

**MEMORIA ANUAL**

**2022**

**CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.**

**CrediScotia**<sup>SA</sup>

# Índice

---

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD .....	3
CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS .....	4
DIRECTORIO .....	5
GERENCIA .....	6
PRINCIPALES INDICADORES.....	9
PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS .....	10
ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO .....	12
GESTIÓN FINANCIERA.....	18
NEGOCIOS.....	25
OFERTA DE VALOR.....	27
CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE .....	30
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS.....	31
SOPORTE COMERCIAL .....	32
RIESGOS.....	33
CUMPLIMIENTO REGULATORIO .....	39
PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS .....	40
SOSTENIBILIDAD .....	49
AGRADECIMIENTO .....	52
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA .....	53

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A. durante el año 2022. 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 2023.

## CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS

Estimados Accionistas:

Hemos atravesado un año lleno de cambios y retos a nivel nacional e internacional. En el cual se ha dado una crisis política y social, así como un incremento de la inflación mundial que ha generado una desaceleración en la actividad económica en Perú.

A pesar de ello, en el año 2022 la economía peruana tuvo un crecimiento de 2.7% impulsado por el consumo privado y la recuperación de empleo.

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 374% en comparación con el periodo anterior, alcanzando S/ 175 millones de utilidad neta.

La Financiera brindó a sus clientes dentro de este periodo una excelente experiencia de servicio, campañas promocionales y productos financieros acorde a sus necesidades. Asimismo, se ha mejorado la calidad de la cartera debido a una adecuada gestión de cobranzas.

Parte importante de los resultados obtenidos en 2022 fue gracias a la labor de los colaboradores, los cuales contaron con facilidades de trabajo remoto, capacitaciones y reconocimientos por su desempeño.

En el marco de su compromiso con la comunidad, en el 2022 el grupo Scotiabank continuó impulsando acciones alineadas a sus objetivos:

- Educación:  
Se financiaron 120 becas durante el 2022 mediante la fundación Forge para ayudar a desarrollar distintas habilidades socioemocionales en los jóvenes.  
Se benefició a 27,688 personas mediante programas educativos a través del proyecto "Economía para el éxito"
- Voluntariado: Participaron más de 230 voluntarios con un número de horas por encima de los 8,500.
- Planeta Sostenible: Se recicló 11,348 kg de papel equivalentes a 193 árboles.
- Crediwinners en Acción:  
Se donaron 4,000 mochilas con útiles escolares.  
Se donaron 200 frazadas para los pobladores de la comunidad de Puno y Juliaca.

También queremos compartir con ustedes nuestro reconocimiento obtenido el 2022:

- 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.

Para este 2023, se estima un crecimiento del PBI de 2.1% soportado principalmente por la minería, así como se considera una reducción de las tasas de crecimiento de la inversión privada. En este entorno, confiamos en que CrediScotia mediante su enfoque estratégico y posicionado hacia el futuro se mantendrá competitiva en cada uno de sus negocios.

Deseamos renovar nuestro agradecimiento especial a los accionistas y clientes por la confianza depositada en la Institución, y 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. Orgullosos del equipo y con mucha confianza en el futuro.

Atentamente,  
El Presidente del Directorio

## **DIRECTORIO**

### **PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

Francisco Javier Sardón De Taboada

### **DIRECTORES**

Elena Aída Conterno Martinelli

Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga (\*)

Josué Ignacio Sica Aranda

Eduardo José Sánchez Carrión Troncón

Philip Víctor Seymour

María Nelly Viola (\*)

(\*) En Sesión de Directorio del 22 de diciembre del 2022 se eligió al señor Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga como nuevo Director de la Sociedad, en reemplazo de la señora María Nelly Viola Reyes, quien formuló su renuncia al cargo de Directora en la referida Sesión de Directorio.

## **GERENCIA**

### **GERENTE GENERAL**

Víctor Andrés Zúñiga Flores

### **PLANA GERENCIAL**

María Isabel Cárpena Macher

Directora de Desarrollo Comercial

Maribel Irma Doberti Rejas

Auditoría Interna

Verónica Antoinette Gonzales Huerta

Directora de Riesgos

Aldo Sarria Lancho

Director de Business Support

Patricia Adelina Ozambela Malache

Directora de Recursos Humanos

Jorge Luis Urrutia Albarrán

Gerente de Inteligencia Comercial

## 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, construyendo el Mejor Lugar para Trabajar para nuestros CrediWinners, con el mejor balance Riesgo / Rentabilidad para nuestros Inversionistas.

### Nuestra Esencia

“Jugamos para Ganar CON TODO” es la manera única y apasionada que tenemos en CrediScotia de hacer que las cosas sucedan, con esa actitud ganadora que nos motiva a dar siempre la milla extra y nos inspira a ser nuestra mejor versión Por el Futuro de todos nosotros, de nuestras familias, de nuestros clientes y de nuestro querido Perú.

### 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			
<b>Respeto</b> Valoramos cada voz	<b>Integridad</b> Actuamos con honor	<b>Pasión</b> Damos lo mejor	<b>Responsabilidad</b> Lo logramos en equipo

**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			
<b>Confianza</b>	<b>Roles Claros</b>	<b>Objetivos en Común</b>	<b>Liderazgo al Servicio del Equipo</b>

**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 guiados por nuestros Principios de Venta con Calidad:



VENDER CON CALIDAD		
<b>Ponemos primero a nuestros clientes</b>	<b>Somos embajadores de la Financiera</b>	<b>Somos transparentes con nuestros clientes</b>
<b>Obtenemos siempre el consentimiento de nuestros clientes</b>	<b>Mantenemos seguros a nuestros clientes y financiera</b>	<b>Nos desempeñamos con honestidad e integridad</b>

### 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 trabajando juntos ¡Por el Futuro que Soñamos!

## PRINCIPALES INDICADORES

**PRINCIPALES INDICADORES**

<b>S/. MM</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>CIFRAS DE BALANCE</b>			
Total Activos Netos	3,445	2,721	2,856
Colocaciones Brutas	3,642	2,310	2,428
Provisión para Colocaciones	1,404	471	348
Colocaciones Netas	2,265	1,866	2,114
Total Depósitos	2,206	1,469	1,392
Patrimonio Neto	593	630	805
<b>RESULTADOS</b>			
Ingresos por Intereses	1,135	524	646
Gastos por Intereses	121	46	90
Ingresos por Servicios Financieros Netos	86	79	82
Resultado por Operaciones Financieras	8	2	2
Ingresos Totales	1,109	559	640
Gastos Administrativos + D & A	443	346	297
Provisiones <sup>v</sup>	945	152	89
Utilidad Neta	-175	37	175
<b>EFICIENCIA OPERATIVA</b>			
Indice de Productividad <sup>2/</sup>	39.9%	61.9%	46.5%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	-3.6%	1.3%	6.3%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	-18.5%	6.5%	24.1%
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
Cartera Atrasada	734	121	109
Cartera Deteriorada	1,121	507	339
Indice de Morosidad	20.16%	5.26%	4.50%
Provisiones sobre cartera vencida	191%	388%	318%
<b>CAPITALIZACIÓN</b>			
Patrimonio Efectivo	701	760	781
Activos Ponderados por Riesgo	3,996	3,345	4,047
Ratio De Capital Global	17.5%	22.7%	19.3%
Solvencia( Patrimonio/ Activos)	17.2%	23.1%	28.2%
<b>OTROS DATOS</b>			
Número de Empleados <sup>3/</sup>	1,791	1,305	1,379
Número de Oficinas	191	150	145
Número de Clientes Deudores (en miles) <sup>4/</sup>	1,062	634	601

Fuente: Estados Financieros Auditados 2022,2021,2020.

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 Fuente: Anexo 5 Informe de Clasificación de Deudores y Provisiones

**PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS**



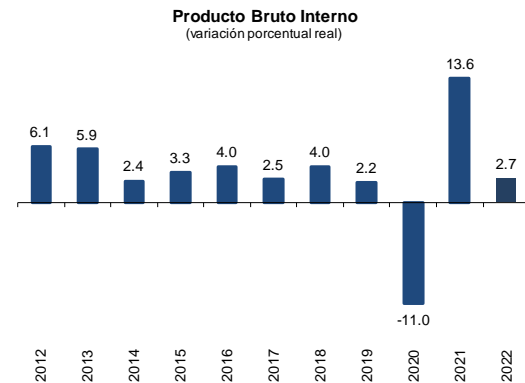
Muy orgullosos de los resultados en el Ranking PAR 2021 (realizado el 2022), obtuvimos el reconocimiento a las empresas con mayor equidad de género en Perú y Latinoamérica, ocupando el puesto N° 12 de 233 empresas privadas participantes con mayor Equidad de Género en Perú y el puesto N° 3 en empresas de 1,000 a 5,000 colaboradores.

## ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO

### La Economía Peruana en el 2022

El Producto Bruto Interno (PBI) finalizó el 2022 con un crecimiento de 2.7%, impulsado principalmente por el dinamismo del consumo privado beneficiado por la recuperación del empleo y los ingresos extraordinarios asociados a los retiros de AFPs, CTS y de la ejecución récord de la inversión pública, en particular, de los gobiernos regionales y locales en el último año de su administración. Sin embargo, lo anterior fue parcialmente contrarrestado por el estancamiento de la inversión privada en un contexto de persistente ruido político y de una leve caída del consumo público ante el menor gasto asociado al COVID-19.

Los sectores no primarios asociados a la demanda interna tuvieron un mayor dinamismo, resaltando en particular la recuperación de rubros del sector Servicios (+3.4%) como Alojamiento y Restaurantes, y Transporte y Servicios Personales que estuvieron entre los más afectados con la llegada del COVID-19 y que aún no logran retomar sus niveles de actividad prepandemia. Asimismo, destacó la evolución del Comercio (+3.3%) impulsado por la eliminación de las restricciones a la movilidad de personas ante el avance del proceso de vacunación (74% de la población peruana cuenta con tres dosis), lo que permitió una mayor afluencia en locales comerciales. Por su parte, la Manufactura (+1.0%) mostró una importante desaceleración, pues el dinamismo de industrias vinculadas al consumo masivo y a las exportaciones fue parcialmente contrarrestado por la caída de industrias vinculadas a sectores extractivos como pesca y refinación de petróleo. Por último, el sector Construcción (+3.0%) se vio beneficiado por la ejecución récord de la inversión pública que soslayó la desaceleración de la autoconstrucción reflejado en el estancamiento del consumo interno de cemento.



Fuente: INEI, Scotiabank Perú

Los sectores primarios registraron un comportamiento diferenciado. El sector Agropecuario (+4.3%) fue impulsado por las mayores cosechas de cultivos de agroexportación (arándanos, uvas, paltas) que se encuentran en su etapa de rendimientos crecientes, parcialmente contrarrestados por la menor oferta de cultivos orientados al mercado interno (arroz, maíz amarillo duro, cebolla) afectados por los altos precios de los fertilizantes. Por otro lado, el sector Minería e Hidrocarburos (+0.4%) se vio afectado por la menor producción de metales como zinc, plomo y molibdeno que no pudo ser compensado por la mayor extracción de cobre gracias al inicio del proyecto Quellaveco. Finalmente, el sector Pesca (-13.7%) se vio perjudicado por la demora en el inicio de la segunda temporada de pesca en la región norte-centro disminuyendo el volumen capturado de anchoveta, así como por la presencia del Fenómeno La Niña que afectó la pesca de especies como pota destinada a la industria de congelado.

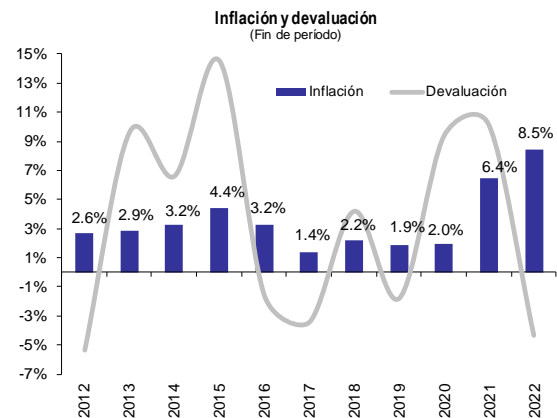
La Balanza en Cuenta Corriente (BCC) de la Balanza de Pagos amplió su déficit a 4.3% del PBI como consecuencia del significativo declive del superávit de la Balanza Comercial. Por su parte, los ingresos de capitales no pudieron compensar el déficit de la BCC en el 2022 prácticamente no se registró emisión de deuda pública en el exterior a diferencia de los poco más de US\$ 10,000 millones registrados en el 2021. Como resultado, las reservas internacionales netas (RIN) disminuyeron en US\$ 6,612 millones hasta US\$ 71,883 millones. A pesar de ello, las RIN son equivalentes al 31% del PBI, uno

de los índices más altos entre los países de América Latina.

La Balanza Comercial registró un superávit de US\$ 9,565 millones durante el 2022, mostrando una caída de 35.9% respecto al 2021, debido a un mayor aumento de las exportaciones respecto a las importaciones. Las exportaciones ascendieron a US\$ 65,835 millones (+4.3%) impulsadas por los envíos de gas natural debido al alza en el precio asociado a la guerra entre Rusia y Ucrania; productos agroindustriales ante la mayor demanda de alimentos frescos a nivel global; y textiles por el redireccionamiento de la demanda de confecciones de EE. UU. desde China hacia otros países emergentes incluido Perú. Esta evolución positiva fue acotada por la caída de las exportaciones mineras, pues las mayores exportaciones de cobre, impulsadas por el inicio de operaciones de Quellaveco, fueron contrarrestadas por el menor volumen exportado de zinc, plomo y molibdeno. Por su parte, las importaciones alcanzaron US\$ 56,269 millones (+16.7%) debido principalmente a las mayores compras de combustibles -ante el alza en la cotización internacional del petróleo- y las mayores adquisiciones de bienes de consumo -beneficiadas por la resiliencia del consumo privado-. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado con el estancamiento de las compras de bienes de capital, en sintonía con la evolución de la inversión privada.

El déficit fiscal registró un monto equivalente a 1.6% del PBI durante el 2022, mostrando una importante mejora respecto del 2.5% del 2021. Durante el 2022, los ingresos tributarios (+12.7%) se vieron beneficiados por la mayor recaudación por Impuesto a la Renta, en especial de empresas mineras y de hidrocarburos ante los mejores precios internacionales del cobre y del gas natural, e IGV ante la expansión de la demanda interna. Por su parte el gasto público (+6.0%) fue impulsado por el dinamismo de la inversión pública (+19.1%), en especial de los gobiernos locales y regionales pues la inversión del Gobierno Nacional creció marginalmente ante los sucesivos cambios de ministros; parcialmente contrarrestado por la caída del gasto corriente (-0.9%) ante el descenso de los gastos en salud vinculados a la pandemia del COVID-19 y la menor entrega de subsidios económicos para hogares vulnerables.

La inflación alcanzó a 8.5%, el ritmo más alto en 26 años, superando por segundo año consecutivo el rango meta del BCR (entre 1% y 3%), impactada por el alza de los precios internacionales de las materias primas, el aumento de costos por problemas en la cadena global de suministros, condiciones climáticas adversas (sequía), el encarecimiento de los fertilizantes (que redujo la superficie sembrada y los rendimientos de los cultivos) y el impacto de las protestas sociales. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda pasaron de 3.2% en 2021 a 5.6% en 2022, ubicándose fuera del rango meta por segundo año consecutivo, reflejando los efectos de segunda vuelta sobre el resto de la canasta básica.



Fuente: BCR, Scotiabank Perú

La expectativa de inflación a 12 meses se elevó de 3.7% en el 2021 a 4.3% en el 2022, ubicándose también por segundo año consecutivo fuera del rango meta. En este contexto, el BCR mantuvo una postura monetaria de normalización iniciada en agosto de 2021, elevando su tasa de interés de referencia en un ritmo de 50pbs mensuales entre enero y agosto, para luego pasar a una postura restrictiva con alzas de 25pbs mensuales a partir de setiembre, hasta alcanzar 7.5% a fin de año.

El Sol se apreció 4.4% frente al dólar, a S/3.82, luego de una depreciación de 10.1% en el 2021. Fue el tercer mejor desempeño entre las monedas emergentes, después del real brasileño y del peso mexicano, y a pesar de un contexto en que el dólar norteamericano se fortaleció 8.2%.

El tipo de cambio inició el año descendiendo desde S/3.99 hasta S/3.62 a inicios de abril, en un contexto de una moderación de expectativas

locales luego que el gobierno realizó cambios en el consejo de ministros, y de un mejor entorno internacional con alzas en los precios de los metales, retomándose la correlación con los fundamentos. El estallido del conflicto entre Rusia y Ucrania a fines de febrero provocó una fuerte alza de los precios de las materias primas y caídas en los precios de los metales y agravó los problemas en la cadena de suministros surgidos durante la pandemia, presionando hacia el alza a la inflación y reduciendo las expectativas de crecimiento económico global. Los bancos centrales reaccionaron con alzas generalizadas y en algunos casos agresivas de sus tasas de interés de referencia. Este contexto de incertidumbre se reflejó en un alza sostenida del tipo de cambio, que se elevó de S/. 3.62 hasta S/4.00 entre abril y setiembre.

El BCRP intervino en el mercado cambiario realizando ventas de dólares al contado por US\$ 1,236 millones a lo largo del año, equivalentes a sólo el 11% de las ventas realizadas en el 2021. También se mantuvo activo en el mercado de derivados, renovando swaps cambiarios y en menor medida colocando CDRs, aunque en términos netos dejó vencer en conjunto US\$ 102 millones.

La Reserva Federal de EE. UU. inició su proceso de normalización monetaria y elevó su tasa de interés de referencia de 0.25% a 4.50%, acompañado de una postura más agresiva respecto del control de la inflación, aunque en términos de liquidez recortó su hoja de balance en sólo -2.4%. La incertidumbre asociada al alza de las tasas de interés, los temores de recesión y los efectos de la guerra Rusia-Ucrania impulsaron al dólar norteamericano a alcanzar su nivel más alto en 20 años a fines de setiembre.

A partir de octubre los mercados financieros cambiaron de sentimiento, ante un desempeño económico de EE. UU. mejor a lo esperado y a una postura de la Reserva Federal de EE. UU. más moderada. Las bolsas y los precios de los metales se recuperaron, lo que incidió en un nuevo descenso del tipo de cambio de S/.3.99 a S/.3.82, nivel en que se ubicó a fin de año. Los factores internacionales pesaron más en el mercado cambiario, pues el fallido golpe de estado del expresidente Castillo en

diciembre no cambió la tendencia previa. El tipo de cambio promedio del año fue S/.3.84.

Las tasas de interés activas de los bancos tuvieron un comportamiento al alza. La tasa activa promedio en moneda nacional (TAMN) se elevó de 11.0% a fines del 2021 a 14.3% a fines del 2022, en línea con la postura expansiva de la política monetaria. Del mismo modo, la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) se elevó de 6.8% a 9.1%, en línea con el alza de tasas de interés por parte de la Reserva Federal. Las tasas de interés pasivas tuvieron un comportamiento similar. La tasa pasiva en moneda nacional (TIPMN) se elevó en 194pbs, pasando de 1.03% a 2.97% y la tasa pasiva en moneda extranjera (TIPMEX) se elevó 83pbs, pasando de 0.22% a 1.05%.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 4.5% en el 2022, medido con tipo de cambio constante, acelerándose ligeramente respecto de 2021 (4.4%). Los créditos en soles desaceleraron pasando de un crecimiento de 5.6% a 2.5%, mientras que los créditos en dólares aumentaron significativamente, pasando de un ritmo de 0.3% a 11.9%.

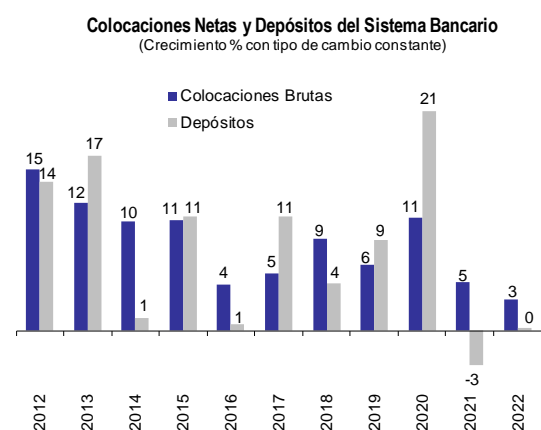
Los créditos a empresas desaceleraron, pasando de un ritmo de 3.8% a -1.3% debido principalmente a los pagos de amortizaciones del programa Reactiva. Sin considerar el programa Reactiva, los créditos a empresas desaceleraron de 12.2% a 8.4%. Los créditos a personas se aceleraron, pasando de 5.3% a 15.7%, luego de haberse contraído durante la pandemia debido al mayor cumplimiento de pagos, que se reflejó en un descenso del ratio de morosidad por debajo del nivel prepandemia, y a la reducción del endeudamiento de las personas.

El nivel de dolarización del crédito subió de 22.0% a 23.5%, 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 2022 el crédito creció 3.0%, mientras que los depósitos crecieron 0.3%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. La calidad de la cartera de crédito se reflejó en un ratio de morosidad que pasó de 3.77%

en el 2021 a 3.95% en el 2022, mientras que el nivel de cobertura de provisiones pasó de 156% a 148% de la cartera atrasada.

Los ingresos financieros se elevaron de 5.9% a 8.0% de los activos productivos, mientras que los gastos operativos se redujeron del 46.6% al 42.5% del margen financiero, reflejando una mayor eficiencia. El sistema bancario mantuvo holgados saldos de liquidez, tanto en moneda nacional (con un ratio de liquidez de 27.0% por encima del 8% exigido por el regulador) como en moneda extranjera (con un ratio de liquidez de 48.0% superior al 20% exigido por el regulador). El nivel de rentabilidad continuó recuperándose, pasando de 13.3% en el 2021 a 17.3% en el 2022.



Fuente: SBS, Asbanc, Scotiabank Perú

## PERSPECTIVAS 2023

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2023 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú son:

- El panorama económico global será retador. Esperamos un crecimiento bajo en algunas regiones lindando con recesión, junto con una inflación que está resultando difícil de controlar, mercados volátiles, tasas de interés en alza por un tiempo más, y un entorno geopolítico incierto tanto por la guerra Ucrania-Rusia como por tensiones alrededor del tema de la autonomía de Taiwán frente a China, y una polarización política en casi toda la región de América Latina.
- El PBI crecería 2.1%, según nuestras proyecciones, liderado por los sectores primarios, resaltando en particular Minería gracias al primer año completo de operaciones del proyecto Quellaveco que aportaría alrededor de 0.5 p.p. al crecimiento del PBI total. Por su parte, los sectores no primarios vinculados a la demanda interna mostrarían una importante desaceleración, en particular Comercio y Servicios, ante el menor ritmo de crecimiento del consumo privado -afectado por la menor disponibilidad de ingresos extraordinarios como los fondos de AFPs y CTS. De otro lado, el sector Construcción sería el único que registraría una caída, en línea con el retroceso de la inversión privada, en particular minera.
- La inflación, así como las expectativas inflacionarias, se mantendrán fuera del rango objetivo del BCR por tercer año consecutivo, el periodo más largo desde que el BCR adoptó el esquema de metas explícitas de inflación. Ello como consecuencia de la persistencia en los efectos de los choques internacionales y factores locales que inciden en una inflación más alta. La lenta trayectoria descendente de las expectativas inflacionarias permitiría al BCR mantener su postura restrictiva, por lo que esperamos que la tasa de interés de referencia se mantenga en su nivel terminal durante la mayor parte del año, siendo probable el inicio del proceso de descenso hacia fines de año, patrón que también es esperado para la mayoría de las economías emergentes.
- Es probable que el tipo de cambio continúe algo volátil en el 2023, considerando la persistencia de ciertas fuentes de incertidumbre, como los efectos del conflicto Rusia-Ucrania, la aún elevada inflación en el mundo y los ajustes adicionales de política monetaria global, así como los vaivenes del dólar norteamericano, que durante el 2022 alcanzó su nivel más alto en 20 años. A ello se agrega el inestable entorno político local, que podría incluso reflejarse en un deterioro del rating crediticio. Los fundamentos externos se

mantienen favorables para la apreciación del sol, con un superávit comercial previsto de US\$ 7,538 millones según el BCR, sostenido por la mejora en los precios de los metales y el mayor volumen exportado de cobre.

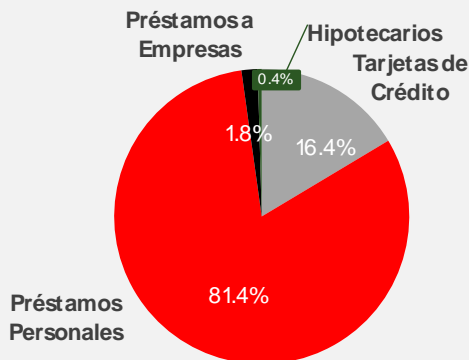
- La expansión del crédito estaría acotada por las tasas de interés más elevadas, así como por el pago de amortizaciones del Programa Reactiva. El crédito a personas desaceleraría luego de una significativa recuperación en el 2022, aunque continuaría impulsada por el buen desempeño del mercado laboral y del nivel de ingreso. Asimismo, esperamos una utilización progresiva del nivel de ahorro que se elevó desde la pandemia por la liberación de fondos de AFP y CTS. Finalmente esperamos que el nivel de digitalización continúe con su dinamismo, así como el proceso de desdolarización financiera.



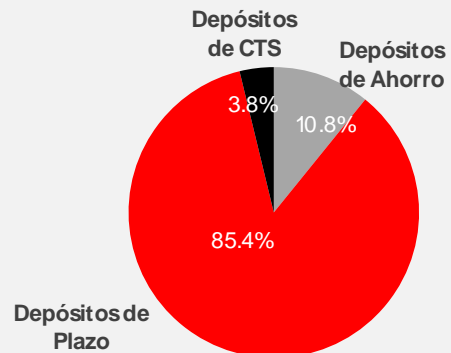
## Resumen Ejecutivo del Negocio

<b>Total Activos</b>	S/ 2,856 millones	<b>Total Ingresos</b>	S/ 640 millones
<b>Colocaciones Netas</b>	S/ 2,114 millones	<b>Utilidad Neta</b>	S/ 175 millones
<b>Depósitos</b>	S/ 1,392 millones	<b>Impuestos</b>	S/ 76 millones

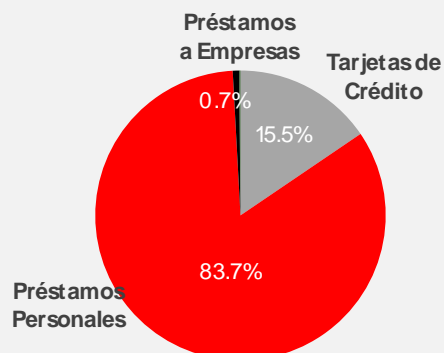
Colocaciones Brutas por producto, %



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.

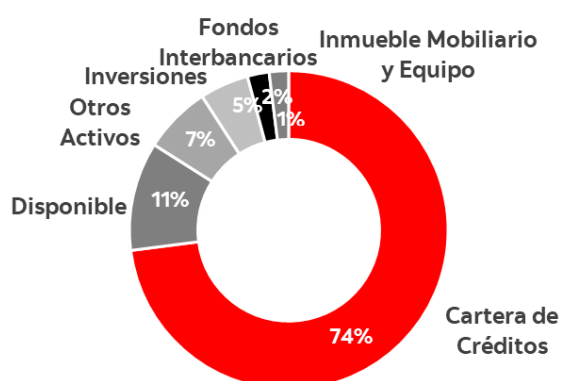
### ACTIVOS

Los activos totales al 31 de diciembre 2022 alcanzaron S/ 2,856 MM cifra superior en +S/ 135 MM (+5%) respecto a la de doce meses atrás, debido a un incremento de la cartera de crédito neta en +S/ 248 MM contrarrestado por una disminución del disponible en -S/ 140 MM.

El disponible disminuyó en -S/ 140 MM (-30%) respecto a la de doce meses atrás debido a menores depósitos en el BCR y menores saldos en caja.

La cartera de créditos neta fue de S/ 2,114 MM aumentando en +S/ 248 MM (13%) respecto a la de doce meses atrás, y representa el 74% de los activos totales. El incremento de la cartera neta se explica por una mayor cartera bruta +5% atribuible a las colocaciones vigentes (+16%).

### Composición % de los Activos 2022



### Total Activos S/ MM

Estructura de Activos	2020	2021	2022	Var. Anual	
				Abs.	%
Disponibles	580	460	320	-140	-30%
Fondos Interbancarios	0	0	64	64	-
Inversiones	216	70	144	74	106%
Cartera de Créditos	2,265	1,866	2,114	248	13%
Inmueble Mobiliario y	26	19	16	-3	-16%
Otros Activos	358	307	199	-108	-35%
<b>Total Activo</b>	<b>3,445</b>	<b>2,721</b>	<b>2,856</b>	<b>135</b>	<b>5%</b>

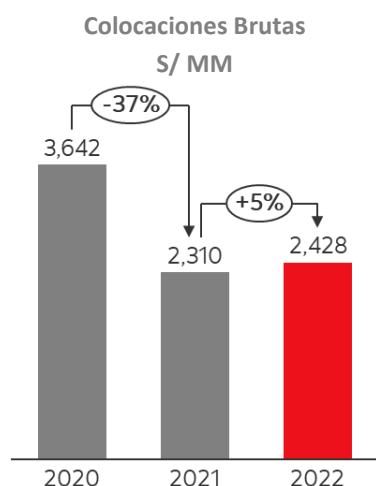
Principales cifras financieras en S/ MM

	2020	2021	2022	Var. Anual	
				Abs.	%
<b>Activo Total</b>	<b>3,445</b>	<b>2,721</b>	<b>2,856</b>	<b>135</b>	<b>5%</b>
Disponible	580	460	320	-140	-30%
Fondos Interbancarios	0	0	64	64	0%
Inversiones	216	70	144	74	106%
Colocaciones Brutas	3,642	2,310	2,428	118	5%
Colocaciones Vigentes	2,516	1,802	2,089	287	16%
Colocaciones Refinanciadas	387	385	230	-156	-40%
Colocaciones Vencidas	729	114	107	-7	-6%
Colocaciones en Cobranza Judicial	6	7	2	-5	-72%
Provisión de Colocaciones	-1,404	-471	-348	124	26%
Otros activos	384	326	214	-111	-34%
<b>Pasivos Totales</b>	<b>2,852</b>	<b>2,091</b>	<b>2,051</b>	<b>-40</b>	<b>-2%</b>
Depósitos y Obligaciones con el Público	2,206	1,469	1,392	-77	-5%
Adeudados	397	392	442	51	13%
Valores en Circulación	134	134	135	1	1%
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>593</b>	<b>630</b>	<b>805</b>	<b>175</b>	<b>28%</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-175</b>	<b>37</b>	<b>175</b>	<b>138</b>	<b>374%</b>

**COLOCACIONES**

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2022 totalizaron S/ 2,428 MM, cifra superior en +S/ 118 MM (+5%) a la de doce meses atrás, debido al aumento de la cartera vigente en +S/ 287 MM (+16%).

crecimiento de 22% con respecto a diciembre 2021, mientras que el consumo revolviente disminuyó 17% debido al producto tarjetas de crédito impactado por menores desembolsos. En préstamos a pequeñas y microempresas, la disminución fue de -S/ 34 MM (-74%) y -S/ 12 MM (-64%), respectivamente.



Al 31 de diciembre del 2022 los préstamos de consumo no revolviente representan el 80% de participación en las colocaciones brutas, ascendiendo a S/ 1,945 MM y registrando un

**Colocaciones Brutas por Tipo de Crédito**  
S/ MM

Colocaciones por Tipo de Crédito	2020	2021	2022	Var. Anual 2022/2021	
				Abs	%
Medianas Empresas	9	2	1	-1	-35%
Pequeñas Empresas	193	46	12	-34	-74%
Microempresas	77	19	7	-12	-64%
Consumo Revolvente	738	136	113	-23	-17%
Consumo No Revolvente	1499	1596	1945	349	22%
Hipotercarios	1	2	10	8	321%
<b>Total Vigentes</b>	<b>2516</b>	<b>1802</b>	<b>2089</b>	<b>287</b>	<b>16%</b>
Refinanciados	391	386	230	-156	-40%
Atrasados	734	121	109	-12	-10%
<b>Total Colocaciones Brutas</b>	<b>3642</b>	<b>2310</b>	<b>2428</b>	<b>118</b>	<b>5%</b>

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 2022 son de S/ 4.5 MM en FAE, así como S/ 9.1 MM en Reactiva. El detalle de los créditos de los programas FAE y Reactiva se muestran en el cuadro adjunto.

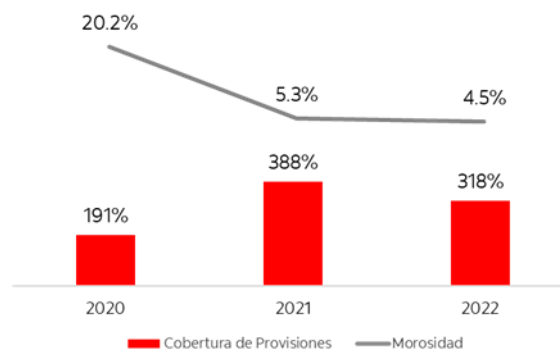
#### Créditos Programa FAE y REACTIVA S/ MM

CREDITOS DEL PROGRAMA FAE Y REACTIVA	2021		2022	
	FAE	Reactiva	FAE	Reactiva
Microempresa	8.4	7.3	1.9	3.3
Pequeña Empresa	17.7	23.2	2.6	5.6
Mediana Empresa	0.2	0.3	0.0	0.1
<b>Total</b>	<b>26.3</b>	<b>30.8</b>	<b>4.5</b>	<b>9.1</b>

#### CALIDAD DE ACTIVOS

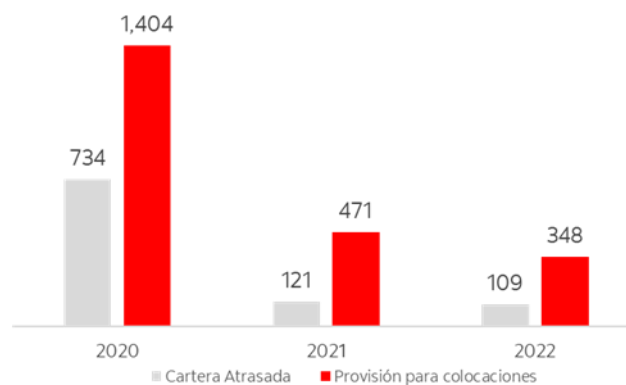
A lo largo del 2022 se ha mejorado significativamente la calidad de los activos, la cartera atrasada disminuyó en -S/ 12 MM (-10%) respecto a la de doce meses atrás alcanzando un saldo de S/ 109 MM, con un índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) de 4.5% en diciembre 2022, inferior al 5.3% en diciembre 2021 (-76 pbs) y se explica por menores créditos de cartera vencida.

#### Morosidad y Cobertura de Provisiones %



Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre del 2022 alcanzaron S/ 348 MM, mostrando una disminución de -S/ 124 MM (-26%) 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) fue de 318% al 31 de diciembre de 2022.

#### Cartera Atrasada y Provisiones S/ MM



Al 31 de diciembre del 2022, los créditos reprogramados fueron de S/ 21 MM, habiendo disminuido en -80% respecto a diciembre 2021

debido principalmente a castigos, amortizaciones y refinanciaciones.

### Créditos Reprogramados S/ MM

Tipos de Crédito	2021		2022	
	Masiva	Individual	Masiva	Individual
Medianas Empresas	1	1	0	0
Pequeñas Empresas	6	4	1	0
Microempresas	3	1	0	0
Consumo	51	42	10	9
Hipotecarios	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>9</b>

Los otros activos al 31 de diciembre 2022 fueron de S/ 214 MM, cifra inferior en -S/ 111 MM (-34%) a la de diciembre 2021, debido a la disminución del impuestos corrientes en -S/ 130 MM.

### Otros Activos y Otros S/ MM

OTROS ACTIVOS	2020	2021	2022	Var. Anual	
				Abs.	%
Cuentas por Cobrar	73	45	38	-7	-16%
Inmueble Mobiliario y Equipo	26	19	16	-3	-16%
Activo Intangible	2	3	2	-1	-24%
Impuestos Corrientes	100	141	10	-130	-93%
Impuesto Diferido	158	93	124	31	34%
Otros Activos	24	25	24	-1	-4%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>326</b>	<b>214</b>	<b>-111</b>	<b>-34%</b>

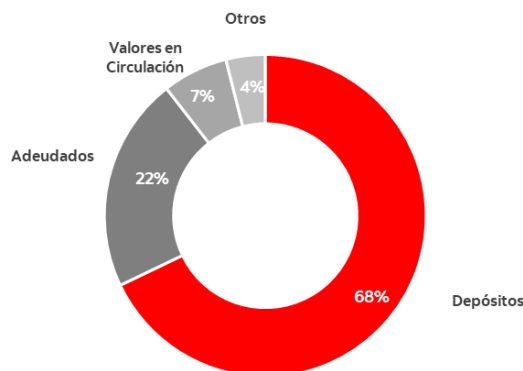
## PASIVOS

Al 31 de diciembre del 2022 los pasivos totales de CrediScotia alcanzaron la cifra de S/ 2,051 MM, cifra inferior en S/ -40 MM (-2%) respecto a la de doce meses atrás.

La disminución de pasivos proviene principalmente debido a menores depósitos de ahorro (S/ -62 MM, -30%).

PASIVOS	2020	2021	2022	Var. Anual	
				Abs.	%
<b>Depósitos y Obligaciones con el Público</b>	<b>2,206</b>	<b>1,469</b>	<b>1,392</b>	<b>-77</b>	<b>-5%</b>
Vista	12	13	11	-1	-12%
Ahorros	352	210	148	-62	-30%
Plazo	1,817	1,233	1,229	-4	0%
Otros Depósitos y Obligaciones	25	14	5	-9	-67%
<b>Adeudados</b>	<b>397</b>	<b>392</b>	<b>442</b>	<b>51</b>	<b>13%</b>
<b>Valores en Circulación</b>	<b>134</b>	<b>134</b>	<b>135</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
<b>Otros</b>	<b>115</b>	<b>96</b>	<b>81</b>	<b>-15</b>	<b>-16%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>2,852</b>	<b>2,091</b>	<b>2,051</b>	<b>-40</b>	<b>-2%</b>

### Composición % de los Pasivos 2022



Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/ 1,392 MM el cual concentra el 68% del pasivo total. Los adeudados representan el 22%, los valores en circulación 7% y otros el 4% del pasivo.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional fueron S/ 1,323 MM, disminuyendo 4% en comparación con doce meses atrás y constituyeron el 95% de los depósitos totales. Los depósitos en moneda extranjera fueron S/ 69 MM, disminuyendo 28% en el ejercicio.

**Total Pasivos**  
S/ MM

**Depósitos por Moneda**  
S/ MM

Depósitos por Moneda	2020	2021	2022	Var. Anual 2022/2021	
				Abs.	%
Obligaciones con el Público y Depósitos del SSFF MN	2,051	1,373	1,323	-50	-4%
Obligaciones con el Público y Depósitos del SSFF ME	124	96	69	-27	-28%
<b>Total Obligaciones con el Público y Depósitos del SSFF S/ MM</b>	<b>2,176</b>	<b>1,469</b>	<b>1,392</b>	<b>-77</b>	<b>-5%</b>
<b>Participación %</b>					
Obligaciones con el Público y Depósitos del SSFF MN	94%	93%	95%		
Obligaciones con el Público y Depósitos del SSFF ME	6%	7%	5%		
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		

PATRIMONIO	2020	2021	2022	Var. Anual 2022/2021	
				Abs.	%
Capital Social	529	529	529	0	0%
Capital Adicional	1	1	1	0	0%
Reservas	170	63	100	37	58%
Resultado Acumulado	68	0	0	0	0%
Resultado Neto del Ejercicio	-175	37	175	138	374%
<b>Total</b>	<b>593</b>	<b>630</b>	<b>805</b>	<b>175</b>	<b>28%</b>

Los adeudados fueron de S/442 MM al 31 de diciembre de 2022 y aumentaron en +S/ 51 MM (+13%) respecto a diciembre 2021, explicable por el mayor saldo con otras instituciones financieras del país.

Los valores en circulación fueron de S/ 135 MM al 31 de diciembre de 2022 y aumentaron en +S/ 1 MM (+1%) respecto a diciembre 2021, incluyendo intereses por S/5MM y están compuestos por bonos subordinados.

Los otros pasivos al 31 de diciembre 2022 fueron de S/ 81 MM, con una disminución de S/ -15 MM (-16%) respecto a diciembre 2021, debido principalmente a la reducción de cuentas por pagar relacionadas al programa REACTIVA.

#### Otros Pasivos y Otros S/ MM

OTROS PASIVOS	2020	2021	2022	Var. Anual 2022/2021	
				Abs.	%
Cuentas por Pagar	94	65	59	-6	-9%
Provisiones	9	5	8	3	49%
Otros Pasivos	13	25	14	-12	-46%
<b>Total</b>	<b>115</b>	<b>96</b>	<b>81</b>	<b>-15</b>	<b>-16%</b>

#### PATRIMONIO

El patrimonio al 31 de diciembre 2022 ascendió a S/ 805 MM, aumentando en S/ 175 MM (+28%) en los últimos doce meses, explicado por el resultado neto del ejercicio 2022 el cual fue positivo y ascendió a S/175 MM.

#### Patrimonio Neto S/ MM

## RESULTADOS

### Estado de Resultados S/ MM

ESTADO DE RESULTADOS	Acumulado			Var. Anual 2022/ 2021	
	2020	2021	2022	Var. Abs.	Var. %
Ingresos por Intereses	1135	524	646	122	23%
Gastos por Intereses	-121	-46	-90	-44	-95%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	86	79	82	3	4%
Resultados por Operaciones Finac. ROF	8	2	2	0	-22%
<b>Ingresos Totales</b>	<b>1109</b>	<b>559</b>	<b>640</b>	<b>80</b>	<b>14%</b>
Provisiones para Créditos Directos	-936	-141	-87	54	38%
Gastos de Administración	-427	-339	-292	47	14%
Depreciaciones y Amortizaciones	-15	-7	-5	2	25%
Valuación de Activos y Provisiones	-9	-11	-3	8	75%
Otros Ingresos y Gastos	22	-1	-2	-1	-59%
Impuesto a la Renta	83	-23	-76	-53	-230%
<b>RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>-175</b>	<b>37</b>	<b>175</b>	<b>138</b>	<b>374%</b>

Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 646 MM en el periodo de enero - diciembre 2022, compuestos casi en su totalidad por intereses de cartera de créditos directos, por un monto de S/ 629 MM, los mismos que muestran un incremento de 21% debido al mayor volumen de colocaciones vigentes.

Los gastos por intereses fueron de S/ 90 MM, aumentando en +95% respecto al acumulado enero-diciembre 2021. Este aumento se explica por mayores intereses pagados por obligaciones al público (+87%) y de adeudados (+111%), debido principalmente al incremento del costo de fondeo alineado al aumento de la tasa de referencia del BCR durante el ejercicio 2022.

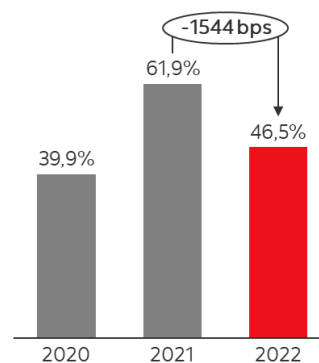
Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 82 MM, aumentando en +4% respecto al ejercicio anterior principalmente por mayores ingresos por comisiones por la venta de seguros. Las provisiones para créditos directos disminuyeron en -38%, alcanzando el monto de S/ 87 MM respecto a 12 meses atrás.

Los gastos de administración fueron de S/ 292 MM, disminuyendo en -14% con respecto al ejercicio previo, explicable por menores gastos de personal (-14%), gastos por servicios recibidos de terceros (-13%) e Impuestos y contribuciones (-38%).

La Productividad o eficiencia operativa, medida por el ratio de Gastos Administrativos (incluyendo depreciación y amortización) / Ingresos totales, dio como resultado 46.5% en el periodo enero-diciembre 2022, versus 61.9% del ejercicio 2021

atribuible a la reducción de gastos de administración.

### Índice de Productividad

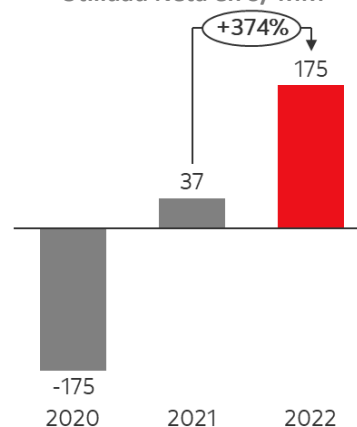


## RENTABILIDAD

Al 31 de diciembre 2022, el resultado del ejercicio fue una utilidad neta de S/ 175 MM, versus la de doce meses atrás, que fue de S/ 37 MM, explicado por el mayor ingreso por intereses, menores provisiones y gastos de administración, que atenuaron el aumento de gastos por intereses.

La Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) del período enero-diciembre 2022 fue 24.1% anual, el cual incremento con respecto al ejercicio 2021 que fue 6.5%.

### Utilidad Neta en S/ MM



## RATIO DE CAPITAL

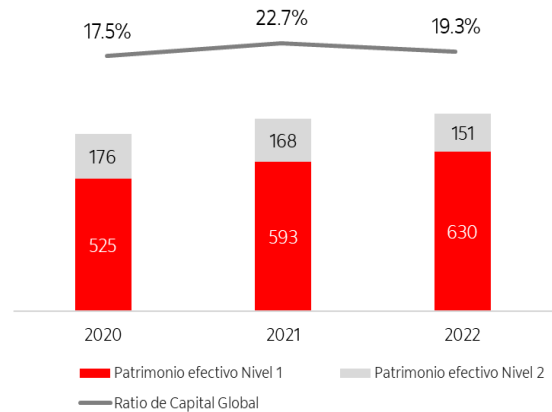
El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2022 alcanzaron el importe de S/ 4,047 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y

operacional, mostrando un aumento de +S/ 702 MM (+21%) respecto a diciembre 2021, atribuible principalmente al mayor impuesto diferido por pérdidas arrastrables, así como la recuperación de crecimiento de colocaciones.

Por su parte, el patrimonio efectivo total de CrediScotia sumó S/ 781 MM, superior en S/ 21 MM (+3%) al patrimonio efectivo del 31 de diciembre 2021, debido a un incremento de la reserva legal. El Ratio de Capital Global al 31 de diciembre de 2022 asciende a 19.3%, por encima del límite legal mínimo que es 8.5%, mostrando una disminución de -343 pbs con respecto al cierre de diciembre 2021 (22.7%) debido principalmente al incremento de los activos ponderados por riesgo.

CrediScotia registra el mayor Ratio de Capital Global en comparación con sus peers.

#### Ratio de Capital Global %



Al 31 de diciembre 2022, el requerimiento patrimonial total es S/ 410MM. El patrimonio efectivo de CSF es de S/ 781MM y cuenta con una holgura de S/ 371MM con respecto a los requerimientos totales, la cual le permite solventar el crecimiento sostenible de las operaciones de la Financiera.



## 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 y 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, esta comprende los productos de Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito y Extra Línea (XL), 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 Mi Vivienda 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, Cuenta Imparable, Depósitos a Plazo y cuentas CTS, además contamos con diferentes tipos de Seguros Optativos cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.

### Logros 2022

- Crecimos en Saldos Vigentes logrando en el Q4 +S/ 119 MM vs Q3.
- Desplegamos nuestro nuevo esquema de incentivos, para seguir incrementando la productividad, impulsar la rentabilidad y mejorar nuestro indicador de Pulso, siempre dentro de un entorno de Cumplimento.
- Continuamos impulsando el Comité de Productividad y Dispersión, que busca identificar oportunidades de mejora en la productividad del negocio gestionando a los equipos comerciales de más baja performance.
- Contamos con diferentes programas de reconocimiento a nuestro equipo como:
  - Estrella 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.
  - Applause 2022 y Plataforma Aplausos, entre otros.
- En el 2022 alcanzamos un 70% de NPS como nivel de recomendación de nuestros clientes. Se incrementó en +5pp el NPS Retail vs 2021; se tuvo un resultado de más 30,034 encuestas completadas en toda la red de Agencias y Retail, continuamos recibiendo retroalimentación de nuestros clientes a través de los callbacks (llamadas a clientes para escucharlos y seguir ofreciendo mejoras en el servicio que brindamos), compartimos con el equipo nuestro espacio Momento del Cliente para seguir reforzando todo lo relacionado a la atención.
- Cumplimos satisfactoriamente con las auditorías 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.

- Crecimos en niveles de productividad core en los Funcionarios de Negocio y Servicio.
- Se impulsó el auto fondeo a través del incremento en Saldo de Depósitos a Plazo por medio de diferentes campañas.

## OFERTA DE VALOR

### TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2022, los Saldos Vigentes de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 307 MM, -41% pbs respecto a diciembre del 2021. Con respecto a las Colocaciones Vigentes, estas alcanzaron una participación del 1.26% sobre el total del mercado<sup>1</sup>.

El portafolio de Tarjetas CrediScotia es un portafolio multisegmento 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 enfocado en los clientes.

#### Logros 2022

- En su 6to año consecutivo la campaña “PAPACHAM” sigue posicionada como la campaña principal y esperada por nuestros clientes, logramos superar +10% los canjes del 2021.
- Fortalecimos nuestra Alianza con Conecta Retail con la renovación de contrato hasta el 2027.
- Brindamos Líneas de Crédito por más de S/ 20 MM mensuales en el 2022.
- Consolidamos nuestra oferta valor con dinámicas diferenciadas a la competencia en nuestros aliados principales.
- Beneficiamos a más de 80 mil clientes con más de 400 campañas realizadas durante el 2022.
- Incrementamos en 60% la colocación en XL respecto al año anterior (S/ 145 MM).



### PRÉSTAMOS PERSONALES



Las Colocaciones Brutas en Préstamos Personales ascendieron a S/ 1,963 MM al cierre de 2022. Con respecto a las Colocaciones Vigentes, CrediScotia obtuvo el 3.58% de participación de mercado, por lo que pudo atender a un total de 205 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 ofrece préstamos personales de libre disponibilidad a todos los sectores del mercado de personas naturales: trabajadores dependientes de instituciones privadas o estatales y trabajadores independientes con o sin negocio propio de los segmentos C y D, que permiten a los clientes acceder a dinero para satisfacer cualquier necesidad y pagarlo en cuotas fijas mensuales.

#### Logros 2022

- Hemos incrementado nuestra producción en un 25% con respecto al año 2021, logrando atender a un 18% más de clientes que el año anterior.
- Seguimos reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre sus derechos y obligaciones.

### CRÉDITO HIPOTECARIO

<sup>1</sup> Market Share de colocaciones vigentes del sistema financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes) al cierre de diciembre 2022.



Con la finalidad de complementar la oferta de valor para nuestros clientes, lanzamos este año el crédito Hipotecario y Mi Vivienda.

Este Crédito fue diseñado para facilitar la compra de vivienda a clientes con Ingresos Formales,

Informales o mixtos, con tasa fija en soles y la posibilidad de mancomunar ingresos familiares para la evaluación.

Con el propósito de brindar acceso crediticio a clientes con ingresos informales o mixtos, lanzamos la metodología de evaluación a través del Plan Ahorro. Esta consiste en que el cliente sustente su capacidad de pago a través del ahorro por un número determinado de meses.

### Logros 2022

- Logramos la activación de una importante Línea de crédito con el Programa de Gobierno Fondo Mi Vivienda.
- En el 2022 atendimos a más de 51 clientes, cerrando el año con saldos vigentes por S/ 10.4 MM (73% de los créditos se sustentaron a través del Plan Ahorro del cliente).



### PASIVOS

Las captaciones de Personas Naturales fueron de S/ 732 MM de Saldos en diciembre 2022, los cuales están compuestos por tres productos principales: Cuentas de Ahorros (S/ 143 MM), Depósitos a Plazo Fijo (S/ 537MM) y CTS (S/ 50 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 2022



- Desde el mes de mayo lanzamos campañas para captar Depósitos a Plazo, ofrecimos tasas hasta 8.5% en soles, el resultado de las campañas nos permitió crecer S/ 91 MM de Saldos.
- En el mes de junio, mejoramos las tasas de CTS en soles y dólares.
- En el mes de octubre, mejoramos la tasa en soles de la Cuenta Imparable (ofreciendo una tasa de hasta 5.5%).
- 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 2022 lanzamos nuevos productos vinculados a nuestros Préstamos Personales, los dos seguros de desgravamen exigidos por ley: Desgravamen Tradicional con coberturas por fallecimiento e invalidez y Desgravamen con



Devolución con coberturas por fallecimiento, invalidez y sobrevivencia. Estos dos seguros además de nuestros Seguro de Vida de Préstamos Personales brindan una importante gama de opciones a nuestros clientes al momento de adquirir un Préstamo Personal. Además, desde agosto 2022, lanzamos nuestro nuevo Seguro de Desgravamen para Tarjetas de Crédito variando su costo en función al Saldo de Deuda del cliente, con un tope máximo de S/ 14.90 (muy competitivo en el mercado).

Esto permite que los clientes con Saldos de Deuda menores se vean beneficiados por una prima mensual más económica.

## CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE

En el 2022 focalizamos nuestros esfuerzos en los siguientes puntos:

- 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

Manteniendo una red de distribución eficiente, se generó el cierre de 4 oficinas retail Hiraoka.

De esta manera, al término del 2022, CrediScotia consolida una red de 169 puntos de atención activos que comprenden 64 agencias tradicionales, 7 oficinas compartidas con Scotiabank, 15 oficinas especiales en Centros de Negocio, 64 oficinas en Retail (Curacao, Cassinelli, Vega) y 19 establecimientos de operaciones básicas (Cajeros Express).

Respecto al año anterior, se generó una migración transaccional del 3% del Canal Tradicional al Canal Alternativo & Digital.

### Canales Digitales

Más Clientes realizan sus operaciones de manera rápida y sencilla en el aplicativo móvil, logrando un crecimiento transaccional del 41.7% respecto al año anterior.

Nuestra venta digital a través del landing dineroaltoque.com continúa consolidándose, logrando un crecimiento del 34.4% de colocación respecto al año anterior.

### Experiencia al Cliente

En el 2022, comprometidos con mejorar la experiencia de servicio en todos nuestros canales, incrementamos el nivel de recomendación de nuestros clientes alcanzando Red de Agencias 70%, Retail 71% y Contact Center 50%. Además, Se realizaron más de 8,500 callbacks, llamadas de seguimiento a los clientes, con el fin de reforzar relaciones y trabajar planes de acción.

## INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Este 2022, CrediScotia ha seguido recuperando su cuota de negocio en el sistema financiero, apuntando no solo a mayores volúmenes de producción sino también logrando la optimización entre el riesgo y la rentabilidad.

Este tipo de resultados se logró trabajando en equipo entre las diversas áreas de Analytics que tiene la empresa a través de la integración de sus herramientas en un solo gran proceso, el cual ha permitido evaluar los mejores escenarios para nuestros clientes y la Financiera.

En el caso del área de Inteligencia de Negocios, hemos brindado herramientas de pricing y propensión, las cuales ha sido utilizadas en este gran proceso de optimización. Por el lado de la estrategia de distribución y despliegue, se realizan una serie de ejercicios con grupos de control que nos permiten identificar el canal con los mejores niveles de contactabilidad, gestión de BBDD y ventas sobre los diversos productos que ofrece CrediScotia.

Hemos acompañado constantemente a nuestro equipo de Productos, Negocios y Gerencia General en la identificación de oportunidades de crecimiento en la oferta de valor de nuestros productos, teniendo como principal objetivo brindar soluciones adicionales a nuestros clientes y potenciales clientes.

Algunos de los proyectos elaborados en Inteligencia Comercial son los siguientes:

- **Nuevos modelos de propensión y contactabilidad.** Estas herramientas ayudan al equipo de Negocios a enfocarse en los clientes que tienen mayores probabilidades de tomar el crédito y a contestar la llamada telefónica de un callcenter.
- **Herramientas para la gestión de BBDD para cobranza.** Software que permiten asignar BBDD para cobranza a los equipos comerciales y, a la vez, recoger el resultado de la gestión realizada el cliente. Esto para poder medir los niveles de concreción y pago de los créditos.
- **Modelos de Pricing para el producto Libre Disponibilidad y Extra Línea.** Esto permite asignar la tasa más apropiada al nivel de elasticidad que tiene el cliente, logrando también el beneficio para CrediScotia.
- **Robots para atender las excepciones de plazo.** Esto libera la carga operativa de los equipos que manejan los precios en CrediScotia y, a la vez, acelera el proceso de atención de créditos.

## SOPORTE COMERCIAL

La Gerencia de Soporte Comercial canaliza todo el soporte al negocio que asegure la venta con calidad y dirige todos los esfuerzos en el cumplimiento de metas, para ello abarca los siguientes frentes: Ventas y Servicios, Control Interno de Negocios, AML, Gestión preventiva, Gestión y Control del Personal de Negocios, Elaboración, Control y Seguimiento del Presupuesto anual de viáticos de CrediScotia, Control de vacantes de la Gerencia de Negocios y Administración del personal volante.

### Logros 2022

- Acompañamiento y anclaje de las Disciplinas Comerciales en red de Agencias y Ventas Dirigidas.
- Despliegue de las Disciplinas para el Champion de Hipotecario y Centros de Negocios.
- Continuamos impulsando el Comité de Los Guardianes, que tiene como 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 1 convención de Negocios a nivel nacional.
- Realizamos comunicaciones quincenales referente a las buenas prácticas, así como actualización de procesos de temas referidos a KYC y AML.
- Implementamos iniciativas referentes al control interno para mitigar riesgos transaccionales protegiendo así a nuestros clientes y a la Financiera.
- Se logró considerar las adecuadas medidas correctivas y planes de acción para mitigar pérdidas financieras ante los eventos suscitados en las diversas sucursales.
- Se concluyó satisfactoriamente las actualizaciones de nuestro Plan de Negocios a fin de garantizar la continuidad de nuestros procesos ante la ocurrencia de cualquier evento.
- Cumplimos satisfactoriamente con las evaluaciones de Riesgos de los Proveedores ante el servicio brindado.
- Rediseñamos y lanzamos La Copa CrediWinner, nuestro programa de reconocimiento que busca reconocer a los mejores equipos y acompañar a los low performance.
- Se logró generar eficiencias en gastos de viajes por S/ 528 mil, a través de un adecuado plan de viajes.
- Trabajamos junto con Recursos Humanos, brindamos un soporte constante en el control de las vacantes (reducción en los tiempos de cobertura de vacantes), vacaciones (100% de cumplimiento), cursos (100% cumplimiento de los cursos regulatorios), etc.

## TESORERIA

El 2022 fue un año de retos importantes y enfocados en los objetivos que se habían planteado para la Tesorería. Cabe mencionar que la pandemia continuaba y el escenario económico mundial se vio golpeado por el desabastecimiento de combustible producto del conflicto entre los países de Rusia y Ucrania. La inflación a nivel mundial se incrementó, ocasionando que las tasas de referencia en todos los países tengan la misma tendencia. De igual manera,



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.

Por otro lado, se continuó con la coordinación establecida entre las áreas de Riesgos de Mercado y Tesorería de CrediScotia y 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 2022, CrediScotia tiene emitidos Bonos Subordinados por S/ 130 MM.

Para el año 2023, 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 2022, la gestión del Riesgo Crediticio siguió apoyando en el proceso de reapertura de ventas de CrediScotia en línea. Esta gestión siempre está basada en los límites definidos por Casa Matriz en Toronto y dentro del apetito de riesgo definido.

Asimismo, 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.

Alineados a la visión de un crecimiento saludable, en Riesgos se han realizado análisis para identificar segmentos de bajo riesgo que contribuyan a optimizar la relación riesgo/retorno. Adicionalmente, durante el 2022, se hicieron seguimiento a las acciones realizadas en campaña y se ajustaron de acuerdo con el performance de riesgo presentado.

Por otro lado, en el portafolio de Créditos Hipotecarios se ha mejorado la herramienta de preevaluación en línea para optimizar el flujo de venta del hipotecario.

Cabe señalar, que cada una de las acciones aplicadas en la Estrategia de Riesgos cumplen con las políticas internas.

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 2022, 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.

Como principales hitos, la Gerencia de Modelos incluyó una métrica para evaluar la robustez de los estimadores de ingresos utilizando el indicador de RMSE. Así mismo, se recalibró los Scores de Behaviour a nivel de producto y cliente, y el Score de Originación de LD con la finalidad de contar con herramientas con mejores indicadores de predicción para la Gestión del Portafolio en CrediScotia.

También se continuó con el seguimiento del Payment Rate (PR), el cual nos permitió conocer la efectividad en la Gestión de Cobranzas.

Adicionalmente, se incluyó una vista del PR a nivel de departamentos para poder hacer un seguimiento de cerca a la recaudación a nivel nacional.

Por otro lado, sobre la Gestión de Cobranzas de la cartera, durante el 2022 se desplegaron acciones para mejorar la efectividad de la Cobranza, desplegando una Estrategia Challenger para el portafolio de Préstamos y otra para Tarjetas de Crédito, en donde adecuamos la segmentación y tratamiento a un periodo postpandemia. El beneficio de estas Challengers versus la actual Estrategia Champion es monitoreado de cerca mes a mes.

Debido a estas acciones y un constante seguimiento de la óptima operativa de la cobranza, logramos alcanzar niveles adecuados de Payment Rate.

Finalmente, con el objetivo de mantener una sólida cultura de riesgos, durante el 2022 se continuaron realizando capacitaciones de las 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 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, 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 2022 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, se inició la migración del sistema Bancware a la plataforma tecnológica R-Studio, la 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 2022, 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 2022, 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 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 2022, 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.

### **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.

En el 2022, el programa TPRM realizó mejoras continuas para fortalecer el marco de control y

mantener un riesgo apropiado; así también, realizó simplificaciones en el proceso de evaluación de riesgos para mejorar la experiencia de usuario de Coupa Risk Assess. Se implementó el cuestionamiento efectivo a través de revisiones locales de QC (Control de Calidad)

### **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.

Las restricciones del COVID-19 siguen vigentes y se mantiene 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 2022, se han desarrollado las siguientes principales actividades:

- Alineamiento al Oficio N° 36482-2022-SBS “Aplicaciones web y móviles en producción a través de las cuales se realice alguna acción que requiera autenticación reforzada”.
- Capacitación y sensibilización de colaboradores y clientes.
- Proceso, 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 y 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 integridad, precisión y eficacia de los controles clave en procesos.
- Implementación de matriz de controles ISO-27001, PCI-DSS v3.1, Regulación SBS N°504-SGSI-C.

## 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 2022, 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:

- Oportuna difusión de las diferentes normativas emitidas por el regulador a las áreas internas pertinentes, coordinando y asegurando la implementación de los nuevos cambios regulatorios a fin de que las actividades del negocio, así como las políticas internas reflejen las disposiciones dadas por los organismos reguladores.
- 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, complementando la matriz de riesgos por unidad mediante la ejecución de la Declaración Jurada Anticorrupción, y atendiendo consultas y brindando asesoría de manera permanente.

- Mejora en la gestión de conflictos de intereses con la puesta en marcha de una nueva plataforma para la gestión de obsequios/presentes, y adopción de la Política sobre Regalos y Entretenimiento.

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

- Incremento de 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.
- Realización de campañas de concientización en privacidad y protección de datos personales para todos nuestros equipos.
- Establecimiento de mecanismos de control en las relaciones contractuales con terceros que acceden al manejo de la información.
- Validación del cumplimiento del principio de consentimiento en diversos procesos que contienen este flujo.

### 3) Para el área de Monitoreo y Testeo:

- Se llevaron a cabo 4 pruebas de controles de cumplimiento regulatorio, conducta, tecnología de la información y buenas prácticas.
- Se establecieron revisiones a líneas de negocios de CrediScotia y a las funciones corporativas de soporte.
- En el programa de AML se llevaron a cabo 3 pruebas para la evaluación de la eficacia de los controles.

### 4) Para las unidades de Cumplimiento de cada línea de negocio:

- 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, diseño hasta su total implementación.
- 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.
- Establecimientos 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 2022, 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 2022, 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 III 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 CrediScotia.

## GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO

Durante el 2022, Capital Humano redefinió sus roles de acuerdo con la coyuntura y siendo un aliado estratégico para lograr los objetivos de negocios. Se implementó diversas iniciativas enfocadas en el Bienestar de los CrediWinners y el impulso de maximizar los desempeños individuales y colectivos, 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.

### Selección del Talento Humano

Desde Selección del Talento Humano, nos reinventamos nuevamente y decidimos incorporar a nuestras evaluaciones, una modalidad híbrida, a fin de retomar el contacto con los líderes contratantes y los postulantes; siendo la



oportunidad perfecta para hacerlos sentir como en casa. De igual manera, esto nos permitió seguir potenciando nuestras evaluaciones, entrevistas, dinámicas y paneles. Gracias a ello se logró cubrir 520 vacantes, de las cuales 106 fueron ascensos de colaboradores de CrediScotia 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 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 113 sesiones.

### **Aprendizaje y Desarrollo**

Durante el 2022, se lograron entregar 70,601 horas de capacitación a nuestros CrediWinners. Esto gracias a las rutas de aprendizaje desarrollados de la mano con los líderes, para lograr cerrar los gaps identificados en los levantamientos de necesidades de capacitación. Se desarrollaron 45 rutas diferentes, según puesto y unidad de trabajo, enfocándonos en posiciones claves para el cumplimiento de los objetivos. Además, se utilizaron diferentes recursos de aprendizaje como webinars, cursos e-learning, cursos presenciales y sesiones online en vivo. Los principales temas para

desarrollar fueron para reforzar temas comerciales, habilidades blandas y de negocio.

En las áreas de Negocios, se concentró el 35% de rutas de aprendizaje personalizadas (16) según las necesidades y objetivos identificados para cada puesto. En estas, se reforzaron temas 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.

Por otro lado, desarrollamos el Programa “Líderes del Cambio” el cual tuvo como objetivo principal, capacitar a los líderes en habilidades tales como comunicación, construcción de confianza y cómo lograr ser líderes adaptativos. Fueron 194 líderes capacitados, representando 92 horas de capacitación.

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.

Por otro lado, en nuestra Inducción al puesto virtual preparamos a nuestros nuevos CrediWinners para iniciar Con Todo, 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. También, actualizamos la inducción al puesto a nuestros Representantes de Servicios, reforzando el uso de nuestras plataformas comerciales, gestión de la venta (talleres comerciales, venta con calidad y actualización de productos), uso de simuladores y refuerzo en habilidades, consiguiendo 101 horas presenciales y virtuales de contenido en cada inducción.



¡Porque la línea de carrera y el desarrollo profesional se celebra Con Todo! Nos unimos para felicitar en el 2022 a 128 CrediWinners que crecieron juntos

asumiendo nuevos retos, siendo el 61% mujeres y 39% hombres,

Buscando siempre el desarrollo de nuestros líderes CrediWinners, implementamos una nueva categoría con el puesto de Gerente de Agencia Senior.

## Cultura

Nuestra Cultura CON TODO es la brújula que guía y caracteriza nuestra forma de ser y hacer las cosas, la cual impulsa nuestra estrategia y visión de ser la financiera más ágil y simple para nuestros clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros CrediWinners, con el mejor balance riesgos/rentabilidad para nuestros inversionistas. Por eso, durante el 2022, desarrollamos diversas actividades para promover la vivencia plena de nuestro propósito #PorNuestroFuturo y seguir motivando a nuestro equipo ganador.

Iniciamos el año con las actividades por nuestro **13° Aniversario**, celebrando el orgullo de ser una gran familia porque CrediScotia es nuestro Hogar de Trabajo CON TODO. Porque Vender con Calidad y hacer realidad los sueños de nuestros clientes es nuestra pasión. En abril vivimos el **Día del Vendedor**, reconociendo los atributos que forman parte de nuestra esencia CrediWinners porque siendo comprometidos, generosos, empáticos, creativos, optimistas Jugamos para Ganar CON TODO.

Este año elegimos juntos nuestro **símbolo CON TODO**, un corazón que formamos con las manos y representa la manera única y apasionada que tenemos en CrediScotia de hacer que las cosas sucedan, con esa actitud ganadora que nos motiva a dar lo mejor de nosotros **#PorNuestroFuturo**. Porque en CrediScotia el corazón de los CrediWinners late con más fuerza.

En CrediScotia sabemos que la comunicación es un factor clave para el fortalecimiento de nuestra

cultura ganadora y la construcción de ambientes de confianza y cercanía. Por eso, contamos con diferentes espacios y canales de comunicación y escucha para llegar a todos nuestros CrediWinners, siempre de la mano del rol comunicador de nuestros líderes.

En el 2022, compartimos 3 grandes espacios de comunicación y cultura, empezando con nuestro **Encuentro de CrediWinners** una reunión virtual donde participan todos los colaboradores a nivel nacional para celebrar nuestros logros, vivir nuestra cultura de reconocimiento, dar a conocer las novedades de la estrategia y los nuevos proyectos del año. Continuamos con el **Encuentro de Líderes** y el **Foro de Negocios**, dirigido para los Líderes de la Financiera para profundizar en la estrategia, mensajes y celebración de logros. Además, aprovechamos estos espacios para revelar y difundir el lema que acompaña nuestra estrategia comunicacional y nos motiva durante todo el año fiscal: **Por el Futuro que Soñamos CON TODO**, frase que fue elegida mediante votación por todos los CrediWinners.

Porque la comunicación oportuna, clara y transparente es la clave para construir relaciones de confianza, lanzamos nuestra campaña **#MotoresDelCambio** para acompañar a nuestros CrediWinner en la gestión del cambio que estamos impulsando a partir del anuncio del acuerdo de venta de CrediScotia al grupo Unicomer. Para ello, habilitamos diferentes espacios y canales de comunicación para compartir consultas sobre el proceso de cambio y conversar sobre el futuro que estamos construyendo juntos. Lo hicimos a través de videos mensuales del Gerente General sobre los principales avances y novedades de nuestro camino hacia la nueva Credi, habilitando un Buzón de Consultas con un tiempo de respuesta de dos días; facilitando espacios de conversación cercana como el **Habla CrediWinner**, reunión liderada por el



Gerente General donde compartió con más de 120 colaboradores, nuestras charlas virtuales de **Capital Humano te escucha y acompaña** que llegaron a más de 900 colaboradores a nivel nacional; y la realización de cuatro Kick Off a cargo de los líderes

para seguir reforzando los mensajes con sus respectivos equipos.

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. Un espacio que inicia con la reunión del Gerente General y que se replica en todas las áreas de la Financiera para asegurarnos que la información llegue a todos nuestros colaboradores a nivel nacional. También, continuamos con nuestros programas de escucha y acompañamiento a los equipos: **Más Cerca**, espacio que le permite a nuestros líderes conocer a la persona más allá del colaborador y **Todos a la Cancha**, donde nuestros líderes comparten experiencias especiales en visitas presenciales a con los equipos de Negocios.

Renovamos nuestro grupo cerrado de Facebook, un espacio que nos une a los CrediWinners 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 vivencia de nuestra cultura de reconocimiento. Ahora somos **“Comunidad #CONTODO”**, un nuevo nombre que refuerza nuestra identidad y sentido de pertenencia. Además, porque somos **Más divertidos y digitales**, continuamos con la creación de stickers, fondos de pantalla y TikToks sobre aspectos culturales o temas de nuestra estrategia ganadora; reforzando así el lado digital y lúdico de CrediScotia, sobre todo por nuestro gran público millennials.

Porque valoramos cada voz, en el frente de Clima Laboral, dos veces al año, realizamos nuestra encuesta interna **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 2022, porque son reflejo de nuestra cultura CON TODO y de nuestro liderazgo cercano al servicio de los equipos. Los principales resultados del 2022 son los siguientes:

Indicador	Encuesta de Seguimiento (febrero 2022)	Encuesta Anual (julio 2022)
Índice de Compromiso del Colaborador	90%	89%
Dimensión: Retroalimentación sobre el Líder:	89%	89%
Dimensión: Diversidad, Inclusión y Cultura	91%	91%

### Experiencia al Colaborador

Nuestra cultura CON TODO pone en el centro de la estrategia a las personas. Son nuestros CrediWinners quienes hacen suya cada meta y tienen un rol esencial en la sostenibilidad de nuestro negocio. Por eso, nuestro compromiso permanente es brindarles experiencias significativas que nos hagan merecedores de su compromiso y confianza; y los motiven a dar siempre lo mejor para vivir nuestro propósito de construir un mejor futuro para nosotros, nuestros clientes y nuestro querido Perú.

Durante el 2022, gracias a la llegada de las vacunas y al mayor conocimiento para hacer frente al COVID-19, las áreas de Soporte retornamos a la presencialidad con nuestro programa **“Estamos de Vuelta CON TODO”** para seguir trabajando de forma más dinámica, colaborativa y cercana al Negocio; manteniendo siempre de no bajar la guardia porque #EntreTodosNosCuidamos.

La tecnología y virtualidad llegaron para quedarse y las incorporamos en nuestros eventos anuales como el Encuentro de CrediWinners y la Ceremonia de Reconocimiento Lo Mejor de lo Mejor; así como en las celebraciones de fechas especiales como el Día de la Madre, Día del Padre, Fiestas Patrias, Día del Niño, Día del Adulto Mayor, Bienvenida Año Nuevo Toronto y mucho más.

Somos un Hogar de Trabajo culturalmente diverso y nos sentimos orgullosos de ser el reflejo de la multiculturalidad de nuestro país. Por eso, como parte nuestras actividades por Fiestas Patrias, realizamos nuestro “**Challenge Patrio**”, un concurso a nivel nacional donde los equipos se organizaron para representar un Mashup peruano con una mezcla de 5 canciones emblemáticas de nuestro Perú.

Por el mes del Niño, realizamos una nueva edición del concurso **CrediPekes CON TODO**. Una actividad pensada especialmente para los más pequeños de la casa como los hijos, sobrinos, nietos y/o hermanos de nuestros colaboradores. CrediPekes entre los 4 a 12 años que nos deleitan con su talento en tres diferentes categorías: Declamación, Dibujo y TikTok.

Este año volvió nuestra **Liga de CrediWinners**, un evento deportivo de integración y camaradería para compartir en equipo y dejarlo todo en la cancha porque juntos Jugamos para Ganar. En Lima se realizó un campeonato de vóley y futbol para los colaboradores de las Agencias, Puntos Retail y Áreas de Soporte; y en Provincias se organizaron por zonas para disfrutar de una yincana o día deportivo. De esta manera, fomentamos la participación de todos nuestros colaboradores a nivel nacional.



También realizamos nuestro tradicional CrediWeen Criollo, una actividad que combina lo mejor del Halloween y nuestra Canción Criolla. Los equipos a

nivel nacional demuestran su creatividad en la decoración de nuestro Hogar de Trabajo y en la elaboración de nuestros disfraces con material reciclado. Además, recibimos la visita de nuestros CrediPekes para que puedan disfrutar de un recorrido y conocer las instalaciones de CrediScotia.

En CrediScotia estamos comprometidos en brindar experiencias memorables a todos los colaboradores, lo cual refleja nuestra visión: “Ser el mejor lugar para trabajar para nuestros CrediWinners” y esta experiencia inicia desde el primer contacto con el nuevo colaborador. Por eso,

potenciamos nuestro Onboarding con el programa “Bienvenido a tu viaje CON TODO”, el cual que inicia con la bienvenida virtual de uno de los líderes de primera línea a través de un conversatorio ameno y cercano donde conocen más de la organización, la trayectoria del líder, así como a la persona detrás del colaborador. Posteriormente se les lleva a un viaje para conocer nuestra cultura CON TODO y otros temas de interés para su gran ingreso en CrediScotia. Sabemos lo importante que es la formación de la familia a quienes también les damos la bienvenida a través de una tarjeta virtual y cada equipo prepara un recibimiento acogedor acompañándolo durante el inicio de su viaje.



### **Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo**

El bienestar de los CrediWinners y sus familias es una prioridad para CrediScotia; durante el 2022, continuamos creando acciones que permitan seguir construyendo el mejor futuro para todos y todas.

Entre las principales medidas realizadas tenemos lo siguiente:

**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 32 talleres presenciales y virtuales que permitieron llegar a todos los equipos. Se consideraron los siguientes frentes:

- Mente Sana:
  - Taller: Risoterapia.
  - Charlas: Importancia del asertividad en relaciones personales, manejo de emociones, importancia de la salud mental, el reto de ser padres.
  - Soporte psicológico y monitoreos psicosociales presenciales y virtuales en agencias.
- Cuerpo Sano:

- Charlas: Cuidado de la piel, alimentación saludable, lesiones y enfermedades de la columna vertebral, prevención de enfermedades renales y cáncer de mama, primeros auxilios.
- Soporte médico a cargo de los médicos ocupacionales y médico de tóxico.
- Feria de Salud y Relax: Masoterapia, limpieza facial, nutrición y medicina general.

**Plan Juntos para Ganar**, con el propósito de promover una cultura de ahorro, se concretó el reembolso de subsidios por incapacidad temporal y maternidad ante EsSalud por la cantidad de S/ 547,886.

**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 cuarentena. Se cubrieron pruebas de antígeno a 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 de 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 COVID-19, abarcando el ámbito social familiar, psicológico y médico.
- Soporte y seguimiento al grupo de CrediWinners con enfermedades o condiciones de 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 COVID-19 logrando que el 100% de los CrediWinners cuente con las tres dosis.

**Promoción de la vacunación contra la influenza**, concretando alianzas con centros médicos y activando una campaña presencial.

**Impulsando corazones solidarios**, generando nexos con entidades como el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas, logrando 60 donantes voluntarios de sangre para pacientes con cáncer.

**Velando por la Seguridad y salud en el trabajo de nuestro CrediWinners**, se realizaron inspecciones virtuales y presenciales para saber el estado de nuestros puntos de atención. Asimismo, se actualizó la normativa relacionada a seguridad y salud, y acompañamos a los líderes de la organización, reforzando las medidas de prevención que se deben cumplir dentro y fuera de las agencias y oficinas. Brindamos ponchos y botas para la lluvia beneficiando a 87 CrediWinners de las zonas oriente y centro.

### **HR Business Partners**

El equipo de HR Business Partner, coparticipó en la creación e implementación de las diferentes iniciativas transformacionales del negocio para afrontar los nuevos desafíos, atraer y retener al talento clave e integrar los procesos de Capital Humano al tener una visión general e integradora de CrediScotia.

- Coparticipación con Selección del Talento Humano en la Identificación y desarrollo del talento externo e interno en paneles desde el Middle Management, asegurando la mejor adecuación persona-puesto- cultura y el seguimiento al avance de mujeres en posiciones de liderazgo.
- Participar y co-liderar las iniciativas en procesos de reestructuración organizacional de acuerdo con metodologías ágiles y acorde a las nuevas necesidades.
- Línea de carrera y planes de aprendizaje: Del mismo modo, en coordinación con la Unidad de Aprendizaje, identificamos las necesidades

formativas para el plan anual de capacitación, con los líderes de Negocios y de Soporte y Gobierno y diseñamos el mapa de carrera en las posiciones de Agencias.

- Participamos en los lanzamientos de nuevos productos y relanzamientos de CrediScotia: Hipotecarios y Segmento Clientes Banca Exclusiva.
- Desde el rol de velar por el correcto cumplimiento de la normativa legal y las políticas de la Financiera, estuvimos en estrecha coordinación con la Unidad de Relaciones Laborales y Líderes de Negocios en los procesos de tercerización y crecimiento de nuevas actividades comerciales.

### 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 reconocimos a más de 400 CrediWinners destacados por su desempeño sobresaliente y/o porque son referentes de nuestra cultura basada en acciones destacadas que lo demuestran.
- Vivimos nuestra cultura de reconocimiento con todo en nuestra plataforma digital aplausos 2.0 donde se enviaron 3,827 reconocimientos durante el año y más de 1,208 CrediWinners recibieron al menos 1 reconocimiento por desempeño, cultura y valores. Se recibieron en total 5,747 reconocimientos. El 100% de CrediWinners tienen acceso a la plataforma Aplausos 2.0.
- Por otro lado, hemos reconocido a los mejores del año con 18,000 Puntos (52 ganadores Anuales) y de ellos elegimos a los 12 ganadores de Lo Mejor de Lo Mejor quienes recibieron además 200,000 Puntos aplausos y 3 días libres para disfrutarlos en familia.
- Implementamos nuestro programa de Reconocimiento **“La Copa Solución”** dirigido a reconocer los desempeños destacados en la gestión de cobranza de nuestro equipo de Soluciones Integrales, impactando a 105 CrediWinners.
- Celebramos la trayectoria de nuestros CrediWinners en Quinquenios, resaltando los años compartidos llenos de grandes experiencias, logros y aprendizaje en nuestro hogar de trabajo. Implementamos nuestro boletín Quinquenios, felicitando a 133 CrediWinners por su tiempo de servicio.
- Reforzamos nuestras políticas de compensaciones en agencias durante todo el 2022, esto nos ayudó a transmitir nuestras pautas y nos da mayor soporte ante cualquier revisión futura por parte de los entes reguladores.
- Se instauró el Comité Local Corporativo para continuar asegurando la productividad y eficiencia de los Planes de Compensación Variable.
- Incluimos la asignación de vales de alimentos para nuestros 66 Asistentes de Operaciones, llegando a un 100% de CrediWinners de Negocios con este beneficio.
- Ejecutamos nuestro Programa Compensation Annual Review (CAR), donde logramos ejecutar el Plan de Incentivos Anual (AIP), de acuerdo con el cumplimiento de la compañía y del desempeño individual de nuestros colaboradores. Además, llevamos a cabo la ejecución de las propuestas de incrementos



salariales al 32% de nuestros CrediWinners, en el marco de la Revisión Salarial Anual (RSA) cuyo objetivo es la revisión del salario básico de nuestros CrediWinners en base a la meritocracia, evaluación de desempeño y el posicionamiento dentro de la banda salarial interna. Este año incluimos el parámetro de equidad de género (Gender Gap) construyendo día a día una cultura salarial equitativa.

- Dentro de Beneficios y Reconocimiento, seguimos impulsando programas con foco en el desarrollo profesional y el equilibrio laboral-personal de nuestros CrediWinners y sus familias. Este 2022, lanzamos el programa “Scotia Work: una nueva manera de trabajar”, el cual cuenta con tres modalidades de trabajo: presencial, híbrido y remoto. También se ha mantenido dentro del programa “Flex Time” el lanzamiento de “Early Friday”, programa dirigido a los CrediWinners que ayudan a vender (Soporte y Gobierno), los cuales pueden gozar de mayor tiempo libre saliendo los viernes de verano desde las 14:00 horas y los “Full Days” dirigido a los CrediWinners que venden, los cuales puedan gozar de dos días de descanso adicionales.

## Relaciones Laborales

Iniciamos el año 2022 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 122 líderes de agencia y funcionarios Senior en la gestión de las relaciones laborales, 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.

## Inclusión

En CrediScotia fomentamos una cultura que escucha la voz y respeta las diferencias que nos hacen únicos porque estamos convencidos que **La Inclusión nos hace más fuertes**. Por eso, durante todo el año, realizamos diferentes actividades para hacer realidad nuestro compromiso de trabajar cada día por un mejor futuro para Todas y Todos.

En marzo, realizamos una nueva edición de nuestro **Panel #MujeresQueInspiran – Aliados por la Equidad**, un espacio donde reflexionamos sobre el avance de la mujer en nuestro país y organización; y compartimos historias inspiradoras de empoderamiento y liderazgo femenino, así como el rol de hombres y mujeres en el camino a la equidad. Sin duda uno de los eventos de Diversidad e Inclusión más esperados del año, que cuenta con la moderación de nuestro Gerente General.



Desde hace 13 años, estamos comprometidos en construir y ser el reflejo de una sociedad más justa y equitativa. Por eso, en abril compartimos con todos nuestros Stakeholders la segunda edición de nuestro Reporte de Equidad, un documento que nos invita a celebrar juntos lo alcanzado, pero también a reflexionar sobre el camino que nos queda por recorrer. Para que nuestro mensaje de equidad sea escuchado por más peruanos y peruanas, difundimos el Reporte a través de nuestra página web, cuenta corporativa de Facebook y las cuentas de LinkedIn de nuestros líderes.

Además, lanzamos nuestra campaña **Aliados por la Equidad** para concientizar y tomar acción para

eliminar los sesgos inconsistentes y estereotipos de género. Asimismo, impulsamos la importancia de asumir y ejercer una paternidad corresponsable para contribuir a la construcción de hogares saludables y un país sin barreras.

### **Abrazamos la Diversidad**

Nuestra diversidad cultural nos emociona, pues somos el reflejo de un país diverso; por eso, promovemos la historia, tradiciones y herencia cultural de los departamentos donde CrediScotia está presente. Para ello, organizamos visitas virtuales de nuestros líderes por MS Teams a las agencias ubicadas en las regiones que celebran la fundación de la ciudad, fiesta cultural, cívica o religiosa donde los CrediWinners se organizan y dan a conocer más de su cultura y gastronomía presentando los platos típicos, historia, danzas donde muestran las lindas vestimentas y también bailan orgullosos de su cultura y de su gente. Durante el 2022 realizamos 26 visitas, impactando a 672 colaboradores.

### **Gestión de Personas y Nóminas**

En el 2022, se retomó el pago a través de la plataforma de Telebanking, realizando también los pagos de CTS a través de esta plataforma, generando oportunidad en los abonos independientemente a la entidad financiera, teniendo un impacto muy importante en el proceso de pagos.

Asimismo, se logró sincerar todas las partidas contables históricas; generando un mayor control contable sobre las cuentas asociadas a nóminas.

Automatizamos la solicitud de vales de alimento, lo cual genera ahorro en tiempo con el seguimiento de las renovaciones de las tarjetas de alimento de nuestros CrediWinners.



## SOSTENIBILIDAD

Guiados por nuestro propósito de construir un mejor futuro para todas y todos, en CrediScotia incorporamos la sostenibilidad en nuestra manera de hacer negocios porque sabemos que es la clave para la creación de valor compartido para todos nuestros grupos de interés. De esta manera, contribuimos con el desarrollo ambiental, el crecimiento económico y el bienestar social de nuestro querido Perú. En el 2022, reafirmando este compromiso, continuamos la implementación del plan estratégico del Grupo Scotiabank, 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*

Tenemos como objetivo 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. Para ello, el grupo Scotiabank impulsa los siguientes proyectos de inversión social:

#### **Plan Internacional**

Asegurar la inclusión y bienestar económico de todas las personas es uno de los desafíos más importantes de nuestro país. Por ello, nuestro objetivo es promover la resiliencia económica a través de la educación financiera, emprendedora y previsional.

En el 2022 realizamos las siguientes acciones:

Nuestro proyecto de inversión social **Formando Emprendedores del Mañana**, en alianza con Plan Internacional, busca fortalecer las capacidades financieras, sociales y de emprendimiento de estudiantes y docentes de colegios públicos de

Lima, Cusco y Piura. En el 2022, 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:

- Presentación de la solución digital, siguiendo el enfoque de género y asegurando la protección de datos de estudiantes.
- Implementación piloto de la solución digital para 2,514 estudiantes en dos colegios (1 de Lima y 1 de Piura) y entrega de equipamiento hardware (incorpora 120 tablets y laptop)
- Conformación de 36 Clubes Emprendedores, incluyendo 68 madres y 6 padres de familia
- Implementación de 3 Concursos de Capital Semilla
- Entrega de 29,996 textos para estudiantes (15,671 en el nivel primaria y 14,325 textos en nivel secundaria en la región Lima y Piura) y 929 Guías para docente, en los 24 colegios beneficiarios.

El material permite a docentes implementar experiencias de aprendizaje que contribuyan al desarrollo de competencias y capacidades en el marco del Currículo Nacional de Educación Básica.

#### **Fundación Forge**

El proyecto **Tu Futuro** desarrolla habilidades socioemocionales y acompaña a las y los jóvenes en su inserción laboral, la metodología es 100% online y vivencial, basada en el vínculo, el desarrollo de la autonomía, y enfocada en la tarea, elevando sustantivamente el perfil de empleabilidad para insertarse en empresas formales. Se financiaron 120 becas durante el 2022. Actualmente los beneficiarios del proyecto vienen desarrollando sus habilidades socioemocionales y están siendo acompañados por especialistas del programa para favorecer su inserción laboral.

#### **Enseña Perú**

A través del proyecto “**Educación de Excelencia en Huancavelica**” durante el 2022 se promovió un cambio sistémico educativo a partir de un enfoque de liderazgo colectivo y acción intersectorial que garantice educación de calidad para los estudiantes de primaria y secundaria de esa región. Junto a la Dirección Regional de Educación de Huancavelica, se co-diseñó un módulo formativo que impulsa la educación financiera y la educación basada en competencias para directores y especialistas de las 8 UGEL de la región. El proyecto ha intervenido 16 instituciones educativas, con 855 estudiantes directamente impactados.

### **Junior Achievement**

A través del proyecto “**Economía para el éxito**” se busca mejorar la educación financiera, la preparación para el trabajo y el espíritu emprendedor de manera significativa a través de diversos programas educativos. El número de beneficiarios es de 27,688 y 300 voluntarios aportando conocimiento.

### **Reactivación Económica**

A través de nuestro proyecto Mujeres Resilientes, realizado en alianza con CARE Perú, se realizaron el acompañamiento a 335 emprendedoras en la elaboración de planes de negocio individual y colectivo

Los principales avances en el 2022 fueron:

- En la región de Arequipa se logró 100 emprendedoras que cuentan con planes de negocio individuales.
- En la región La Libertad se logró 105 emprendedoras que cuentan con un plan de negocio individual y/o colectivo.
- En la región Lima se logró 100 emprendedoras que cuentan con planes de negocio individual y colectivo.

### **PILAR 2: CULTURA DIVERSA E INCLUSIVA**

#### ***Por un país más equitativo***

Promover una organización y un país más equitativo, diverso e inclusivo es un compromiso

que asumimos con convicción y responsabilidad en CrediScotia. Por eso, trabajamos los 365 días del año para fomentar una cultura donde prime el respeto, se celebre la diversidad y se valoren las diferencias que nos hacen únicos para que cada persona puede ser y expresarse tal como es.

### **La inclusión nos hace más fuertes**

Un lema que da norte y acompaña todas las iniciativas que desarrollamos. Para ello, 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.

### **Reporte de Equidad de Género**

Por segundo año consecutivo, elaboramos nuestro Reporte de Equidad de Género de CrediScotia, que reafirma nuestra convicción de ser hoy, mañana y siempre Aliados por la Equidad y refleja nuestra huella como empresa en tres frentes:

- **Por nosotros:** 50% de nuestro Comité de Gerencia son mujeres, 66% de nuestro equipo son mujeres y el 57% de los ascensos fueron otorgados a mujeres.
- **Por nuestros clientes:** 49% de nuestros clientes son mujeres y el 67% del total de clientas mujeres son emprendedoras.
- **Por nuestro país:** 58% de voluntarios en actividades de ayuda social fueron mujeres y 76% de los beneficiarios en iniciativas de voluntariado del Grupo fueron mujeres.

### **PILAR 3: CAMBIO CLIMÁTICO**

#### ***Por un planeta sostenible***

Conscientes del impacto que generamos en nuestro planeta, en el grupo Scotiabank asumimos el compromiso de seguir trabajando en pro de una gestión responsable, basada en lineamientos que orienten nuestros esfuerzos hacia una economía baja en carbono. Es por lo que uno de los pilares principales en nuestra

estrategia de sostenibilidad, es la lucha contra el cambio climático.

### Política de Uso de Papel Corporativa

Lanzamos nuestra Política de Uso de Papel Corporativa que busca reducir el uso de papel, aumentar la virtualidad, fomentar la economía circular, buscar alianzas estratégicas; todo ello con el fin de mejorar nuestro desempeño ambiental.

Durante el 2022, hemos reciclado 11,348 kilogramos de papel, lo cual equivale a lo siguiente:

- 193 árboles
- 295 053 litros de agua
- 9 305 kg de CO2
- 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 potencien el compromiso de a nuestros colaboradores y clientes con la ecoeficiencia y la concientización sobre el uso responsable de recursos en favor de un planeta saludable.

### PILAR 4: CIUDADANÍA CORPORATIVA

#### Por empresas más humanas

El grupo Scotiabank y CrediScotia reconocen la importancia de nuestro rol como ciudadanos para contribuir desde nuestra gestión con el desarrollo del país. En ese sentido, buscamos promover el

Guiados por nuestro propósito, queremos construir juntos el mejor futuro para nuestro querido Perú, generando bienestar en las comunicades donde operamos. Por eso, organizados a través de nuestro Comité Solidario CON TODO, los colaboradores se unen voluntariamente para llevar felicidad y mejorar la calidad de vida de más peruanos en tres fechas importantes:

- Campaña Escolar “Mochila de sueños por su Futuro”: donación de 400 mochilas con útiles escolares básicos para el inicio de clase para niños y niñas del AAHH Santa Rosa (Piura),

ejercicio de buenas prácticas éticas y de gobernanza, y la implementación de acciones que impacten positivamente en nuestros grupos de interés.

En el 2022, enfocamos nuestros esfuerzos en promover el cumplimiento de los derechos humanos universales, la gestión de compras responsables y la generación de propuestas de apoyo a la comunidad. Para ello, realizamos los siguientes programas y actividades corporativas:

### Voluntarios Scotia

Es nuestro programa de voluntariado corporativo, mediante las acciones implementadas buscamos el desarrollo de competencias y fortalecimiento de las capacidades sociales en nuestros colaboradores, a la vez que generamos impacto socioeconómico y medioambiental.

Promovemos la participación voluntaria de todas las áreas de *expertise* del Grupo Scotiabank en temas de mentoría y capacitación, potenciando los conocimientos de los beneficiarios de las organizaciones aliadas y programas, mejorando el impacto de las actividades de proyección social del grupo Scotiabank.

### Resultados generales del grupo Scotiabank

N° de voluntarios/as	# de horas voluntarias
+230	+8,500

### CrediWinners en Acción

Comunidad Mariano Melgar (Arequipa) y la Comunidad de Ticlio Chico (Lima).

- Campaña de Friaje “Te abrazo, te Abrigo: 200 frazadas donadas para los pobladores de la Comunidad de Komerucho (Puno) y la Comunidad de Pinaya (Juliaca).
- Campaña Navideña “La Navidad es de Todos”: llevamos ropa, víveres, útiles de aseo y más a 120 niños y niñas de la Asociación Allinllam Kachkani (Lambayeque) y Albergue Un Dia de Esperanza (Lima).

## **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 2022.

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 CrediScotia 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 2022, 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.

Mediante sesión de Directorio del 10 de Mayo del 2022 el accionista de la Sociedad aprobó la transferencia del íntegro de las acciones representativas del 100% del capital social de la subsidiaria CrediScotia Financiera S.A. a favor de Grupo Unicomer Corp.; la cual se materializará una vez verificado el cumplimiento de las respectivas condiciones precedentes, principalmente de la autorización que al efecto deberá brindar la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs.

Con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, no se realizó pago de dividendos en el año 2022.

Al 31 de diciembre del 2022, el principal accionista de la Financiera por grupo económico es:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS) Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	100.00%
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)	9.41%
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 2022.

- Renta Variable**

Las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera S.A. no han registrado negociación durante el año 2022.

- Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico	Quarter	Cotizaciones 2022	Predio
-------------	----------	---------	-------------------	--------



			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	Promedio %
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	Q1-22	102.07	99.25	102.07	98.93	100.87
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	Q2-22	99.04	97.6	99.04	95.42	97.11
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	Q3-22	97.8	95.42	97.93	95.42	96.94
PEP16920D018	CSCOTI1BS1A	Q4-22	95.79	97.63	97.65	94.84	96.44

### 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 2022 CrediScotia 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
<b>Rating de la Institución</b>	<b>A</b>	<b>A</b>
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	Negativa	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 2022. 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 2022 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2025, 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 2022, 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.

A través de la Ley N°31662, publicada el 30 de diciembre de 2022, a partir de enero del 2023 se deja fuera de la exoneración a las personas jurídicas domiciliadas y personas jurídicas no domiciliadas que estuvieron incluidos hasta el 2022, puesto que partir de enero de 2023 hasta el 31 de diciembre de 2023 la exoneración es aplicable para personas naturales y sucesiones indivisas o sociedad conyugal que optó por tributar como tal y hasta las primeras 100 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) de la ganancia de capital generada en cada ejercicio gravable.

### 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 2022.

Mediante Decreto Legislativo 1529 (vigente desde abril 2022), se modificó el artículo 4° la Ley 28194 donde se establece que se utilizará medios de pago al monto a partir de dos mil soles (S/ 2,000) o quinientos dólares americanos (\$ 500).

### IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Mediante Decreto Supremo N° 309-2022-EF se fijó la UIT para el ejercicio 2023, ascendente al monto de Cuatro Mil Seiscientos y 00/100 Soles (S/ 4,950.00). Para el año fiscal 2022 la UIT ascendió al importe de Cuatro Mil Cuatrocientos y 00/100 Soles (S/ 4,600.00).

## Personal

Al 31 de diciembre de 2022 CrediScotia Financiera S.A. cuenta con 1,368 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

TIPO DE CARGO	2018	2019	2020	2021	2022
EMPLEADOS	2,250	2,197	1,490	1,086	1,106
FUNCIONARIOS	363	354	275	199	244
GERENTES	27	27	24	18	18
<b>TOTAL</b>	<b>2,640</b>	<b>2,578</b>	<b>1,789</b>	<b>1,303</b>	<b>1,368</b>

CONDICIÓN	2018	2019	2020	2021	2022
TEMPORALES	994	971	444	300	315
PERMANENTES	1,646	1,607	1,345	1,003	1,053
<b>TOTAL</b>	<b>2,640</b>	<b>2,578</b>	<b>1,789</b>	<b>1,303</b>	<b>1,368</b>

## ADMINISTRACIÓN

### Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo del 2022, fueron elegidos Directores los señores Francisco Javier Sardón De Taboada, María Nelly Viola, Josué Ignacio Sica Aranda, Philip Víctor Seymour, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 22 de diciembre del 2022 se aceptó la renuncia formulada por la señora María Nelly Viola al cargo de Directora de la institución, y se acordó elegir en su reemplazo al señor Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga.

### **Gerencia General**

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

### **Estatuto Social**

Durante el Ejercicio 2022, así como en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de marzo del 2022, no se aprobaron acuerdos que hayan implicado modificar el Estatuto Social.

### **Grado de Vinculación**

Al 31 de diciembre del 2022, 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: los señores Eduardo Sánchez Carrión Troncón, Philip Víctor Seymour y Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga, bajo la presidencia del primero de los nombrados, 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: la señora Elena Conterno Martinelli, y los señores Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga y Philip Víctor Seymour, bajo la presidencia de la primera 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, el Gerente General de la Financiera, y la Vicepresidente de Recursos Humanos de Scotiabank Perú, bajo la presidencia de la última de los nombrados.

### **Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales**

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado CrediScotia durante el ejercicio 2022, 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 S.A. desde el 01 de junio del 2021.

Actualmente, es Vicepresidente del Directorio, CEO y Country Head de Scotiabank Perú S.A.A. 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. Es Miembro del Consejo Directivo de la Asociación de AFP; y Director de CONFIEP -en representación de ASBANC-.

Ha formado parte del Grupo Scotiabank durante los últimos 18 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. Licenciado en Derecho de la Universidad Católica Santa María de Perú.

### ELENA CONTERNO MARTINELLI

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

Actualmente, es 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.A., y del Instituto Bicentenario (Asociación Civil).

Previamente, ha sido Ministra de la Producción, Jefa del Proyecto USAID - Facilitando Comercio; Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería y del Directorio de IPAE; Coordinadora de Área del Proyecto USAID - Pro Descentralización. Se ha desempeñado como miembro del Directorio de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, del Consejo Privado de Competitividad, de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales; también de entidades públicas como CEPLAN, Fondo MiVivienda, Cofide, Foncodes, así como CARE Perú y Consorcio de Investigación Económica y Social - CIES (Asociación Civil), Presidió el CADE Ejecutivos 2015; desempeñándose además 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.

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 Independiente 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., Independencia Asesores SGFI S.A. y 3XD Capital S.A.C.

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

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

### **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 Servicios, 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. y Servicios Bancarios Compartidos (Unibanca).

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, 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.

### **PEDRO IGNACIO BELAÚNDE ZUZUNAGA**

Director de Crediscotia Financiera S.A. desde el 22 de diciembre del 2022.

Actualmente, es Chief Financial Officer de Scotiabank Perú S.A.A., Director de Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., Profuturo AFP S.A., y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.; y Director y Gerente General en Scotia Perú Holdings S.A.



Previamente ha sido Vicepresidente de Investment Banking y Gerente Principal de Business Analytics & Strategy de Scotiabank Perú S.A.A., donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Finanzas Corporativas y como Jefe de Proyecto Finanzas Corporativas. También ha sido Gerente Principal de Business Support de CrediScotia Financiera S.A., merchant en Cargill Americas Perú y Analista de Finanzas Corporativas en Citibank del Perú.

Es bachiller de la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA en la Escuela de Negocios INSEAD.

## **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 Desarrollo Comercial de CrediScotia Financiera S.A. desde 01 de febrero de 2021.

Ha sido Directora de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial y 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.

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

Actualmente Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 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.

**MARIBEL IRMA DOBERTI REJAS**

Auditora Interna de CrediScotia Financiera S.A. 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**

Durante el ejercicio 2022 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 28 de abril del 2022 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 2022.