **#EntreTodosNosCuidamos** creando acciones que permitan seguir construyendo el mejor futuro para todos y todas.

Entre las principales medidas realizadas tenemos:

Lanzamiento del programa Estar Mejor; servicio de asesoría psicológica, nutricional y financiera con consultas ilimitadas y gratuitas para beneficio de los CrediWinners y sus familias.

Creación del plan Vive Bien 2.0; con el objetivo de fomentar la prevención e incentivar el cuidado de la salud física y mental de los CrediWinners y sus familias; desarrollando talleres virtuales que permitieron llegar a todos los equipos. Se consideraron los siguientes frentes:

Mente Sana:

- Taller desconectándome; técnicas de relajación, meditación y musicoterapia
- Charla: Resiliencia
- Charla: Sentido de la vida
- Charla: Técnicas para manejar y prevenir el estrés
- Charla: Mitos del duelo, consejos ante una pérdida
- Soporte psicológico a cargo de la psicóloga ocupacional y el programa “Estar Mejor”
- Soporte nutricional a cargo del programa “Estar Mejor”

Cuerpo Sano:

- Charla: Mitos y verdades sobre la vacuna contra el COVID-19
- Charla: Como superar las secuelas físicas del COVID-19
- Charla: Alimentación saludable infantil
- Taller: Pausas activas
- Taller: Yoga

-Soporte médico a cargo de los médicos ocupacionales y medico de tóxico.

Creación del plan Juntos para Ganar; con el propósito de promover una cultura de ahorro, se brindó consejería financiera mediante el programa “Estar mejor” y se concretó el reembolso de subsidios por incapacidad temporal ante Essalud por la cantidad de S/ 908,000.

Cumplimiento de nuestro Plan de Vigilancia frente al COVID-19; considerando los siguientes aspectos:

- Limpieza de ambientes y mobiliarios empleando peróxido de hidrógeno y amonio cuaternario de quinta generación y biguanida polimérica, ambos en dilución al 1%, es decir, 10:100.
- Evaluación de la condición de salud de los CrediWinners antes del ingreso a la sede o agencia, en caso de ser sospechosos de COVID-19 por presentar síntomas respiratorios, serán monitoreados por la Asistente Social y posteriormente por el Médico Ocupacional para cumplir con el descarte correspondiente y/o cuarenta. Se cubrieron pruebas de antígeno a todos los casos sospechosos para la detección pronta de casos positivos.
- Sensibilización constante de medidas como el lavado y/o desinfección de manos, la aplicación del distanciamiento social, el uso de mascarillas y protector facial.
- Entrega de implementos protección y prevención como mascarillas quirúrgicas de tres pliegues, mascarillas de tela, protector facial y alcohol en gel al 100% de los CrediWinners.
- Monitoreo multidisciplinario a los casos sospechosos y positivos a el COVID-19, abarcando el ámbito social familiar, psicológico y médico.
- Soporte y seguimiento al grupo de CrediWinners con enfermedades o condiciones alto riesgo para el COVID-19;

impulsando el control de las enfermedades y cumplimiento de los protocolos.

Promoción de la vacunación contra el COVID-19; reforzando los beneficios y aclarando los mitos sobre la vacuna contra el COVID19 logrando que el 99% de los CrediWinners cuente con las dos dosis.

HR Business Partners

El equipo de HR Business Partner, fue clave coparticipando o liderando diversas iniciativas de negocios con el valor añadido al tener una visión global e integradora de CrediScotia.

- Trabajamos en equipo para crear e implementar las Unidades de Soluciones Integrales y servicios descentralizados, cuyo objetivo es contribuir con la estrategia de cobranzas y roles operativos desde el back office.
- Implementamos con las Unidades de Negocios y Canales, 11 cambios de Agencias a Centros de Negocios y 5 agencias tradicionales a Oficinas Colaborativas con el Banco.
- Buscando siempre el desarrollo de nuestros CrediWinners, implementamos dos categorías nuevas en el puesto de Funcionario de Negocios Consumo; Senior y Máster.
- Participamos en los lanzamientos de nuevos productos y relanzamientos de CrediScotia: Hipotecarios, Seguros y Extra-Línea.

Recompensa Total

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

- En coordinación con la Unidad de Soporte Comercial, vivimos nuestra cultura ganadora de reconocimiento motivando el

logro de metas comerciales con **programas de impulso a la productividad** 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.

- Alineados a nuestros planes de compensación, se impulsaron campañas comerciales específicas con el objetivo de alentar el sobrecumplimiento en la producción de nuestros CrediWinners. Con el apoyo del equipo de Soporte Comercial, logramos impulsar **“Campañas Applause”**, las cuales brindan al colaborador una nueva gama de premios alcanzables a través de acumulación de puntos que vaya alcanzando.
- Continuamos con nuestro programa **“Applause trimestral”** donde reconocemos a nuestros CrediWinners más destacados por su desempeño sobresaliente y/o porque son referentes de nuestra cultura basada en acciones destacadas que lo demuestran.
- Nuestro programa **“CrediWinner Estrella”**, reconoció los comportamientos destacados de cada unidad, logrando premiar a 972 CrediWinners en el año.
- Vivimos nuestra cultura de reconocimiento con todo en nuestra plataforma digital aplausos 2.0 donde se enviaron 6,317 reconocimientos durante el año y más de 1300 CrediWinners recibieron al menos 1 reconocimiento por desempeño, cultura y valores.
- Reforzamos nuestras políticas de compensaciones en agencias durante todo el 2021 con énfasis en las áreas que presentaban resultados más bajos en indicadores GPTW, esto nos ayudó a transmitir nuestras pautas y nos da mayor soporte ante cualquier revisión futura por parte de los entes reguladores.
- Diseñamos, una propuesta integral para todos los planes variables de CrediScotia

bajo un enfoque de puntos. Alineándonos con las políticas de International Banking.

- Se instauró el Comité Local Corporativo para continuar asegurando la productividad y eficiencia de los Planes de Compensación Variable.
- Beneficiamos a un 70% de CrediWinners con el beneficio de vales de alimentos.
- A raíz de la emergencia sanitaria por la que atravesó nuestro país, continuamos implementando diferentes medidas para contribuir al bienestar general de nuestros CrediWinners y su familia. Entre estas tenemos: Beneficios de descuento en la adquisición de equipos de protección contra el COVID-19, convenios con empresas para pruebas antígenos y moleculares a precios exclusivos, mobiliario ergonómico, facilidades laborales para asistir a vacunarse entre otros.

Relaciones Laborales

Iniciamos el año 2021 reafirmando nuestro compromiso de promover el respeto como valor principal y eliminar cualquier acción que atente contra la dignidad y libertad sexual de nuestros colaboradores; por ello, se llevó a cabo a nivel nacional la campaña “EnCrediNosRespetamos” en la que reforzamos la prevención del hostigamiento sexual entre nuestros CrediWinners.

Por otro lado, se realizaron capacitaciones a líderes de agencia en la gestión de las relaciones laborales en época COVID, lo cual permitió cumplir y acatar los diferentes cambios normativos en materia laboral, priorizando al mismo tiempo el reforzamiento que CrediScotia siga siendo el mejor lugar para trabajar.

Desde el frente de las relaciones colectivas, se ha mantenido las buenas prácticas laborales. Interacciones personales y de métodos alternativos para la solución de conflicto que nos han permitido disminuir en gran medida las denuncias y reclamos mediante cartas y/u

oficios, sino también en muchas oportunidades darle viabilidad a los planes de negocios que finalmente reditan en beneficio de todos nuestros CrediWinners.

Finalmente, acompañamos a los líderes de la organización, reforzando las medidas de prevención que se deben cumplir dentro y fuera de las agencias y oficinas.

Inclusión

En CrediScotia, fomentamos una cultura que valora cada voz y respeta las diferencias que nos hacen únicos. Las diferentes perspectivas, experiencias y habilidades de nuestra gente nos permiten adaptarnos y reinventarnos para hacer nuestra cualquier meta.

Para ello, desde el frente de Diversidad e Inclusión, impulsamos actividades que 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 y ser aliados de la comunidad LGBT+ y oportunidades a personas con discapacidad.

Son nuestro Comité Corporativo de Inclusión y nuestro Comité Interno CSF, los que inspirados por nuestro propósito y valorando las voces de nuestros colaboradores, impulsan las iniciativas que han permitido que en el 2021 seamos reconocidos en los rankings complementarios de GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar para Mujeres, Millennials y Diversidad e Inclusión.

Entre las principales iniciativas desplegadas para vivir intensamente nuestra cultura de diversidad e inclusión tuvimos el lanzamiento de nuestro primer reporte de Equidad de Género CrediScotia, el cual refleja nuestro compromiso de seguir construyendo juntos una organización más humana, diversa y consciente, junto a un país más igualitario por

el futuro de todas y todos. También, vivimos la renovación de los miembros de nuestro Comité Corporativo de Inclusión, con el fin de nutrir el equipo multidisciplinario que lo compone.

Continuamos con el desarrollo de nuestro programa Empowering Women, un espacio que 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. Impulsamos nuestra Plataforma Empowering Woman para que todas nuestras CrediWinners puedan acceder a contenidos y herramientas que les permitan potenciar su crecimiento profesional. Y este año, el grupo Scotiabank lanzó la Plataforma Empowering Women For All para todo el Perú, brindando información y recursos curados que nos han permitido impulsar el desarrollo profesional y personal de más de 1,500 usuarios en todo el país. Finalmente, para ofrecer espacios más cercanos de exposición para nuestras CrediWinners, compartimos los Empowering Meeting, en el que nuestras líderes del comité de Gerencia nos contaron más sobre su propio desarrollo profesional.

Por el mes de la mujer, realizamos el 5° Panel Empowering Women del grupo Scotiabank, 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. Asimismo, realizamos nuestro Panel #MujeresQueInspiran donde tuvimos como ponentes a una líder del Grupo Scotiabank, una líder de CrediScotia y una líder de uno de nuestros aliados estratégicos, quienes nos compartieron historias inspiradoras de su avance como mujeres en el mundo laboral.

En el frente LGBT+, realizamos nuestra 5° edición de la Encuesta de Diversidad de Talento, en la que recopilamos información crucial para el desarrollo del plan 2021 sobre la percepción de nuestros CrediWinners sobre nuestra cultura inclusiva. Además, en el mes del orgullo realizamos una serie de acciones en pro

de la comunidad LGBT+ como nuestro Webinar Pride Connection y el lanzamiento del Toolkit Aliados LGBT+ con información y conceptos para impulsar cambios significativos en nuestro entorno. Acciones que reafirman nuestro compromiso con nuestros más de 700 aliados en el grupo.

También, realizamos la 3° edición de nuestra Encuesta sobre Discapacidad y nuestro Primer Webinar por el Día de la Discapacidad a nivel corporativo junto a la organización Sorda con Voz para concientizar la importancia de crear entornos inclusivos en la empresa. Además, compartimos información de intereses para derribar mitos, prejuicios y conceptos estereotipados y así crear puentes y dar paso a la diversidad. En nuestro Programa Global de Aprendizaje se incluyó el curso Promover la Diversidad, Inclusión y Pertenencia, con el fin de continuar Jugando para Ganar con valores y optimismo, además de ser el equipo ganador que nuestros clientes y colegas necesitan y esperan que seamos por nuestro futuro CON TODO.

SOSTENIBILIDAD

En CrediScotia sabemos que la sostenibilidad es la clave para hacer negocios que promuevan el valor compartido entre todos nuestros grupos de interés. Por ello, alineados a nuestro propósito de contribuir con un mejor futuro para todos, incorporamos la sostenibilidad como un enfoque transversal en nuestra gestión, con el fin de contribuir con el crecimiento económico, el bienestar social y el cuidado del planeta para esta y las futuras generaciones.

En el 2021, reafirmando este compromiso, continuamos la implementación de nuestro plan estratégico corporativo, que incluyó la medición de nuestros avances en indicadores económicos, sociales y ambientales, y la ejecución de acciones alineadas a nuestros Objetivos de Desarrollo Sostenible – ODS priorizados.

Nuestra gestión está enfocada en cuatro líneas de acción:

PILAR 1: INCLUSIÓN ECONÓMICA *Por un país más próspero*

Nuestro objetivo es promover la inclusión y la resiliencia económica a través de la educación financiera, emprendedora, previsional, y el acceso y uso general de servicios y productos financieros para contribuir con el bienestar económico de todas las personas, especialmente de aquellas que se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Educación

Nuestro proyecto de inversión social **Formando Emprendedores del Mañana**, en alianza con Plan International, busca fortalecer las capacidades financieras, sociales y de emprendimiento de estudiantes y docentes de colegios públicos de Lima, Cusco y Piura. En el 2021, continuamos el plan de implementación,

el cual estuvo centrado en la capacitación de docentes y directivos de los colegios.

Dentro de los resultados principales se lograron los siguientes hitos:

- 177 docentes guías y 16 directivos capacitados en habilidades financieras, emprendedoras y previsionales. Se implementaron temáticas relacionadas a la gestión de estrés, uso de tecnologías de la información y comunicación, así como herramientas digitales para el desarrollo interactivo y efectivo de sus clases.
- 67 directivos y 8 especialistas capacitados en liderazgo, educación financiera, emprendedora, previsional, y asesoría en la actualización de instrumentos de gestión.

En el 2021 participaron 24 colegios de Lima y Piura, 67 directivos, 177 docentes y 8 especialistas de UGEL.

Reactivación Económica

En alianza con CARE Perú, ejecutamos nuestro proyecto **Mujeres Resilientes**, que busca apoyar a mujeres empresarias afectadas por la crisis generada por la pandemia de la COVID-19 para que reactiven sus negocios y mejoren de manera sostenible sus ingresos económicos, su calidad de vida y la de sus familias. En el 2021, se empadronó a 1,100 mujeres emprendedoras de Arequipa, La Libertad y Lima para participar en este programa.

Los principales avances en el 2021 fueron:

- 1,079 beneficiarias capacitadas en temas técnico-productivos: 818 en modalidad sincrónica por la plataforma Zoom, y 261 en modalidad asincrónica a través de materiales compartidos por WhatsApp.
- 1,012 emprendedoras capacitadas en habilidades blandas y liderazgo.
- 541 beneficiarias recibieron formación y asesorías en temas de formalización,

tributación, registro de marca individual y colectivo y registro sanitario.

- 83 emprendedoras se presentaron al Fondo Reactiva, de las cuales 46 fueron de Arequipa, 22 de La Libertad y 15 de Lima.
- 37 propuestas de planes de negocio y/o mejora elaborados y presentados a fondos concursables públicos.
- 217 emprendedoras y 12 asociaciones de emprendedoras participaron en 8 ferias potenciales hasta julio 2021, organizadas por los responsables regionales en coordinación con entidades públicas locales.

PILAR 2: CULTURA DIVERSA E INCLUSIVA *Por un país más equitativo*

En CrediScotia creemos firmemente en la igualdad de oportunidades para todos y todas, por ello, valoramos y promovemos una cultura donde celebramos la diversidad y trabajamos por la inclusión para que cada persona puede ser y expresarse tal como es.

Contamos con una Política de Inclusión que pone de manifiesto nuestro compromiso a largo plazo en este frente y, además, desde hace más de doce años, contamos con un Comité de Inclusión corporativo a través del cual promovemos el desarrollo de buenas prácticas en toda la organización.

Nuestro lema “La inclusión nos hace más fuertes” nos acompaña permanentemente en todas las iniciativas que desarrollamos, como:

Plataforma Empowering Women

Bajo la consigna de generar mayor igualdad y oportunidades para todos y todas, se desarrolló desde el 2017 el Programa “Empowering Women” para las líderes de la entidad. En el 2020, se lanzó la versión virtual para todas las colaboradoras del Grupo que hoy – debido al éxito y acogida del proyecto – se ha convertido en la plataforma www.empoweringwomen.pe

para que más mujeres puedan beneficiarse de forma gratuita y accesible de su contenido. Con la consigna de generar cambios tangibles para el desarrollo del país, en el 2021 esta plataforma se abre y comparte para el público en general. En ella podrán encontrar información a través de cuatro módulos: Derribando barreras, Lidera el cambio, Haz que tu voz se escuche y El poder del networking. Cada módulo ha sido desarrollado mediante videos explicativos, artículos y otros recursos virtuales.

Reporte de Equidad de Género

Realizamos el primer Reporte de Equidad de Género de CrediScotia, que refleja nuestra huella como empresa desde una perspectiva de género en tres frentes:

- **Por nosotros:** 71% de ascensos fueron otorgados a mujeres, 72% de incrementos salariales fueron dados a mujeres y 70% de nuestros ingresos fueron mujeres en el 2020.
- **Por nuestros clientes:** 49% de nuestros clientes son mujeres, 67% del total de clientas mujeres son emprendedoras y 55% de nuestros clientes que calificaron su experiencia en nuestra encuesta Pulso fueron mujeres.
- **Por nuestro país:** 54% de los créditos Fondo de Apoyo Empresarial fueron otorgados a mujeres, 34% de nuestros proveedores pequeñas empresas son lideradas por mujeres y 67% de los beneficiarios en iniciativas de voluntariado del Grupo fueron mujeres.

PILAR 3: CAMBIO CLIMÁTICO *Por un planeta sostenible*

Nuestro planeta ha pasado en los últimos años por situaciones desafiantes que nos han mostrado que la mejor forma de sobrellevarlas es hacerlo de manera coordinada, trabajando

en equipo y poniendo nuestra actitud ganadora CON TODO.

Conscientes de la importancia de gestionar nuestras emisiones en favor de un planeta saludable, nos propusimos como meta reducir en 45% nuestras emisiones corporativas al 2030. Con ello, reforzamos nuestro compromiso con el ambiente e impactamos positivamente con el esfuerzo por la reducción de las emisiones país.

En base a nuestro resultado de medición de la huella, elaboramos un plan de mitigación enfocado en tres ejes de gestión: energía eléctrica, movilidad sostenible y materiales y residuos, los mismos que concentran casi la totalidad de nuestras emisiones.

Educación Ambiental

Con el fin de promover nuestros ejes de gestión y fomentar una cultura sostenible, realizamos diversas campañas internas y externas de educación ambiental que motiven a nuestros colaboradores y clientes a asumir comportamientos responsables con el ambiente y el cuidado de nuestro planeta. Es así como durante el año celebramos fechas ambientales que promueven una vida sostenible como, La Hora del Planeta, la Semana Ambiental y la Semana de la Sostenibilidad. Además, realizamos comunicaciones constantes sobre temas de interés, así como charlas y webinars que sensibilicen a nuestros colaboradores sobre la responsabilidad ambiental.

PILAR 4: CIUDADANÍA CORPORATIVA **Por empresas más humanas**

En CrediScotia reconocemos la importancia de nuestro rol como ciudadanos para contribuir desde nuestra gestión con el desarrollo del país. En ese sentido, buscamos promover el ejercicio de buenas prácticas éticas y de gobernanza, y la

implementación de acciones que impacten positivamente en nuestros grupos de interés.

Debido a la pandemia, en el 2021 nos enfocamos en continuar con iniciativas de soporte y recuperación, además en poner relevancia la gestión de los derechos humanos y la incorporación de criterios ASG en nuestra cadena de valor.

Voluntariado

Los colaboradores del Grupo participaron en diversas acciones solidarias y de alto impacto en beneficio de la comunidad. En el 2021, generamos nuevas alianzas y actividades en nuestras 3 líneas de acción:

- **Dona tu talento**

Iniciativa de mentoría voluntaria dirigida a nuestros colaboradores del Grupo que desean donar su tiempo y talento a quienes más lo necesitan. En el 2021, los voluntarios de las empresas realizaron diversos talleres de educación financiera y atención al cliente para más de 300 jóvenes beneficiarios de la Municipalidad de Lima; participaron junto a CAENE School y Enseña Perú en el marco de la Semana del Ahorro en beneficio de estudiantes; apoyaron en mentorías y asesorías en alianza con Kunan y la Fundación Forge; y se involucraron a través de acciones solidarias en beneficio de la Liga Contra el Cáncer, L.O.O.P, la Fundación Peruana contra el cáncer, entre otras organizaciones. En total, registramos más de 1,200 horas destinadas por los voluntarios del Grupo.

- **Desafío #WIN**

Fondo concursable de ideas solidarias dirigido a nuestros colaboradores interesados en generar ideas creativas e innovadoras en beneficio de la comunidad. En el 2021, se llevó a cabo la implementación de los proyectos ganadores de la primera edición, con más de 1,500 horas voluntarias

realizadas. Además de ello, se realizó el lanzamiento de la segunda edición de la mano de PROA Voluntarios y sus organizaciones sociales aliadas. Nuestros colaboradores tuvieron la oportunidad de recibir talleres de capacitación en la elaboración de soluciones digitales y asesorías para postular su proyecto con éxito. Fueron 20 equipos y más de 780 horas destinadas para apoyar a la organización beneficiaria elegida a través de la elaboración de su iniciativa. En noviembre se realizó la premiación, donde se eligió a los 5 proyectos que recibieron un capital semilla de S/4,000 para implementar sus propuestas.

• **Programas de alto impacto**

Iniciativa que involucra a nuestros voluntarios en el desarrollo de nuestros proyectos de inversión social. En el 2021 nuestros voluntarios participaron en el programa Economía para el Éxito de Junior Achievement, logrando superar la meta anual, beneficiando a más de 2,000 estudiantes de secundaria a través de mentorías en educación financiera y emprendedora. Por otro lado, en alianza con Plan International, brindaron talleres de “Finanzas y Emprendimiento” a los docentes de Lima y Piura participantes del proyecto Formando Emprendedores del Mañana.

Resultados generales del grupo Scotiabank:

Nº de voluntarios/as	# de horas voluntarias	# de beneficiarios
280	+4,300	+1,900

Acción Social

En el 2021 continuamos activando nuestra campaña interna #YoPongo para apoyar en los momentos de mayor necesidad:

- **#YoPongo-Planta de Oxígeno**, los colaboradores del Grupo lograron recaudar S/50,305 para beneficiar a la Asociación de

las Bienaventuranzas en la construcción de 3 plantas de oxígeno; a lo cual motivados por su solidaridad, Scotiabank decidió duplicar el monto haciendo posible una donación total S/100,610. Con ello se logró beneficiar a 48 personas que requieren oxígeno diariamente en cada una de las plantas; y en total a aproximadamente 52,560 personas

- **#YoPongo- Fundación Peruana de Cáncer**, realizada en apoyo a su colecta anual Ponle Corazón, con la finalidad de recolectar fondos que permitirán solventar los gastos de asistencia integral de pacientes con escasos recursos, quienes se han visto afectados por la crisis que atravesamos en el país. Logramos 328 donaciones y más de S/ 19 mil soles recaudados.
- **#YoPongo por la educación**, con el fin de contribuir con Enseña Perú a recaudar fondos para que el primer mes del año escolar 2022 inicie de forma exitosa. Nuestros colaboradores lograron reunir más de S/30 mil soles, lo que permitirá llevar educación a más de 1,500 estudiantes de nuestro país.

Compras responsables

Realizamos un plan de trabajo junto al área de Compras para seguir generando prácticas responsables en nuestra cadena de suministro. Iniciamos en el 2021 con dos sesiones de capacitación en compras sostenibles para áreas claves de las empresas del Grupo, en donde además obtuvimos una propuesta de criterios ASG priorizados. Asimismo, participamos en el programa de negocios sostenibles de la Global Reporting Initiative junto a CENTRUM Católica. Adicional a ello, también elaboramos una Guía de Buenas Prácticas de Sostenibilidad para Proveedores

Derechos humanos

En el 2021 realizamos un primer diagnóstico en derechos humanos en el Grupo a través de la herramienta C-19 Rapid Self-assessment del

PNUD, acompañado de dos sesiones de capacitaciones que tuvimos en alianza con la Cámara de Comercio de España en el Perú, las cuales fueron dirigidas a los colaboradores de las áreas involucradas en el diagnóstico. Esto nos permitió tener un acercamiento a nuestra situación respecto al cumplimiento de los derechos humanos y además ser el punto de partida de un plan de trabajo para los siguientes años.

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 2021.

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 setiembre 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. 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.

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 1,185 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 89,488 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 del 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 2021, asciende a la suma de S/ 528'768,991.80, representado por 83'931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 6.30 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el Capital Social anterior al cierre del año 2020 ascendía a S/ 759'580,853.30, habiéndose reducido en la suma de S/ 230'000,000.00 mediante la disminución del valor nominal de las acciones existentes de S/ 9.05 a S/ 6.30, aprobado por Junta General de Accionistas del 31 de Diciembre del 2020, sin que ello conlleve una devolución de aportes, aplicando el importe de dicha disminución a constituir nuevas provisiones voluntarias conforme a los Estados Financieros al cierre del mes de diciembre del Ejercicio 2020. La formalización de la reducción de capital proveniente del Ejercicio 2020 se detalla más adelante en el rubro Estatuto Social.

Con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, no se realizó pago de dividendos en el año 2021.

Al 31 de diciembre del 2021, 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 circulación inscritos en Registros Públicos

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

Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda de CrediScotia Financiera en la Bolsa de Valores de Lima durante el año 2021

- Renta Variable**

Las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera S.A. no han registrado negociación durante el año 2021.

- Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2021				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	2021-02	108.0000	108.0000	108.0000	108.0000	108.0000
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	2021-03	108.0000	108.0000	108.0000	108.0000	108.0000

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 2021 CSF ha contado con los servicios de las empresas de Apoyo & Asociados y Moody's Local Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de la Institución y sus instrumentos financieros.

	Apoyo & Asociados (Fitch Ratings)	Moody's Local
Rating de la Institución	A	A
Depósitos a Corto Plazo	CP-1+(pe)	ML A-1+.pe
Depósitos de Mediano y Largo Plazo	AA+ (pe)	AA.pe
Certificados de Depósitos Negociables	CP-1+(pe)	ML A-1+.pe
Bonos Subordinados	AA (pe)	AA-.pe
Perspectiva	Estable	Negativa

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), la cual 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 CrediScotia 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, entre otros, en relación con 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 2020. 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 2021 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2021, de acuerdo con lo establecido por la Ley Nro. 31105, que amplía el plazo de exoneración.

II. Impuesto a la Renta (IR)

CrediScotia podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley (Inc. h) e Inc. i) del Art. 37°) y el Reglamento del IR (Inc. e) e Inc. f) del Art. 21°), aplicables en el ejercicio 2020, las cuales se detallan a continuación:

- El 10 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que estableció la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.
- Asimismo, el Decreto Legislativo 1261 señala que a partir del ejercicio 2017 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 y que sean objeto de distribución de dividendos, se les aplicará la tasa de 6.8%, según lo establecido por la Ley Nro. 30296.

- Por otra parte, con fecha 12 de diciembre de 2019 se publicó el Decreto de Urgencia Nro. 025-2019 que prorroga hasta el 31 de diciembre de 2020 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 y 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. 31106 publicada el 31 de diciembre de 2020 y vigente a partir del 01 de enero de 2021, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2023.
- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015 se publicó la Ley N° 30341, 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 2022 por Decreto de Urgencia Nro. 005-2019) 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 como en el ejercicio 2020 para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:
 1. La enajenación debe realizarse a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).
 2. En un periodo de 12 meses el contribuyente o sus vinculados no deben transferir, mediante una o varias operaciones simultáneas o sucesivas, la propiedad del 10% o más del total de valores emitidos por la empresa.
 - 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
 3. Los valores deberán tener presencia bursátil:
 - I. Mínimo del monto negociado diario de 6 UIT.
- Como se señaló en líneas anteriores, dichas exoneraciones se extendieron hasta el 31 de diciembre de 2022, en virtud del Decreto de Urgencia 005-2019. Con anterioridad a dicho

Decreto, la vigencia de estas exoneraciones vencía el 31 de diciembre de 2019 (Decreto Legislativo 1262). Modificaciones aplicables a partir de 1 de enero de 2020 a razón de la publicación de:

1. El Decreto de Urgencia 005-2019 que modifica la Ley N° 30341, publicado el 24 de octubre de 2019.
2. El Decreto Supremo N° 410-2019-EF que modifica el Reglamento de la Ley N° 30341, publicado el 30 de diciembre de 2019.

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 2020.

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Mediante Decreto Supremo N° 398-2021-EF se fijó la UIT para el ejercicio 2022, ascendente al monto de Cuatro Mil Seiscientos y 00/100 Soles (S/ 4,600.00). Para el año fiscal 2021 la UIT ascendió al importe de Cuatro Mil Cuatrocientos y 00/100 Soles (S/ 4,400.00).

Personal

Al 31 de diciembre de 2021 CrediScotia Financiera S.A. cuenta con 1,303 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

TIPO DE CARGO	2016	2017	2018	2019	2020	2021
EMPLEADOS	2,445	2,380	2,250	2,197	1,490	1,086
FUNCIÓNARIOS	150	305	363	354	275	199
GERENTES	142	32	27	27	24	18
TOTAL	2,737	2,717	2,640	2,578	1,789	1,303

CONDICION	2016	2017	2018	2019	2020	2021
TEMPORALES	1,338	1,259	994	971	444	300
PERMANENTES	1,399	1,458	1,646	1,607	1,345	1,003
TOTAL	2,737	2,717	2,640	2,578	1,789	1,303

ADMINISTRACIÓN

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 30 de marzo del 2021, fueron elegidos Directores los señores Miguel Uccelli Labarthe, Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas, María Nelly Viola, Philip Víctor Seymour, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 20 de mayo del 2021 se aceptó la renuncia formulada por el señor Miguel Uccelli Labarthe al cargo de Director de la institución, y se acordó elegir en su reemplazo al señor Francisco Javier Sardón de Taboada, quien asumió dicho cargo con fecha 01 de junio del 2021.

En Sesión de Directorio del 30 de junio del 2021 se aceptó la renuncia formulada por el señor Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas al cargo de Director de la institución -renuncia que se hizo efectiva con fecha 01 de Julio del 2021-. Asimismo y como consecuencia de la vacancia producida, en Sesión de Directorio del 30 de Setiembre del 2021 se acordó elegir al señor Josué Ignacio Sica Aranda como nuevo Director de la sociedad, en reemplazo del Sr. Quintanilla.

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 28 de enero del 2021 se informó sobre el alejamiento del señor Felipe Diego Bedoya Garland, quien se desempeñó como Director de Desarrollo Comercial hasta el 31 de enero del 2021, así como el alejamiento del señor Raul Hernán Sánchez Díaz, quien se desempeñó como Director de Riesgos hasta el 08 de enero del 2021.

Posteriormente, con fecha 01 de febrero del 2021, se nombró a la señora Verónica Antoinette Gonzales Huerta como nueva Directora de Riesgos, en reemplazo del Sr. Raúl Sánchez; habiéndose nombrado en la misma fecha a la señora Maria Isabel Cárpene Macher como nueva Directora de Desarrollo Comercial, en reemplazo del Sr. Bedoya.

Con fecha 19 de abril del 2021 se informó sobre el alejamiento del señor Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga, quien venía desempeñándose como Director de Business Support, permaneciendo en dicha posición hasta la mencionada fecha, tras haber asumido nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en el Perú. Asimismo, con fecha 16 de junio del 2021, se nombró al señor Aldo Sarria Lancho como nuevo Director de Business Support, en reemplazo del Sr. Belaúnde.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 22 de julio del 2021, se nombró a la señora Maribel Irma Doberti Rejas como Auditora Interna de la Sociedad, nombramiento que además fue aprobado por el Comité de Auditoría en su sesión celebrada en la misma fecha y que se hizo efectivo con fecha 01 de agosto del 2021.

Con fecha 29 de octubre del 2021, se informó sobre el alejamiento del señor Luis Miguel Palacios Hidalgo, quien venía desempeñándose como Director de Negocios, permaneciendo en dicha posición hasta el 31 de octubre del 2021.

Estatuto Social

Durante el Ejercicio 2021, así como en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 30 de marzo del 2021 y la Junta General de Accionistas del 30 de abril del 2021, no se aprobaron acuerdos que hayan implicado modificar el Estatuto Social.

Por acuerdo de Junta General Accionistas del 31 de diciembre del 2020, se redujo el Capital Social de S/ 759'580,853.30 a la suma de S/ 528'768,991.80, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 26 de Enero del 2021, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Alfredo Paino Scarpati e inscrito en el Asiento B00023 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2021, 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.

Comités del Directorio

Por acuerdo del Directorio, se ha establecido al interior de este 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 supervisión del Control Interno de CrediScotia Financiera S.A, está conformado por tres miembros del Directorio: las señoras Elena Aída Conterno Martinelli y María Nelly Viola, y el señor Philip Víctor Seymour, bajo la presidencia de la primera de las nombradas, asistiendo como participantes el Gerente General y la Auditora Interna de la Financiera, el Auditor General Interno de Scotiabank Perú y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General de Scotiabank Perú.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos, está conformado por tres miembros del Directorio: los señores Eduardo José Sánchez Carrión Troncón, María Nelly Viola y Philip Víctor Seymour, bajo la presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General y el Director 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 de la Financiera, está conformado por al menos tres miembros: un Director Independiente, la señora Elena Conterno Martinelli, 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 CrediScotia durante el ejercicio 2021, 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. Asimismo, no se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DEL DIRECTORIO

FRANCISCO JAVIER SARDÓN DE TABOADA

Presidente del Directorio de CrediScotia Financiera desde el 01 de junio del 2021

Actualmente, es Vicepresidente del Directorio, CEO y Country Head de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 01 de junio del 2021. 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., Profuturo AFP S.A., Scotia Perú Holdings S.A. y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

Ha formado parte del Grupo Scotiabank durante los últimos 17 años, desempeñándose como Vicepresidente Ejecutivo, CEO y Country Head de Scotiabank Chile desde agosto del 2013 hasta mayo del 2021 y previamente como Senior Vicepresident de Banca Retail desde Agosto del 2009; anteriormente se desempeñó como Vicepresidente Senior a cargo de la Banca Corporativa y Mercado de Capitales de Scotiabank Perú desde noviembre del 2004.

Ha sido Director de Transbank, Nexus y de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras en Chile. Previamente, ocupó cargos de Presidente del Directorio de La Fiduciaria S.A.; y Director de Cámara de Comercio Peruano Canadiense y del Instituto Peruano de Acción Empresarial (IPAE). Ha sido Vicepresidente Senior, CEO y Country Head de Standard Chartered Bank (Perú), Gerente de Finanzas del Banco Financiero y miembro del Directorio de la Asociación de Bancos del Perú - ASBANC

Graduado del Advanced Management Program (AMP) en Harvard Business School. DPA en Administración de Empresas de la Universidad Adolfo Ibáñez de Santiago de Chile y Licenciado en Derecho de la Universidad Católica Santa María de Perú.

ELENA CONTERNO MARTINELLI

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

Actualmente, Directora de Scotiabank Perú S.A.A., Profuturo AFP S.A., Pesquera Diamante S.A., Refinería La Pampilla S.A.A., Enel Generación Perú S.A.C., Consejo Privado de Competitividad, y Consorcio de Investigación Económica y Social y Presidenta del Directorio de IPAE. 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 la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y 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., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Profuturo AFP S.A., Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A., Pionero Gestión S.A.C. y NexLot SAC.

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

PHILIP VÍCTOR 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 , y Director de Cobranzas e Inversiones S.A.C.

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.

JOSUÉ IGNACIO SICA ARANDA

Director de CrediScotia Financiera desde el 30 de setiembre del 2021

Actualmente, es Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú de Scotiabank Perú S.A.A., Vicepresidente del Directorio de Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.; y Director de Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A.

Previamente, ha sido Vicepresidente de Distribución Retail Banking en Scotiabank Chile; donde además ha ocupado los cargos de Gerente Segmentos Retail Banking, Gerente de Zona de Distribución, Gerente Sucursal de Distribución, además de liderar el área de Productos Retail. Cuenta con más de 20 años de experiencia en Banca.

Magíster en Dirección Financiera, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Ingeniero Comercial y Licenciado en Ciencias de la Administración de la Universidad Central de Chile.

MARÍA NELLY VIOLA REYES

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

Actualmente, es Vicepresidente & CFO Perú de Scotiabank Perú S.A.A., y Directora de Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., en Profuturo AFP S.A. y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A. Asimismo, es Directora y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A.

Previamente, se ha desempeñado en Scotiabank Perú S.A.A como Vicepresidente Financial Planning Analysis, así como Directora & Risk Owner - en el área de Auditoría de Inversiones, cubriendo los negocios de GBM, Tesorería, Wealth Management, Fondos Mutuos, Casas de Bolsa y Fondo de Pensiones con responsabilidad para los países de la Alianza del Pacífico. Asimismo, 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, Banco Medefin S.A., Deloitte & Touche.

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

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LA PLANA GERENCIAL

VÍCTOR ANDRES ZÚÑIGA 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.

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.

MARÍA ISABEL CARPENA MACHER

Directora 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.

VERÓNICA ANTOINETTE GONZALES HUERTA

Directora de Riesgos de CrediScotia Financiera S.A. desde el 01 de febrero de 2021.

Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Máster en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, en INCAE Costa Rica.

Previamente se desempeñó como Gerente Principal de Retail Risk Intelligence en Scotiabank Perú, también ha sido Gerente de Ciclo Vida de Créditos Personas, Gerente de Admisión, Procesos y Plataformas de Aprobación – Créditos Retail y Gerente de Admisión, Procesos y Plataformas – Hub de Consumo y Microfinanzas (CMF Hub).

ALDO SARRIA LANCHO

Director de Business Support de CrediScotia Financiera S.A. desde el 16 de junio 2021.

Egresado de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú. Executive MBA – INCAE y Universidad Adolfo Ibáñez.

Previamente se desempeñó como Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en Falabella Financiero / Banco Falabella Perú ha sido también Gerente de Planeamiento y Riesgo de Crédito en Dubai Ports World Callao y Sub Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en Banco Interbank.

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.

BRUNO CALLIRGOS RAMIREZ

Gerente de Asesoría Legal de CrediScotia Financiera desde el 17 de noviembre del 2017.

Licenciado en Derecho, Universidad San Martín de Porres; y, Magíster en Derecho de la Empresa, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) Business Management (Graduate School of Business), Universidad ESAN. Pasantía Internacional “Habilidades Gerenciales” - Business Management, Universidad de los Andes (Colombia). Management Seminar. Extension School, Harvard University, DCE (USA). Certificación en Protección de Datos, Institute of Audit & It-Governance (IAITG). Curso de Negociación, Educación Ejecutiva - CENTRUM. Pontificia Universidad Católica del Perú.

También se desempeñó como Abogado Senior de Asesoría Legal Contenciosa en Scotiabank Perú, y previamente como Supervisor de Cobranza Judicial en Servicios, Cobranzas e Inversiones (SCI).

MARIBEL IRMA DOBERTI REJAS

Auditora Interna de CrediScotia Financiera desde el 01 de agosto del 2021.

Egresado de Administración de Empresas, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Máster Executive en Gestión de Riesgos, EALDE Business School – Madrid España, Certificación Control Interno – COSO, The Institute of Internal Auditors Inc.

Previamente se ha desempeñado como Senior Audit Manager Credit Retail, Scotiabank Perú, también ha sido Audit Manager Credit Retail y Gerente Adjunto Risk Control – Consumer Bank.

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

En Sesión de Directorio del 22 de julio del 2021 se nombró a la CPC señora Diana Gabriela Ochoa Castillo como Contadora General, en reemplazo de la CPC señora Patricia Peña Mayta.

En lo referente a Auditoría Interna, en Sesión de Comité de Auditoría del 22 de julio del 2021 se designó a la señora Maribel Irma Doberti Rejas como Auditor Interno de la institución, función que asumió con fecha 01 de agosto del 2021.

En Directorio del 29 de abril del 2021 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 2021.