

JUNTOS VAMOS POR MÁS
CON TODO

MEMORIA 2018

CrediScotia 

CONTENIDO

⇒ 4	⇒ 6	⇒ 8	⇒ 9	⇒ 10	⇒ 12	⇒ 14	⇒ 18
Nuestro Propósito	Declaración de Responsabilidad	Directorio	Gerencia	Principales Indicadores	Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas	Premios y Reconocimientos	Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero / Perspectivas 2019
⇒ 24	⇒ 38	⇒ 42	⇒ 52	⇒ 56	⇒ 60	⇒ 64	⇒ 68
Resultados Financieros	Negocios	Oferta de Valor	Canales	Inteligencia de Negocios	Experiencia del Cliente	Tesorería	Riesgos
⇒ 78	⇒ 82	⇒ 86	⇒ 92	⇒ 96	⇒ 98		
Cumplimiento Regulatorio	Prevención de Lavado de Activos	Gestión Estratégica del Capital Humano	Responsabilidad Social	Agradecimiento	Información Complementaria		



NUESTRO PROPÓSITO

CREEMOS QUE CADA CLIENTE TIENE DERECHO A ESTAR MEJOR.

NUESTRA VISIÓN #WIN

Ser la financiera más ágil y simple para nuestros clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros colaboradores.

NUESTRA ESENCIA

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

Este año nuestro territorio de marca evolucionó a LO HACEMOS **CON TODO**, que nace de nuestra cultura de hacer que las cosas pasen: con pasión, actitud ganadora, trabajando en equipo y celebrando los logros de nuestros clientes y los logros profesionales y personales de nuestros CrediWinners.

A través de nuestros productos y servicios estamos contribuyendo al progreso de todas las comunidades donde operamos a nivel nacional, apostando siempre por el Perú y su gente trabajadora y solidaria.

FILOSOFÍA DE TRABAJO

En CrediScotia, a partir de nuestra esencia, tenemos una filosofía potente: ¡Jugamos para ganar **CON TODO!** ¿Y cómo lo hacemos posible **CON TODO?** Basando nuestros comportamientos en tres pilares culturales y corporativos:

- ⇒ Viviendo Nuestros Valores: Respeto, Integridad, Pasión y Responsabilidad.
- ⇒ Trabajando en Equipo
- ⇒ Vendiendo con Calidad



VIVIMOS
CON TODO

Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I **V I V O** N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Este documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A. durante el 2018. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Victor

Víctor Andrés Zúñiga Flores
GERENTE GENERAL

Ignacio

Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga
GERENTE PRINCIPAL DE BUSINESS SUPPORT

28 de Marzo del 2019

JUNTOS VAMOS POR MÁS CON TODO



DIRECTORIO



Miguel Uccelli Labarthe
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

— DIRECTORES —



Ignacio
Aramburú Arias



Ignacio Paulo M
Quintanilla Salinas



Sergio Ulises
Quiñones Franco



Elena Aída
Conterno Martinelli



Eduardo José
Sánchez Carrión Troncón

GERENCIA



Carlos Américo
Morante Ormeño
GERENTE GENERAL



Víctor Andrés
Zúñiga Flores (*)
GERENTE GENERAL

— PLANA GERENCIAL —

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

(*) El señor Víctor Andrés Zúñiga Flores asumió funciones de Gerente General el 16 de agosto del 2018 en reemplazo del señor Carlos Américo Morante Ormeño.

(**) El señor Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga asumió funciones de Gerente Principal de Business Support el 3 de diciembre del 2018 en reemplazo de la señora María del Carmen Guembes Jiménez.



PRINCIPALES INDICADORES

Principales Indicadores				
S/ MM	2016	2017	2018	
CIFRAS DE BALANCE				
Total Activos Netos	4,098	4,528	4,896	
Colocaciones Brutas	3,438	3,922	4,280	
Provisión para Colocaciones	420	483	533	
Colocaciones Netas	3,066	3,499	3,817	
Total Depósitos	2,381	2,761	3,011	
Patrimonio Neto	681	833	972	
RESULTADOS				
Ingresos por Intereses	1,119	1,196	1,329	
Gastos por Intereses	167	158	142	
Ingresos por Servicios Financieros Netos	120	136	141	
Resultado por Operaciones Financieras	3	3	3	
Ingresos Totales	1,075	1,177	1,331	
Gastos Administrativos + D & A	472	466	508	
Provisiones (1)	363	422	474	
Utilidad Neta	162	200	248	

Principales Indicadores				
S/ MM	2016	2017	2018	
EFICIENCIA OPERATIVA				
Índice de Productividad (2)	43.9%	39.6%	38.2%	
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	4.0%	4.7%	5.3%	
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	26.4%	27.0%	28.4%	
CALIDAD DE ACTIVOS				
Cartera Atrasada	226	257	280	
Cartera Deteriorada	337	425	485	
Índice de Morosidad	6.58%	6.54%	6.54%	
Provisiones sobre cartera vencida	186%	188%	190%	
CAPITALIZACIÓN				
Patrimonio Efectivo	649	770	915	
Activos Ponderados por Riesgo	4,573	4,829	5,248	
Ratio de Capital Global	14.2%	15.9%	17.4%	
Solvencia (Patrimonio/Activos)	17%	18%	20%	
OTROS DATOS				
Número de Empleados (3)	2,737	2,717	2,640	
Número de Oficinas	204	220	212	
Número de Clientes Deudores (en miles)	1,237	1,307	1,132	

Fuente: Estados Financieros Auditados 2018, 2017, 2016.

(1) Incluye provisiones para colocaciones más valuación de activos y provisiones

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

(3) Personal en planilla



CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO A LOS ACCIONISTAS

ESTIMADOS ACCIONISTAS:

Es grato informarles que CrediScotia Financiera registró un sólido desempeño en el 2018 y alcanzó un récord de utilidad neta de S/ 248 millones, creciendo 24% respecto al año anterior. Asimismo, obtuvo un retorno sobre el capital promedio de 28.4% y mejoró aún más su eficiencia –medida como gastos sobre ingresos–, alcanzando un índice de 38%, menor en 1.4% al del año anterior. Este desempeño se dio en un entorno de crecimiento económico de 4%, pese al ruido político asociado al inesperado cambio de gobierno en marzo de 2018.

Los satisfactorios resultados se derivan de la aplicación de un exitoso modelo de negocio enfocado en una prudente política de gestión de riesgo crediticio y en la operación rentable de las tres principales líneas de CrediScotia: Préstamos Personales, Tarjetas de Créditos y Créditos a Microempresas. Además, la participación del negocio de consumo se elevó de 74% a 82% en el portafolio de créditos vigentes.

En el 2018 tanto las colocaciones como los depósitos crecieron 9%: el portafolio de colocaciones llegó a S/ 4,280 millones y, al 31 de diciembre, los depósitos superaron los S/ 3,000 millones. Este crecimiento se logró con un adecuado nivel de riesgo, manteniendo el ratio de morosidad en 6.5% con una cobertura de provisiones de 190%. Asimismo, los ratios de liquidez se mantuvieron holgados con 21.2% en moneda nacional y 188% en moneda extranjera, muy por encima de los límites regulatorios del 8% y 20%, respectivamente. Importante destacar también que el ratio de capital global ascendió a 17.4% al cierre del ejercicio, nivel que permitirá solventar con holgura el crecimiento de sus operaciones.

Durante el 2018 se consolidó la alianza con Makro, lo que ha permitido a CrediScotia Financiera obtener importantes resultados: más de S/ 329 millones de facturación y 46,000 tarjetas colocadas. Además, se logró exclusividad de medios de pago en esta alianza:

efectivo, Tarjeta Única Makro, tarjetas de débito Mastercard CrediScotia y Scotiabank.

Entre otras líneas de negocio destacan los seguros obligatorios y optativos, los cuales generaron ingresos por S/ 84 millones, un 18% mayor que el 2017, con distintos productos adecuados para brindar seguridad y tranquilidad a las familias y negocios de nuestros clientes.

Los depósitos de CrediScotia ascendieron a S/ 3,011 millones, mayores en 9% a lo registrado en el 2017. Se iniciaron nuevas estrategias para reforzar la captación de depósitos con el lanzamiento de la Cuenta FREE CrediScotia, la única cuenta en el Perú que no cobra nada y parte del trabajo en equipo con Scotiabank para lanzar campañas de marca compartida.

Como las personas son prioritarias, CrediScotia se ubicó en el puesto 9 en el *ranking* Great Place to Work (GPTW) en la categoría de empresas con más de mil trabajadores. Asimismo, CrediScotia fue reconocida por GPTW con un



CrediScotia logró ubicarse en el puesto # 9 en el ranking Great Place to Work de las empresas con más de mil trabajadores.



premio especial –“Al mayor progreso”– en resultados a nivel nacional.

Por otro lado, alcanzamos el puesto 10 de 180 empresas participantes en el *ranking* PAR, el cual mide la equidad de género y la diversidad en las empresas. Además, obtuvimos el reconocimiento al mejor Programa de Flexibilidad Laboral en la categoría de Responsabilidad Social Laboral en los premios otorgados por la Asociación de Buenos Empleadores (ABE). Recibimos el segundo lugar en el concurso de Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo con nuestro Programa ¡Más para mi Balance Vida-Trabajo **CON TODO!** Finalmente, dada nuestra gestión ética y sostenible con nuestros *stakeholders*, fuimos reconocidos por Perú 2021 con el distintivo de Empresa Socialmente Responsable.

En resumen, el 2018 fue un año de retos y de nuevos hitos en el desempeño financiero de CrediScotia y en su consolidación de marca como una de las líderes en el mercado del consumo y

las microfinanzas en el Perú. Esto se dio a través de las fortalezas de su modelo de negocios con enfoque en el cliente, las capacidades analíticas en los modelos de riesgos y venta, y la eficiencia y el compromiso de sus colaboradores.

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

Atentamente,

El Presidente del Directorio



PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS



Jugamos para ganar en equipo. Por eso, logramos ubicarnos en el puesto 9 del *ranking* Great Place to Work en la categoría de empresas con más de mil trabajadores. Asimismo, fuimos reconocidos con un premio especial –“Al mayor progreso”–, en resultados a nivel nacional.



El 2018 obtuvimos el reconocimiento al mejor Programa de Flexibilidad Laboral en la categoría de Responsabilidad Social Laboral en los premios otorgados por la Asociación de Buenos Empleadores (ABE). Esta institución reconoce la gestión de personas en el país y premia los aportes más notables de buenas prácticas laborales. Asimismo, quedamos finalistas en la categoría Mejor Programa de Formación de Líderes.



RANKING DE EQUIDAD DE GÉNERO
EN LAS ORGANIZACIONES

Ocupamos el puesto 10 entre las 180 empresas participantes del *ranking* PAR, el cual mide la equidad de género y la diversidad en las empresas. PAR premia y difunde las buenas prácticas laborales que vienen realizando las organizaciones del Perú y Colombia.



Logramos obtener el segundo lugar en el concurso de Buenas Prácticas Laborales del Ministerio de Trabajo con nuestro Programa ¡Más para mi Balance Vida-Trabajo **CON TODO!**



Gracias a nuestra gestión ética y sostenible con nuestros *stakeholders*, obtuvimos el distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por Perú 2021.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D
E A **CON TODO** T F
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F **C R E Z C O** Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo crezco
CON TODO



ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO

LA ECONOMÍA PERUANA EN EL 2018

La actividad económica registró un importante repunte durante el 2018, cerrando el año con una expansión de 4%. Este crecimiento fue liderado por los sectores primarios —con excepción de la minería— y por los sectores no primarios vinculados a la demanda interna, a pesar del incremento temporal del ruido político asociado al inesperado cambio de gobierno durante el primer trimestre.

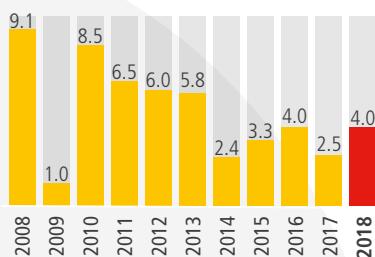
La pesca de anchoveta aportó directa e indirectamente —a través de la industria de harina de pescado— alrededor de 0.6% al crecimiento del PBI. Hubo un desembarque extraordinario de anchoveta que bordeó las 6 millones de toneladas —su nivel más alto desde el 2011—, lo que derivó en un significativo crecimiento de los sectores pesca (39.7%) y manufactura primaria (12.7%). Asimismo, destacó el sector agropecuario (7.5%) liderado por productos de agroexportación como uvas, paltas y arándanos. De otro lado, el sector de minería e hidrocarburos (-1.3%) fue afectado por la menor producción de

oro y cobre como resultado del agotamiento de algunas minas, en el caso del oro, y de la menor ley de mineral del cobre.

Los sectores vinculados a la demanda interna mostraron una aceleración gradual a lo largo del año. Destacó la manufactura no primaria (3.9%) que creció por primera vez, luego de cuatro años de caídas. Resaltó la mayor producción de insumos y bienes de capital, esto último asociado a la recuperación de la inversión privada que, a su vez, ayudó a que creciera el sector construcción (5.4%). Por su parte, el dinamismo del consumo privado —impulsado por el crecimiento del empleo formal— impactó positivamente sobre los sectores comercio (2.7%) y servicios (4.4%).

En lo que se refiere a las cuentas externas, la balanza comercial registró un superávit de US\$ 7,049 millones, su nivel más alto desde el 2011. Las exportaciones alcanzaron un récord de US\$ 48,942 millones (8.1%) aunque, a diferencia de los últimos años, fueron impulsadas por los productos no tradicionales (13%), resaltando la agroexportación, los productos pesqueros y las textiles, las cuales se encontraron en un ciclo de recuperación. Por otro lado, el crecimiento

PRODUCTO BRUTO INTERNO
(variación porcentual real)



Fuente: INEI. Estudios Económicos - Scotiabank

FUE UN AÑO DE RETOS EN EL QUE LAS FORTALEZAS DEL MODELO DE NEGOCIOS PERMITIERON MARCAR NUEVOS HITOS EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO

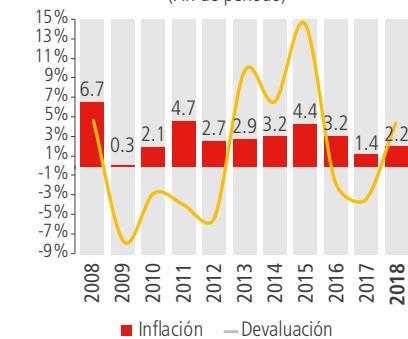
de las exportaciones tradicionales (6.3%) se vio limitada por la caída en el precio de los metales en la segunda mitad del año ante los temores de un menor crecimiento de la economía mundial como consecuencia de la guerra comercial entre EE.UU. y China.

Las importaciones ascendieron a US\$ 41,893 millones (8.2%). Las de insumos, en particular combustibles (22.9%), fueron las que más aumentaron debido al incremento en los precios del petróleo —el crudo WTI llegó a US\$ 75 por barril en setiembre— aunque en el cuarto trimestre 2018 hubo una drástica corrección para cerrar el 2018 en US\$ 45 el barril. Las importaciones de bienes de capital (2.9%) reflejaron el crecimiento de la inversión privada mientras que las compras de bienes de consumo (2.8%) tuvieron un impulso adicional por las adquisiciones de televisores debido a la participación de la selección peruana en la Copa Mundial de Fútbol en Rusia.

El déficit fiscal fue equivalente al 2.5% del PBI, menor al 3.1% del 2017 y en línea con el proceso de consolidación fiscal iniciado por el gobierno y que tiene como meta alcanzar un déficit de 1% del PBI en el 2021. Como consecuencia,

los ingresos tributarios (14.7%) aumentaron significativamente más que el gasto público (7.3%). Por el lado de los ingresos destacó la mayor recaudación por IGV, asociada al crecimiento de la demanda interna, así como a los mayores pagos por Regularización de Impuesto a la Renta ante el alza en el precio de los metales en el 2017. En cuanto al gasto público, resaltó el crecimiento de la inversión pública (15%), en parte por las obras vinculadas a los Juegos Panamericanos Lima 2019. El incremento en el gasto corriente fue más moderado (6.6%).

INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN %
(Fin de período)



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

La inflación en el 2018 fue de 2.2%, ubicándose dentro del rango meta del BCR (entre 1% y 3%) por segundo año consecutivo. La expectativa de inflación a 12 meses se ubicó en promedio en 2.3%, por debajo del 2.8% registrado el 2017. El BCR mantuvo el estímulo monetario iniciado en abril de 2017, reduciendo en dos ocasiones su tasa de interés de referencia (enero y marzo) pasando de 3.25% a 2.75%. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda se mantuvieron dentro del rango objetivo a lo largo del año, manteniéndose cerca de punto medio del mismo.

El sol se depreció 4.3% frente al dólar (a S/ 3.37), luego de dos años de apreciación. El 2018 fue un año de alta volatilidad cambiaria. El tipo de cambio inició el año descendiendo de S/ 3.24 a S/ 3.22 en un contexto de expectativas de apreciación y buen desempeño de los mercados financieros internacionales y con altos precios de los metales en los mercados globales.

Entre febrero y marzo el tipo de cambio osciló en un rango entre S/ 3.23 y S/ 3.30, produciéndose “hipos” temporales en momentos de ruido



político interno, incluyendo la renuncia del Presidente Pedro Pablo Kuczynski y la asunción a la presidencia de Martín Vizcarra.

Entre mediados de abril y fin de año, el tipo de cambio se movió en base a factores externos, incluyendo la incertidumbre provocada por las tensiones comerciales entre EE.UU. y China, el estallido de las crisis cambiarias en Turquía y Argentina, el debilitamiento del euro por los problemas fiscales en Italia y la incertidumbre sobre el proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit). Por lo general, estos acontecimientos beneficiaron al dólar y debilitaron a las monedas de los países emergentes. El resultado fue que el tipo de cambio saltara de S/ 3.22 en abril a S/ 3.37 al cierre del año. En el 2018, S/ 3.29 fue el cambio promedio.

El BCR tuvo una participación muy moderada en el mercado cambiario durante el 2018. Realizó compras directas por solo US\$ 184 millones y utilizó instrumentos para brindar coberturas cambiarias por un monto neto de S/ 455 millones a través del vencimiento de Certificados de Depósitos Reajustables (CDR) por S/ 835 millones, vencimientos de Certificados de Depósitos Liquidables en Dólares (CDLD) por S/ 400 millones y aumento neto de Swaps Cambiarios Venta por S/ 1,690 millones. Esto refleja un bajo apetito por coberturas ante los buenos fundamentos externos del Perú.

Las tasas de interés activas de los bancos tuvieron un comportamiento heterogéneo. La tasa activa promedio en soles (TAMN) descendió de 15.8% a fines del 2017 a 14.3% a fines del 2018, en línea con la más baja tasa de interés de referencia, mientras que la tasa activa promedio en dólares (TAMEX) subió de 6.7% a 7.9%, en línea con el aumento de tasas de interés por parte de la Reserva Federal. Las tasas de interés pasivas tuvieron un comportamiento mixto. La tasa pasiva en soles (TIPMN) descendió 0.10%, pasando de 2.46% a 2.36%, mientras que la tasa pasiva en dólares aumentó 0.25%, pasando de 0.53% a 0.78%, como consecuencia del mayor costo de financiamiento internacional.

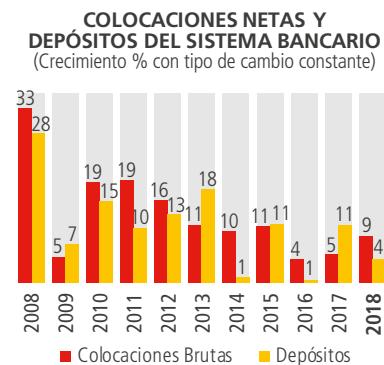
El crédito del sistema financiero al Sector Privado creció 8.7% en el 2018, medido con tipo de cambio constante, acelerándose respecto del 2017 (6.2%) y 2016 (5.6%). Los créditos en soles revirtieron su tendencia descendente previa y pasaron de un ritmo anual de 5.3% a 11.3% —en línea con el dinamismo de la demanda interna—, mientras que los créditos en dólares se desaceleraron, pasando de 8.5% a 2.6%.

Los créditos a empresas aceleraron a un ritmo anual de 4.8% a 7.3%, mientras que los créditos a personas repuntaron de 8.6% a 11%. El nivel de dolarización del crédito bajó de 29% a 28%, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el Banco Central por sexto año

consecutivo para reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, el crédito creció 8.8% en el 2018, mientras que los depósitos lo hicieron en 4.5%, según cifras expresadas con tipo de cambio constante. La calidad de la cartera mejoró por primera vez luego de siete años, pues el ratio de morosidad pasó de 3% en el 2017 a 2.9% en el 2018.

El nivel de rentabilidad del sistema aumentó de 17% en el 2017 a 17.7% en el 2018 como consecuencia del mayor crecimiento de la actividad bancaria. Los gastos por provisiones se mantuvieron estables, representando el 15% de los ingresos totales. El coeficiente de explotación continuó descendiendo, reflejando los esfuerzos por una mayor eficiencia del sistema.



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank



El nivel de rentabilidad del sistema aumentó de 17% en el 2017 a 17.7% en el 2018 como consecuencia del mayor crecimiento de la actividad bancaria.

PERSPECTIVAS 2019

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2019, según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú, son:

- ⇒ Un entorno externo volátil condicionado al desenlace de la guerra comercial entre EE.UU. y China, así como al proceso de alza de las tasas de interés en dólares por parte de la Reserva Federal (FED). Las tensiones comerciales han llevado al FMI a reducir su proyección de expansión de la economía mundial de 3.7% a 3.5% con el riesgo de un recorte mayor ante un eventual agravamiento de estas. Si bien la FED preveía inicialmente tres alzas de 0.25% en su tasa de interés, la desaceleración de la economía global podría sugerir un ritmo de ajuste más lento.
- ⇒ Un crecimiento económico en torno al 4%, similar al del 2018. No obstante, a diferencia del 2018, la demanda interna tendría un papel más protagonista, especialmente el consumo y la inversión privados. En el 2019 no se repetiría el efecto positivo de la pesca. La inversión privada crecerá en forma moderada, liderada por los sectores de minería e infraestructura. En cambio, la inversión pública se ve más frágil e incierta debido al cambio de autoridades subnacionales. Se espera que el consumo privado continúe con el crecimiento robusto del 2018, considerando el incremento del empleo, los ingresos y el crédito de consumo.
- ⇒ La inflación y las expectativas inflacionarias se mantendrán dentro del rango objetivo del BCR por tercer año consecutivo. El crecimiento económico esperado más cerca del potencial y las expectativas inflacionarias ancladas dentro del rango meta otorgan espacio al BCR para normalizar el nivel de la tasa de interés de referencia, por lo que se esperan una o dos alzas en trayectoria hacia el nivel neutral, pero sin perder el sesgo expansivo de la política monetaria.
- ⇒ Es probable que persista una volatilidad moderada en el tipo de cambio, principalmente por la incertidumbre respecto de las tensiones comerciales entre EE.UU. y China, signos de desaceleración mundial, volatilidad en los precios de metales, expectativas de tasas de interés de la FED y flujos financieros volátiles hacia los países emergentes. Hay una mayor probabilidad de apreciación en la medida en que se corrija el dólar a nivel global. Los fundamentos externos no mejorarían, pero se mantendrían sólidos, con un superávit comercial previsto de US\$ 5,500 millones, a pesar de la incertidumbre en los precios de los metales.
- ⇒ La expansión del crédito continuaría siendo impulsada por los créditos en soles, en línea con el dinamismo de la demanda interna, el nivel de ingreso y la creación de puestos de trabajo formales.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo logro
CON TODO

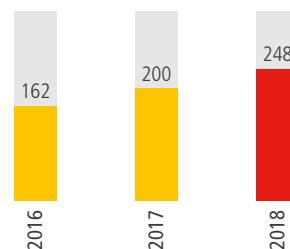


RESULTADOS FINANCIEROS

Estado de resultados S/ MM					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Ingresos por Intereses	1,119	1,196	1,329	133	11%
(-) Gastos por Intereses	167	158	142	-16	-10%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	120	136	141	5	4%
Resultados por Operaciones Financ. ROF	3	3	3	-0	-12%
INGRESOS TOTALES	1,075	1,177	1,331	154	13%
(-) Provisiones para Créditos Directos	357	418	471	52	13%
(-) Gastos de Administración	463	468	500	42	9%
(-) Depreciaciones y Amortizaciones	9	8	9	1	6%
(-) Valuación de Activos y Provisiones	6	4	3	-0	-13%
Otros Ingresos y Gastos	-2	-4	2	6	137%
(-) Impuesto a la Renta	76	84	103	18	21%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	162	200	248	48	24%

A l 31 de diciembre del 2018 la utilidad neta de CrediScotia alcanzó la cifra récord de S/ 248 millones, superior en S/ 48 millones (24%) a la obtenida doce meses atrás: S/ 200 millones. El crecimiento de la utilidad neta se explica principalmente por un mayor margen financiero, en una acción combinada en la que los ingresos por intereses crecieron 11% y los gastos por intereses se redujeron 10%.

UTILIDAD NETA (S/ MM)



Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 1,329 millones en el ejercicio 2018, compuestos en un 99% por intereses de cartera de créditos directos y por un monto de S/ 1,314 millones, los mismos que muestran un incremento anual de 12% debido al mayor volumen promedio de colocaciones (11.4%), que incluye el efecto negativo del Fenómeno El Niño en el 2017.

Los gastos por intereses fueron de S/ 142 millones, los cuales se redujeron en 10% respecto al año anterior. Esta disminución se explica por menores intereses pagados en adeudos (S/ -8 millones) y en depósitos (S/ -8 millones), debido –principalmente– a menores

LA UTILIDAD NETA DE CREDISCOTIA ALCANZÓ LA CIFRA RÉCORD DE S/ 248 MM, SUPERIOR EN S/ 48 MM (24%) AL AÑO ANTERIOR

tasas de interés, atribuible a la disminución de la tasa de interés referencial del BCR.

Las provisiones para créditos directos aumentaron en 13%, alcanzando el monto de S/ 471 millones, en particular, debido al crecimiento de las colocaciones promedio.

Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 141 millones, superiores en 4% a los de doce meses atrás, en gran medida debido a mayores comisiones por seguros optativos y por préstamos personales.

Los Resultados por Operaciones Financieras (ROF) son por diferencia de cambio y su monto se mantuvo similar al de doce meses atrás.

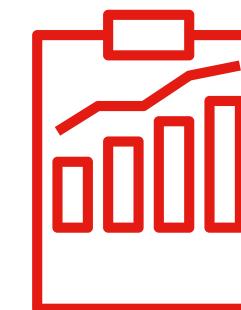
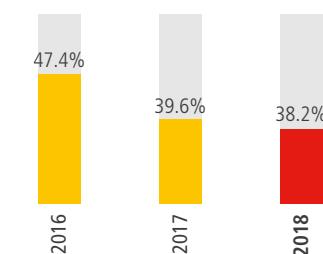
La valuación de activos y provisiones fue de S/ 3 millones, inferior en 13% a las de doce meses atrás debido a menores provisiones de líneas contingentes y cuentas por cobrar.

Los gastos de administración fueron de S/ 500 millones, los cuales se incrementaron 9% en los últimos doce meses. Esto se explica a través de los mayores gastos de servicios recibidos de terceros en 15% y los mayores gastos en publicidad por su nueva alianza con Makro;

por proyectos de tecnología, mayores gastos en la gestión de cobranza y mayores gastos en las comisiones por fuerza de ventas. Asimismo, los gastos por impuestos y contribuciones aumentaron en 23% y los gastos de personal se mantuvieron similares a los de doce meses atrás.

El crecimiento de los ingresos totales en 13% y un menor crecimiento de los gastos administrativos (9%) permitieron continuar mejorando la eficiencia operativa –medida por el ratio gastos administrativos (incluyendo depreciación y amortización) / ingresos totales– indicador que alcanzó 38.2% en el ejercicio 2018: 1.4% menos que el año anterior.

GASTOS ADMINISTRATIVOS / INGRESOS TOTALES NETOS



CRECEMOS
CON TODO



RENTABILIDAD

La Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE, por sus siglas en inglés) del ejercicio 2018 alcanzó 28.4% anual, superior a la del año anterior que fue de 27%. Esto se explica por el crecimiento anual de la utilidad neta en 24%.

En términos de utilidad, CrediScotia mantiene su posición en el primer lugar entre las financieras, con una participación de 52% al 31 de diciembre 2018.

Principales cifras Financieras S/ MM					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
ACTIVO TOTAL	4,098	4,528	4,896	368	8%
Disponible	547	379	508	129	34%
Fondos Interbancarios	97	116	116	-1	0%
Inversiones	149	355	277	-78	-22%
Colocaciones Brutas	3,438	3,922	4,280	358	9%
Cartera de Créditos Neta	3,066	3,499	3,817	319	9%
Colocaciones Refinanciadas	99	158	199	41	26%
Créditos Vencidos	183	212	198	-14	-6%
Cobranza Judicial	43	45	81	37	83%
(-) Provisión Colocaciones	420	483	533	49	10%
PASIVOS TOTALES	3,416	3,695	3,925	229	6%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	2,381	2,761	3,011	250	9%
Adeudados	687	692	642	-50	-7%
Valores en Circulación	185	134	134	0	0%
Patrimonio Neto	681	833	972	139	17%
UTILIDAD NETA	162	200	248	48	24%



En términos de utilidad, CrediScotia mantiene su posición en el primer lugar entre las financieras, con una participación de 52% al 31 de diciembre 2018.

ACTIVOS

Los activos totales al 31 de diciembre de 2018 alcanzaron S/ 4,896 millones cifra superior en S/ 368 millones (8%) a la de doce meses atrás, explicable por el incremento del saldo de la cartera de créditos neta en S/ 319 millones, el disponible en S/129 millones, compensado parcialmente con una disminución en las inversiones en S/ 78 millones y los fondos interbancarios en S/ 1 millón.

La cartera de créditos neta ascendió a S/ 3,817 millones, cifra superior en S/ 319 millones (9%) a la de doce meses atrás, y su participación en el total de activos a diciembre 2018 aumentó en 0.7% hasta 78%.

El disponible ascendió a S/ 508 millones, cifra superior en S/ 129 millones (34%) a la de doce meses atrás, debido a mayores depósitos en el BCR, por mayores depósitos *overnight*.

Las inversiones están compuestas por los certificados de depósitos BCR y disminuyeron S/ 78 millones (22%) respecto a las de doce meses atrás.

Los saldos de los fondos interbancarios ascendieron a S/ 116 millones, cifra similar a la de doce meses atrás.

Estructura del Activo %			
Rubros	2016	2017	2018
Disponible	13.4	11.5	10.4
Fondos Interbancarios	2.4	0.8	2.4
Inversiones	3.6	5.0	5.7
Cartera de Créditos	74.8	78.7	78.0
Inmueble Mobiliario y Equipo	0.9	0.9	0.7
Otros Activos	4.9	3.0	2.9
TOTAL ACTIVO	100.0	100.0	100.0

La mayor parte de los activos está concentrada en la cartera de créditos, la que representa el 78% de los activos totales, seguida por el disponible con un peso de 10.4%, las inversiones con 5.7% y el resto de los activos, el 6% (fondos interbancarios, inmueble mobiliario y equipo, y otros activos).



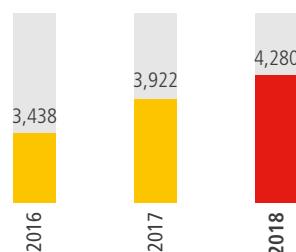
COLOCACIONES

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2018 totalizaron S/ 4,280 millones, cifra superior en 9% a la de doce meses atrás, atribuible al crecimiento de las colocaciones vigentes (S/ 298 millones), refinanciadas (S/ 37 millones) y la cartera atrasada (S/ 23 millones).

Colocaciones Brutas					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
COLOCACIONES VIGENTES	3,101	3,497	3,795	298	9%
Refinanciadas	110	169	205	37	22%
Cartera Atrasada	226	257	280	23	9%
TOTAL COLOCACIONES BRUTAS	3,438	3,922	4,280	358	9%

Colocaciones por moneda S/ MM					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Colocaciones Brutas M.N.	3,413	3,913	4,273	360	9%
Colocaciones Brutas M.E.	25	9	7	-2	-26%
TOTAL COLOCACIONES (S/ MM)	3,438	3,922	4,280	358	9%
Participación %					
Colocaciones Brutas M.N.	99%	100%	100%		
Colocaciones Brutas M.E.	1%	0%	0%		
TOTAL	100%	100%	100%		

COLOCACIONES BRUTAS (S/ MM)



Por tipo de moneda, las colocaciones en moneda nacional tienen una participación de 100% del total de colocaciones, con un incremento de 9% respecto a la de doce meses atrás, alcanzando la cifra de S/ 4,273 millones. Las colocaciones en moneda extranjera alcanzaron US\$ 2 millones (equivalentes a S/ 7 millones), con una disminución de 26% en los últimos doce meses.

Colocaciones Brutas por modalidad S/ MM					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Tarjetas de Crédito	864	1,007	1,102	95	9%
Préstamos	2,236	2,488	2,692	204	8%
Créditos Hipotecarios	1	1	1	0	-14%
COLOCACIONES VIGENTES	3,101	3,497	3,795	298	9%
Refinanciadas	110	169	205	37	22%
Cartera Atrasada	226	257	280	23	9%
-Vencidas	183	212	198	-14	-6%
-Cobranza Judicial	43	45	81	37	83%
TOTAL COLOCACIONES BRUTAS	3,438	3,922	4,280	358	9%

Al 31 de diciembre del 2018, los créditos bajo la modalidad de préstamos constituyeron el producto más significativo con el 63% de participación en las colocaciones brutas y un monto de S/ 2,692 millones, observándose un incremento de 8% respecto a diciembre 2017. Por su parte, las tarjetas de crédito representan el 26% del saldo total de colocaciones brutas con un monto de S/ 1,102 millones, el cual ha aumentado en 9% respecto a diciembre 2017.

En términos de colocaciones directas, CrediScotia mantuvo su posición en primer lugar entre las financieras, con una participación de 33.23% al 31 de diciembre 2018.



**DECIDIMOS
CON TODO**



LAS PROVISIONES PARA COLOCACIONES ALCANZARON S/ 533 MM, MOSTRANDO UN INCREMENTO DE 10% AL AÑO ANTERIOR

CALIDAD DE ACTIVOS

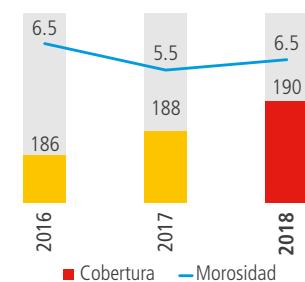
La cartera atrasada se ha incrementado en 9% en los últimos doce meses alcanzando un saldo de S/ 280 millones, teniendo como resultado un índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) de 6.5% en diciembre 2018, similar al de doce meses atrás lo que se explica por una disminución de la cartera vencida en 6%, mitigada parcialmente por el incremento de la cartera en cobranza judicial en 83%.

Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre del 2018 alcanzaron S/ 533 millones, mostrando un incremento de 10% en los últimos doce meses, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a saldo de cartera atrasada) a diciembre 2018 fue de 190%, nivel holgado y satisfactorio y superior, al 188% de doce meses atrás.

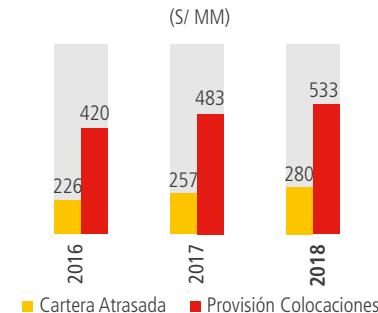
Los otros activos al 31 de diciembre 2018 ascendieron a S/ 178 millones, habiendo disminuido en S/ 1 millón (1%) respecto a diciembre 2017, debido a las cuentas por cobrar, inmueble mobiliario y equipo, los activos intangibles y el impuesto diferido como se muestra en el cuadro adjunto.

Otros Activos S/ MM					
Otros Activos y Otros	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Cuentas por Cobrar	47	53	52	-1	-2%
Inmueble Mobiliario y Equipo	35	37	35	-2	-6%
Activo Intangible	2	7	6	-1	-10%
Impuesto Diferido	40	41	41	-1	-1%
Otros Activos	113	41	44	3	8%
TOTAL	238	179	178	-1	-1%

MOROSIDAD Y COBERTURA DE PROVISIONES %



CARTERA ATRASADA Y PROVISIONES (S/ MM)

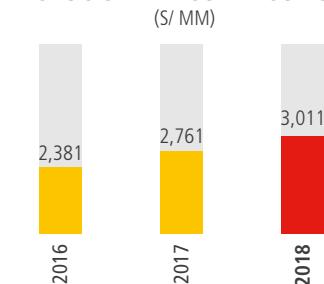


PASIVOS

Al 31 de diciembre del 2018 los pasivos totales de CrediScotia alcanzaron S/ 3,925 millones, cifra superior en S/ 229 millones (6%) a la de diciembre 2017, explicada principalmente por mayores obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero (S/ 250 millones) y compensados con la disminución de los adeudados (-S/ 50 millones).

Estructura del Pasivo %			
Rubros	2016	2017	2018
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	69.7	74.7	76.7
Valores en Circulación	5.4	3.6	3.4
Adeudados	20.1	18.7	16.4
Otros Pasivos	4.8	2.9	3.5
TOTAL PASIVO	100.0	100.0	100.0

EVOLUCIÓN DE LOS DEPÓSITOS (S/ MM)



Las obligaciones con el público y los depósitos del sistema financiero constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/ 3,011 millones, el cual concentra el 77% del pasivo total. Los adeudados representan el 16%, los valores en circulación 3% y los otros pasivos, el 4%.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, las obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero en moneda nacional fueron de S/ 2,860 millones, incrementándose en 11% respecto a diciembre 2017 y constituyeron el 95% de los depósitos totales, dos puntos porcentuales superiores a la participación de hace doce meses. Las obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero en moneda extranjera representaron el 5% y fueron US\$ 45 millones (equivalentes a S/ 151 millones), habiendo disminuido en 22% respecto a diciembre 2017.



EN DEPÓSITOS, LA FINANCIERA MANTUVO EL PRIMER LUGAR DE LAS FINANCIERAS, CON UNA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE 39.74%

Obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero por moneda S/ MM

	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero M.N.	2,034	2,569	2,860	291	11%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero M.E.	348	192	151	-41	-22%
Total Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero S/ MM	2,381	2,761	3,011	250	9%
Participación					
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero M.N.	85%	93%	95%		
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero M.E.	15%	7%	5%		
Total	100%	100%	100%		

Obligaciones con el público y depósitos del sistema financiero por modalidad S/ MM

Depósitos	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Vista	6	9	11	1	15%
Ahorros	174	254	278	24	10%
Plazo	2,192	2,487	2,709	222	9%
Depósitos Sistema Financiero					
Otros Depósitos y Obligaciones	10	11	13	2	17%
Obligaciones con el Público y Depósitos del Sistema Financiero	2,381	2,761	3,011	250	9%

Los depósitos están compuestos principalmente por los depósitos a plazo (90%), ahorros (9%) y otros depósitos y obligaciones (1%).

Los depósitos a plazo crecieron en 9% en los últimos doce meses, registrando un saldo de S/ 2,709 millones; los depósitos de ahorros crecieron 10%, alcanzando S/ 278 millones; los depósitos vista crecieron en 15% alcanzando un saldo de S/ 11 millones, y los otros depósitos y obligaciones crecieron en 17% mostrando un saldo de S/ 13 millones.

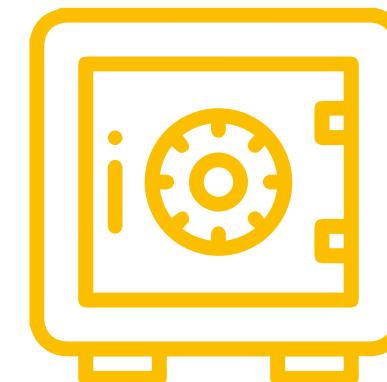
En términos de depósitos, CrediScotia mantuvo su posición en el primer lugar entre las financieras, con una participación de mercado de 39.74% al 31 de diciembre del 2018. Los adeudados disminuyeron en 7% con respecto a diciembre 2017, debido a menores adeudados con Cofide.

Los valores en circulación están compuestos por bonos subordinados en soles y a diciembre 2018 mantuvieron la cifra de S/ 134 millones, similar a la de diciembre 2017.

Los otros pasivos al 31 de diciembre 2018 ascendieron a S/ 138 millones, incrementándose en S/ 29 millones (27%) respecto a diciembre 2017, debido al incremento de proveedores, cuentas por pagar e impuesto a la renta.

Otros Pasivos S/ MM

Otros Pasivos	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
Cuentas por Pagar	49	48	80	32	65%
Provisiones	24	27	28	1	3%
Otros Pasivos	91	32	29	-3	-9%
TOTAL	164	108	138	29	27%



PATRIMONIO

El patrimonio al 31 de diciembre 2018 ascendió a S/ 972 millones, habiéndose incrementado en S/ 139 millones (17%) en los últimos doce meses, explicado por las mayores utilidades netas del dividendo en efectivo acordado en la Junta de Accionistas de marzo 2018 por S/ 109 millones. La reserva legal se incrementó en S/ 20 millones (20%) por efecto de la aplicación del 10% de la utilidad neta del ejercicio 2017.

Patrimonio Neto S/ MM					
	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Abs.	%
PATRIMONIO	681	833	972	139	17%
Capital Social	388	485	605	120	25%
Capital Adicional					
Reservas	82	99	119	20	20%
Ajuste de Patrimonio					
Resultado Acumulado	49	49	0	-49	-100%
Resultado Neto del Ejercicio	162	200	248	48	24%

El capital social se incrementó en S/ 120 millones (25%), debido a la capitalización de utilidades del ejercicio 2017. En términos de patrimonio, CrediScotia mantuvo su posición en primer lugar entre las financieras, con una participación de mercado de 34.84% al 31 de diciembre 2018.



El ratio de capital global al cierre del 2018 resulta de 17.43%, y muestra una amplia holgura respecto al límite legal mínimo, que es 10%.

RATIO DE CAPITAL

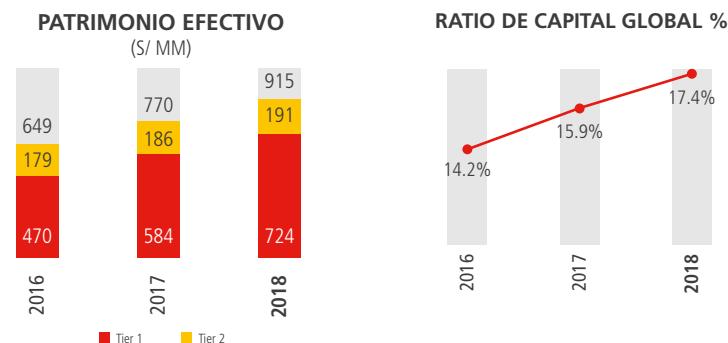
El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2018 alcanzó el monto de S/ 5,248 millones, el cual incluye riesgos de crédito, de mercado y operacional, mostrando un incremento de S/ 419 millones (9%) respecto a diciembre 2017, atribuible al crecimiento de las operaciones de la financiera.

Por su parte, el patrimonio efectivo total de CrediScotia sumó S/ 915 millones, superior en S/ 145 millones (19%) al 31 de diciembre 2017, debido principalmente a la capitalización de utilidades del ejercicio 2017 por S/120 millones y al incremento de la reserva legal en marzo 2018 por S/ 20 millones.

El ratio de capital global al cierre del 2018 resulta de 17.43%, el mismo que se incrementó en 1.48% respecto al del cierre de diciembre 2017, que fue de 15.95%, y muestra una amplia holgura respecto al límite legal mínimo, que es 10%.

El requerimiento patrimonial por riesgos de crédito, de mercado y operativo es el 10% de los activos ponderados por riesgo: S/ 525 millones. A esto se agrega el requerimiento de patrimonio adicional, S/ 152 millones (Resolución SBS 8425-2011), el cual está en función al riesgo sistémico, al riesgo por concentración (individual, sectorial y regional), tasa de interés del balance, ciclo económico y propensión al riesgo.

Ambos requerimientos dan como resultado un requerimiento total de capital de S/ 677 millones al 31 de diciembre de 2018. Dado que el patrimonio efectivo es de S/ 915 millones, CrediScotia tiene un excedente de patrimonio efectivo de S/ 238 millones, el cual le permite solventar con holgura el crecimiento sostenible de las operaciones de la financiera.

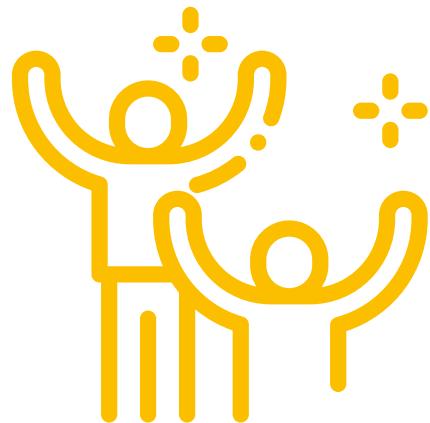


Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D
E A **CON TODO** T F
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo financo
CON TODO



NEGOCIOS



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

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

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

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

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

Consumo comprende los productos de tarjetas de crédito y préstamos personales, los cuales son vendidos por los equipos de venta bajo un modelo de preevaluación y aprobación centralizada en Riesgos.

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



Se amplió la medición de Experiencia al Cliente a más canales de atención, sumando más de 200 puntos bajo el sistema NPS.

LOGROS 2018

- ✦ En este año se consolidó la alianza con Makro y obtuvimos excelentes resultados: más de S/ 336 millones de facturación, de los cuales S/ 172 millones son de clientes de la tarjeta Única Makro.
- ✦ Además, en Makro tenemos exclusividad en medios de pago (efectivo, tarjeta Única Makro, tarjetas débito Mastercard CrediScotia y Scotiabank).
- ✦ Desde su lanzamiento el 26 de noviembre, la cuenta FREE CrediScotia ha alcanzado 72,900 cuentas nuevas, de las cuales el 10% son cuentas nuevas no asociadas a desembolsos. Esto nos ha permitido crecer S/14 millones de saldos en 3 meses.
- ✦ Se ejecutaron dos importantes Programas de Liderazgo y Formación Comercial a nivel nacional para todos los líderes de Negocios.
- ✦ Logramos un importante impulso en la línea de carrera, ascendiendo a más de 300 colaboradores.
- ✦ Por primera vez, logramos ingresar al *ranking* Great Place to Work, alcanzando el 9° lugar, con un reconocimiento adicional como la empresa que obtuvo el mayor progreso de satisfacción.
- ✦ Se logró el alineamiento de las áreas de negocios a la rentabilidad esperada por producto.
- ✦ Se amplió la medición de Experiencia al Cliente a más canales de atención, sumando más de 200 puntos bajo el sistema NPS.
- ✦ Se desplegaron las disciplinas comerciales en toda la red de Negocios logrando que el equipo comercial tenga mejoras importantes en la productividad individual.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo comunico
CON TODO



OFERTA DE VALOR

TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2018 las colocaciones brutas de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 1,240 millones, creciendo 10% respecto al año anterior y alcanzando una participación del 5% sobre el total del mercado ^{1/}

Atiende a 724 mil clientes a través de la tarjeta Única. El portafolio de tarjetas CrediScotia es un portafolio multisegmento con preponderancia en los niveles socioeconómicos B, C y D de la población.

LOGROS 2018

- Se alcanzó un crecimiento de ventas de tarjeta de crédito Única de 9%.
- Se alcanzó la mayor facturación POS en la historia de CrediScotia.



^{1/} Sistema Financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes)

PRÉSTAMOS PERSONALES

Las colocaciones brutas en préstamos personales ascendieron a S/ 2,254 millones al cierre de 2018, mostrando un crecimiento del 14.4% respecto al año anterior, con el cual CrediScotia obtuvo el 6% de participación de mercado^{1/}, atendiendo un total de 369 mil clientes para satisfacer sus necesidades a través de productos financieros acordes a sus requerimientos.

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

1/ Sistema Financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes)

LOGROS 2018

- 🎉 Hemos tenido campañas exitosas hacia nuestros clientes: “Vive el mundial con MAMÁ DT” y “PAPACHAM” en Navidad beneficiando a más de 4,500 clientes.
- 🎉 Se lanzaron nuevos beneficios a nuestros clientes:
 - La Cuota Comodín: beneficio por el cual el cliente que tenga un buen comportamiento puede aplazar su cuota ante cualquier imprevisto.
 - Extendimos el plazo hasta 48 meses: beneficio al cliente a tener cuotas más bajas.
- 🎉 Se sigue reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre sus derechos y obligaciones.
- 🎉 Seguimos repotenciando nuestros canales de atención tales como Agencias CrediScotia en Makro, los *call centers* y nos enfocamos en el modelo digital (*landing* y SMS) para estar más cerca de nuestros clientes y enfocados en una venta con calidad.
- 🎉 Se continúan trabajando estrategias de segmentación de clientes para generar un portafolio con perfiles de bajo riesgo (calificados en *low* y *medium*).



PRÉSTAMOS A EMPRESAS

Las colocaciones brutas en Préstamos Microempresa ascendieron a S/ 763 millones a diciembre del 2018, los cuales representan el 1.9% de participación de mercado^{1/}, atendiendo a un total de 95 mil clientes.

CrediScotia acompaña al microempresario en el crecimiento de su negocio y se convierte en el mejor socio para lograr sus planes y proyectos a través de un portafolio de productos diseñados para ellos. Dentro de la gama de productos sobresalen:

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



1/ Sistema Financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes)

LOGROS 2018

- Se trabajó en lograr mejoras en el modelo de atención, simplicidad y rapidez en el otorgamiento de créditos y ofertas especializadas para atender y satisfacer las necesidades de más microempresarios.
- Realizamos cambios en las políticas de crédito permitiendo mayor apertura a nuevos clientes.
- Se trabajó en la simplificación de documentos en el proceso de admisión y en el desembolso.



PASIVOS

Las captaciones de personas naturales ascendieron a un promedio de S/ 1,101 millones en diciembre 2018, monto compuesto por tres productos principales: cuentas de ahorros (S/ 150 millones), depósitos a plazo fijo (S/ 841 millones); y CTS (S/ 109 millones)

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

LOGROS 2018

-  Se consolidó la simplificación y optimización del proceso de apertura de cuentas de ahorro en 5 minutos, reforzando los atributos de simplicidad y rapidez, e impactando positivamente en la experiencia de servicio de los clientes.
-  Se incrementó el ratio de penetración de desembolsos en cuentas de ahorros, pasando de 54% a 86% de enero a diciembre.
-  Se reestructuró el portafolio de Cuentas de Ahorros y se modificaron las condiciones de los productos más relevantes, logrando ahorros de S/ 85 mil mensuales.
-  El 26 de noviembre se lanzó con éxito la nueva Cuenta FREE CrediScotia, la única cuenta en el Perú que no cobra nada, trabajando en equipo con Scotiabank para lanzar campañas de marca compartida.
-  Se siguió reforzando nuestro compromiso con la transparencia, poniendo a disposición del cliente información clara sobre la Ley de Protección de Datos Personales en la documentación de nuestros productos.
-  Con el fin de proteger a nuestros clientes y a la financiera, continuamos con las iniciativas de aseguramiento de la Política Global de Prevención de Lavado de Activos (AML, por sus siglas en inglés) y Conoce a tu Cliente (KYC, también por sus siglas en inglés), incorporando nuevos campos a nuestro sistema para el inicio de relación con nuestros clientes.



SEGUROS

Los ingresos generados por seguros obligatorios y optativos ascendieron a S/ 84 millones al cierre de diciembre del 2018, con un crecimiento de 19% a lo registrado en el 2017. A la fecha, nos hemos consolidado en la colocación de seguros optativos de prima única, asociados a desembolsos, como Desempleo e Incapacidad Temporal y Negocio Seguro.

Los seguros optativos brindan al cliente un portafolio de productos diseñado para cubrir tanto riesgos personales como de negocios. Dentro de la gama de productos, sobresalen: Seguro de Desempleo Involuntario e Incapacidad Temporal para todos los clientes que solicitaron un préstamo personal; Negocio Seguro para los microempresarios que requieren tener la tranquilidad en caso de siniestros que afecten su negocio; Capital Protegido para todos los clientes del producto LD MES (orientado al negocio); y tenemos grandes novedades en el portafolio de seguros de prima mensual con cargo a tarjetas de crédito para el 2019.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



Yo atiando
CON TODO

CreditoScotia
CON TODO



CANALES

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

CANALES FÍSICOS:

Alineados a esta estrategia, en el 2018 continuamos creciendo con formatos costo-eficientes apalancados en los *retail* como Makro, donde hemos sumado dos nuevas aperturas: oficina especial Makro Piura y oficina especial Makro Huancayo. Asimismo, con el objetivo de generar eficiencias en la red, se cerraron 13 establecimientos de operaciones básicas (cajeros *express*).

De esta manera CrediScotia, al término del 2018, consolidó una red de 252 puntos

de atención: 88 Agencias tradicionales, 12 Agencias en Makro, 4 Oficinas Compartidas con Scotiabank, 4 Oficinas Compartidas con Banco de la Nación, 4 Oficinas Especiales en Centros de Negocio, 100 Oficinas Especiales en *retail* (Makro, Curacao, Cassinelli, Hiraoka, Topitop) y 48 Establecimientos de Operaciones Básicas (cajeros *express*).

Tenemos 2 alianzas que complementan la red propia con:

- ⇒ Scotiabank, la cual pone a disposición 969 cajeros automáticos y 9,096 agentes corresponsales a nivel nacional para realizar operaciones de caja.
- ⇒ Banco de la Nación, el cual nos brinda una red de 456 oficinas a nivel nacional para realizar el pago de préstamos de nuestros clientes.

A nivel de volumen transaccional, los agentes corresponsales tuvieron un crecimiento del 30.4% respecto al año anterior brindando servicio a los clientes CrediScotia. El 70% de los clientes demanda en este canal el servicio de pago de préstamos y pago de tarjeta.

CANALES NO PRESENCIALES:

Con el objetivo de contar con un medio masivo de captación de clientes y con una disponibilidad 24x7, se desarrolló la plataforma digital www.dineroaltoque.com; que continúa consolidándose respecto al año anterior. Las visitas a la página crecieron en un 114%, los registros en un 85% y las ventas del canal en un 79%, lo que demuestra su gran potencial para la captación de nuevos clientes.



Yo decido
CON TODO

Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

En estos últimos años, CrediScotia ha tenido por estrategia identificar oportunidades, tanto internas como externas, para lograr una mayor participación del mercado. Esto, acompañado de la tecnología y las herramientas analíticas que potencien nuestro proceder.

Actualmente hemos implementado una serie de modelos analíticos que nos permiten cada vez más mejorar la gestión comercial. Además, contamos con herramientas para el seguimiento oportuno de los indicadores de efectividad (*leads*) y producción para nuestros distintos canales de venta.



LOGROS 2018

- 🚀 Se desarrollaron nuevas estrategias para incrementar el volumen de venta de Libre Disponibilidad y Línea Paralela, y lograr mejorar los niveles de oferta y desembolso.
- 🚀 Se desarrollaron tableros de control (*dashboards*) de conversión de los productos retail, los cuales permitieron mejorar el nivel de producción en la red de Agencias y los retails asociados a CrediScotia.
- 🚀 Se trabajaron estrategias de uso y facturación en el portafolio de tarjetas de crédito, apoyado en el modelo de Share of Wallet y propensión al uso.
- 🚀 Se rediseñaron tableros de control de oportunidades para la gestión de los canales, permitiendo fortalecer las capacidades de venta y visibilidad de las tendencias del sistema financiero.
- 🚀 Se implementaron controles para mitigar el ratio de fuga (*attrition rate*) o salida en el portafolio de Libre Disponibilidad. Las principales acciones fueron la creación de tableros de control descriptivos con las zonas y Agencias de mayores cancelaciones y, posteriormente, el desarrollo de un modelo predictivo para acciones estratégicas sobre el portafolio.
- 🚀 Se consolidó una "cultura del dato" (*data culture*) en la financiera, estableciendo indicadores e incentivando a los canales a capturar consentimientos y datos de contacto de calidad de los clientes.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P **E S C U C H O** Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo escucho
CON TODO



EXPERIENCIA DEL CLIENTE

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

La responsabilidad de esta área está focalizada principalmente en:

1. Desarrollar el plan comercial de ventas de la Gerencia de Negocios, asignación de objetivos por canal, producto, puestos, entre otros indicadores.
2. Asesorar a Negocios a fin de identificar oportunidades de mejora en sus resultados y en el cumplimiento de metas en base al análisis de los indicadores de gestión comercial.
3. Elaborar y comunicar los tableros de control comerciales para el equipo de Negocios.
4. Asegurar adecuadas prácticas de venta, modelo de negocios y disciplinas comerciales.
5. Diseñar, desarrollar y poner en marcha nuevos modelos y proyectos de Negocios.

Además, es responsable de desarrollar y aprobar las estrategias, los modelos y planes de acción que garanticen la mejor experiencia del cliente.

LOGROS 2018

- Expandimos la medición Net Promoter Score (NPS) a los canales de atención del *call center* y Agencias en Makro para seguir escuchando a nuestros clientes y brindarles siempre mejores experiencias de servicio.
- Incrementamos el nivel de recomendación de nuestros clientes en 16% en la red de Agencias.
- Mejoramos el proceso y modelo de venta a través de las ventanillas en las Agencias.
- Desarrollamos e implementamos un nuevo esquema de incentivos para el equipo de Negocios en agencias que contribuye a brindar un servicio de calidad al cliente, cumpliendo los objetivos comerciales y asegurando los controles operacionales.
- Desarrollamos y lanzamos la nueva herramienta de venta en campo @Flash que permite a nuestro equipo de Negocios tener acceso rápido y simple a ofertas predeterminadas para clientes.
- Implementamos una nueva política de AML y KYC (siglas en inglés de Anti-lavado de Dinero y Conoce a tu Cliente) en la que hemos mejorado nuestros procesos y controles.
- Lanzamos un nuevo Programa de Reconocimiento para el equipo de Negocios enfocado en la productividad individual.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo organizo
CON TODO



TESORERÍA

Entre las principales funciones de la Tesorería están la administración del balance de CrediScotia y sus descargos, gestionar la liquidez a través del monitoreo de los ratios y límites exigidos por los organismos reguladores y relación con inversionistas potenciales, aplicando las mejores prácticas a los procedimientos y estrategias.

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

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 2018 CrediScotia tenía emitidos bonos subordinados por S/ 130 millones.

Finalmente, y como consecuencia de las actividades realizadas en el mercado interbancario, de capitales y la adecuada gestión de la tesorería, CrediScotia logró indicadores de cobertura de liquidez en moneda nacional y moneda extranjera muy superiores a los exigidos por los entes reguladores.

Para el 2019 se espera seguir fortaleciendo la estructura de fondeo de CrediScotia por medio de nuevas captaciones con los productos de ahorros, plazos y a través del mercado de capitales peruano.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D
E A **CON TODO** T F
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R **CHAMBEO** R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo chambeo
CON TODO



RIESGOS

Durante el 2018, la Gerencia de Riesgos de CrediScotia Financiera hizo frente a retos importantes en los dos negocios que administra: Consumo y Microempresa. Por ello, el equipo continuó desarrollando y participando en propuestas innovadoras para impulsar el valor de su portafolio, siempre orientado a mantener el nivel de riesgo dentro de los resultados esperados. Asimismo, continuó implementando mejoras en los procesos y en las políticas que involucran la gestión del riesgo crediticio.

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

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

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

Durante el 2018, para mejorar el desempeño y la relación riesgo-retorno del portafolio de Microempresa, se optimizaron las campañas pre-aprobadas mejorando su composición con foco en los perfiles de menor riesgo. Asimismo, se mejoró la estrategia de admisión optimizando procesos para los clientes con campañas pre-aprobadas buscando brindarles mayor dinamismo.

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

Las autonomías comerciales siguieron siendo gestionadas para las carteras de Consumo y Microempresa de acuerdo con los resultados individuales de riesgo y del seguimiento del portafolio. En ese sentido, el

área de Seguimiento de Portafolio realizó las revisiones correspondientes al cumplimiento de las políticas por parte del área comercial, informando las faltas identificadas para su debida diligencia previstas en el Manual de Gestión de la Revisión de Cartera, las cuales afectan el nivel de autonomía de los Funcionarios comerciales.

Para diseñar estrategias de admisión, la Gerencia de Riesgos de CrediScotia permanentemente utiliza indicadores de riesgo crediticio como mecanismos de control y monitoreo del portafolio. Entre los principales indicadores: Loan Loss Expenses (LLE) y PCL Ratio, Evolución de Rolls (metodología Roll Rate Model), Morosidad (incluyendo castigos), Plan de Provisiones, Evolución de Cosechas, First Payment Default, entre otros. Estos indicadores son monitoreados de manera continua mediante diversos tableros de control; asimismo, los resultados de los principales indicadores se reportan en las sesiones del Comité de Control de Riesgos y Directorio, en el Comité de Políticas de Créditos, así como en las conferencias telefónicas con International Banking de la casa matriz.

La gestión del riesgo de sobreendeudamiento se aplica cada mes y de acuerdo con la resolución

de la SBS N° 6941-2008. Con el objetivo de mejorar esta gestión en abril de 2018 se aplicó una nueva metodología para la identificación de clientes sobreendeudados y potencialmente sobreendeudados basada en la optimización del perfil de sobreendeudamiento; asimismo, se actualizaron las acciones de mitigación del riesgo de sobreendeudamiento. En diciembre de 2018 se ajustó el umbral de RCI que se utiliza como un identificador adicional de clientes sobreendeudados.

La Gerencia de Modelos desarrolló el nuevo estimador de ingresos que reemplazará al estimador de ingresos vigente, el cual se estima implementar dentro de los procesos de campañas masivas en el 2do trimestre del 2019. Además, en coordinación con la Gerencia de Riesgos de CrediScotia se desarrolló la nueva segmentación para el portafolio de Libre Disponibilidad y se vienen implementando cinco *scores* de originación para los portafolios de Tarjeta de Crédito, Préstamos Personales y Microempresa que podrán ser integrados a la gestión de CrediScotia durante el 2019 con el objetivo de seguir mejorando la toma de decisiones en búsqueda de maximizar la rentabilidad de los portafolios.

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

Durante el 2018, se ejecutó un plan de capacitaciones para el equipo de Microempresa a nivel nacional en temas de política de créditos y metodología de evaluación de créditos, lideradas por los oficiales de créditos descentralizados; estas se realizan cada mes en las Agencias con presencia del oficial. Para el equipo de Consumo también se realizaron capacitaciones referidas a las políticas de créditos de forma presencial y virtual, realizadas por el equipo de la Mesa de Concesiones Consumo en provincias y en Lima.



practico los valores
CON TODO

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

Los principales objetivos de la Gestión Integral de Riesgos son garantizar que los resultados de las actividades sujetas a la adopción de riesgos sean predecibles y estén dentro de los parámetros de tolerancia de riesgo de CrediScotia, así como que exista un adecuado equilibrio entre el riesgo y el beneficio a fin de maximizar los rendimientos de la inversión para los accionistas. El marco de gestión de riesgos de CrediScotia está diseñado en cumplimiento a la regulación local vigente, las mejores prácticas bancarias y los lineamientos y principios establecidos por Scotiabank Perú S.A.A y The Bank of Nova Scotia.

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

- ⇒ Directorio
- ⇒ Comité de Control de Riesgos
- ⇒ Comité de Activos y Pasivos-ALCO
- ⇒ Comité de Auditoría
- ⇒ Comité de Políticas de Créditos
- ⇒ Comité de Control Interno de Riesgos No Financieros
- ⇒ Comité de Cobranzas



RESPECTO

VALORAMOS
CADA VOZ

Riesgos de Mercado

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

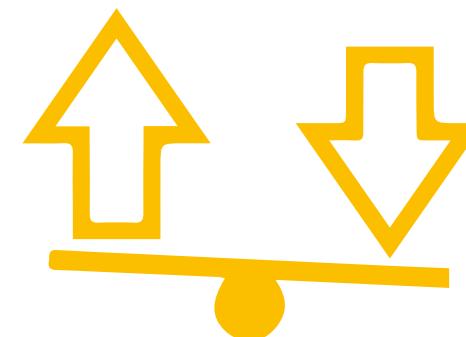
El riesgo de tasa de interés se manifiesta en un potencial deterioro del margen financiero o del valor patrimonial debido a las fluctuaciones de las tasas de interés del mercado. El riesgo cambiario es la posibilidad de pérdida de valor en las posiciones en moneda extranjera, activas y pasivas, del balance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

Por otro lado, el riesgo de liquidez surge de enfrentar situaciones en que los recursos líquidos no son suficientes para cubrir obligaciones de

corto plazo, por lo que la entidad se ve obligada a vender activos o endeudarse en condiciones inusualmente desfavorables.

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

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





INTEGRIDAD

ACTUAMOS
CON HONOR

Riesgo Operativo y Tecnológico

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

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

Durante el 2018, en CrediScotia se continuó con el desarrollo de las metodologías de gestión del riesgo operacional a fin de fortalecer e incorporar aspectos para reforzar la gestión.

Las principales metodologías son las siguientes:

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

- ⇒ Metodología de Gestión de Riesgos con Terceros, entre otros

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

Asimismo, se implementaron mejoras en la herramienta corporativa de gestión de riesgo operacional provista por la solución tecnológica Open Pages de IBM, la cual se ha denominado Operational Risk Management System (ORMS) y permite dar el soporte a todas las etapas de la gestión.

Para fortalecer el gobierno interno, se creó el Comité de Control Interno, el cual tiene como objetivos: proporcionar gobierno y supervisión para asegurar un enfoque estratégico y coordinado del desarrollo de los Programas Locales de Riesgos no Financieros como Cumplimiento, Prevención del Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo, Riesgo Operacional, Riesgo de Reputación, Riesgos de Nuevos Productos y Servicios, y asuntos de Control Interno para el Grupo Scotiabank Perú; desarrollar una visión holística e integrada del control interno para asegurar que el desarrollo de los Programas estén coordinados, a fin de maximizar la efectividad, eficiencia, transparencia y reducir los silos.



PASIÓN

DAMOS LO MEJOR
DE NOSOTROS

Apetito por Riesgo Operacional

Durante el 2018, se determinó el apetito de riesgo operacional a través del límite de pérdidas por riesgo operacional a nivel de todo el Grupo Scotiabank Perú, el cual fue a su vez distribuido a nivel de las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra CrediScotia. Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Gerencias de Primera Línea de CrediScotia. Estos límites de pérdida a su vez se incluyen como objetivos dentro del *balanced scorecard* de cada una de las vicepresidencias y/o gerencias antes indicadas.

Metodología de Eventos de Pérdida

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

Metodología de Indicadores Claves de Riesgo (KRI)

La metodología de Indicadores Claves de Riesgo es una medida para informar sobre el riesgo potencial y el estado actual o la tendencia de las exposiciones al riesgo operacional. Asimismo, 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. De este modo, se procura una respuesta adecuada y oportuna de la Dirección.

Entre las actividades desarrolladas dentro de la metodología en el 2018 destacan:

- ⇒ Monitoreo de diecisiete (17) indicadores de riesgo ejecutivos de CrediScotia, los cuales cuentan con umbrales de riesgos; en caso de haber sobrepasado los niveles, se generaron planes de acción o medidas correctivas. Asimismo, se monitorearon 23 indicadores informativos.
- ⇒ Revisión anual de indicadores, dado que mediante el análisis se revisan los indicadores y se calibran por bandas los umbrales de riesgo de estos: aceptable (verde), con riesgo potencial (ámbar), crítico (rojo).



Administración de la Continuidad de Negocio o Business Continuity Management (BCM)

- ⇒ CrediScotia cuenta con 17 Planes de Continuidad de Negocio (PCN) vigentes y desplegados en gerencias principales. El Grupo Scotiabank cuenta con un sitio alterno para soportar sus procesos más sensibles, el cual se mantiene siempre listo y operativo. A la fecha, CrediScotia cuenta con 34 posiciones destinadas para sus procesos críticos.
- ⇒ En marzo y octubre se realizaron las capacitaciones presenciales a los Planeadores de Continuidad de Negocios de CrediScotia para fortalecer la cultura de Continuidad de Negocios en la empresa y, además, ayudarlos en el proceso de actualización y pruebas anuales de sus PCN. A la fecha, la Gestión de Continuidad de Negocios forma parte del Programa General de Inducción de la Financiera.
- ⇒ El proceso de actualización de los planes de Continuidad de Negocios fue realizado en forma masiva cumpliendo el scorecard de abril y octubre 2018. Las unidades de negocio actualizaron su estrategia del plan, análisis de impacto del negocio (BIA, por sus siglas en inglés) y guía ante pandemia. Asimismo, realizaron sus pruebas correspondientes (ejercicio de demostración *walk-through*, prueba de la cadena de llamadas, revisión trimestral de la cadena de llamadas y la prueba de simulación completa en el sitio alterno).
- ⇒ En enero, septiembre y diciembre se realizaron pruebas y ejercicios del Plan de Gestión de Crisis cuyos escenarios de activación fueron incendio, ciberataque y terremoto de 8.5 grados en Lima. Se contó con la participación del Local Incident Management Team (LIMT) desde el Centro de Operaciones de Emergencia y Equipos de Soporte a la Crisis.



RESPONSABILIDAD LO LOGRAMOS

Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles

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

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

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

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

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

Durante el 2018 se continuó incorporando mejoras metodológicas para robustecer el Programa Local de Evaluación de Riesgos y Controles. A lo largo del año se realizó la evaluación de 21 matrices en CrediScotia.

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

⇒ Para la aprobación de una iniciativa como requisito se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del Líder o Patrocinador, con la responsabilidad de contrastar/cuestionar los resultados a cargo de la Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico y otras funciones de control como las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.

⇒ El Comité de Control Interno de Riesgos No Financieros proporciona supervisión a fin de garantizar que todas las Líneas de Negocios implementen los principios y lleven a cabo las evaluaciones de riesgo del producto de manera coherente y uniforme.

⇒ La Unidad de Riesgo Operativo y Tecnológico, brinda además asesoría al dueño de la iniciativa durante el proceso de Evaluación Integral de Riesgos.

Gestión de Riesgo con Terceros

A finales de 2017 se implementó la Política de Gestión de Riesgos con Terceros y durante el 2018 se implementó la metodología para su ejecución. 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.



Yo respeto
CON TODO

Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



CUMPLIMIENTO REGULATORIO

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

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

LOGROS 2018

Como prueba de lo anterior, se alcanzaron los siguientes logros durante el 2018:

 Se desarrolló en su totalidad el Programa Anual de Cumplimiento, el mismo que contiene el cronograma de actividades para el correcto desarrollo de la Función de Cumplimiento Normativo. El referido Programa fue aprobado por el Directorio de CrediScotia en diciembre del 2017.

 Como parte de la evaluación de los Riesgos de Cumplimiento, el Grupo Scotiabank Perú ha implementado una herramienta para la evaluación de controles y riesgo de cumplimiento (ERCM, por sus siglas en inglés-Enterprise Regulatory Compliance Management). Tiene dos objetivos:

1. Identificar adecuadamente todas las obligaciones regulatorias que impactan sus actividades comerciales y de soporte por medio de la creación de una biblioteca legislativa.
2. Evaluar los controles y riesgo de cumplimiento, a través de una autoevaluación, que consta de cuatro cuestionarios:
 - ✓ Cuestionario de Categorías, a través del cual se evalúan los factores del riesgo inherente a cada categoría legislativa, tal como complejidad, madurez y atención de organismos reguladores.

- ✓ Cuestionario de la Unidad de Negocio, a través del cual se evalúan factores propios de cada unidad de negocio (tal como la naturaleza de los clientes, la estructura corporativa y el nivel de cambios internos) y la fortaleza de los controles utilizados.
- ✓ Cuestionario del CAUN, el cual mide el impacto de cada categoría en cada unidad de negocio, considerando también el riesgo inherente, así como la fortaleza de los controles utilizados.
- ✓ Cuestionario de Controles, el cual mide su diseño y operación.

Por otro lado, el Grupo Scotiabank Perú desplegó actividades de monitoreo y testeo a los procesos de prácticas de venta, privacidad y conflicto de interés.

 Se realizó la certificación anual que reafirma la adhesión y cumplimiento del Código de Conducta y sus Políticas Complementarias; entre ellas, la Política de Lucha Contra la Corrupción. Asimismo, todo el personal de CrediScotia cumplió con rendir satisfactoriamente las evaluaciones relacionadas a los cursos virtuales sobre la cultura de conducta ética y de cumplimiento del Grupo Scotiabank.

 Se participó en todas las charlas de inducción que se realizaron a los nuevos colaboradores, donde se refuerzan la Función de Cumplimiento Normativo y la importancia de cumplir con el Código de Conducta y sus Políticas Complementarias, con especial énfasis a la Política de Lucha Contra la Corrupción. Asimismo, se desarrolló un Programa de Capacitación sobre temas de cumplimiento dirigido a los nuevos colaboradores.

 Se atendió la Visita de Inspección que efectuó sobre CrediScotia la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) entre abril y mayo del 2018.

 Se cumplió con atender oportunamente todos los requerimientos realizados por las entidades reguladoras (SBS, SMV, Indecopi, entre otras) mediante oficios.

 Con respecto al marco regulatorio local, se logró la implementación y alineamiento a diversas nuevas normativas.

Por lo expuesto, CrediScotia mantiene estándares de cumplimiento, dado el nivel de atención de la regulación local aplicable, así como de las políticas de la casa matriz. Por su relevancia para el ejercicio 2018, han significado importantes retos asumidos por las diversas unidades de CrediScotia en la búsqueda de su adecuada implementación. De este modo, también, se evidencia el desarrollo de la cultura de cumplimiento de CrediScotia.



Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O

Yo coordino
CON TODO



PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

Durante el 2018 CrediScotia Financiera cumplió con las políticas, procedimientos y controles establecidos para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLA/FT), dentro de los parámetros y las mejores prácticas aplicadas por el Grupo Scotiabank.

La Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA) consolidó el sistema centralizado de Prevención del Lavado de Activos BSA Prime, el cual viene funcionando adecuadamente. A través de este, se incorporaron nuevas reglas de monitoreo para generar alertas/casos de alta calidad y en base a las reglas ya implementadas en torno a efectivo, velocidad, tarjeta de crédito, estructuración, amortización y/o cancelaciones anticipadas de créditos y de los clientes considerados como de alto riesgo. De esta manera, se mitigaron eficientemente los riesgos por lavado de activos y reputacionales.

Otra de las herramientas que cumple una función fundamental en el monitoreo de la UPLA es el sistema World-Check, el cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente de CrediScotia con 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 2018, las cuales fortalecieron los mecanismos de conocimiento del cliente mediante un desarrollo temático especializado y enfocado en cada unidad de negocio, así como también se realizaron capacitaciones para todo el personal en general. Al 31 de diciembre, el 100% del personal activo de CrediScotia culminó satisfactoriamente su certificación de Reducción del Riesgo a través del Centro Internacional de Capacitación dispuesto por nuestra casa matriz en Toronto, Canadá. Del mismo modo,

el personal de la UPLA participó en el Décimo Congreso Internacional de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo organizado por el Comité de Oficiales de Cumplimiento y Asbanc.

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



Yo motivo
CON TODO

Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D
E A **CON TODO** T F
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO

Durante el 2018, Capital Humano implementó diversas iniciativas bajo la misión de ser el “socio estratégico” del negocio al contribuir a ser el mejor lugar para trabajar y tener siempre al cliente como centro de las acciones de CrediScotia. Todo esto se logró a través del crecimiento y desarrollo de los colaboradores, de la búsqueda de su bienestar en el trabajo, del afianzamiento del liderazgo y el fortalecimiento de una cultura ganadora basada en los valores, el trabajo en equipo y bajo el dogma de “Vender con Calidad”. A continuación, los principales resultados de las unidades que componen la gerencia.

ATRACCIÓN Y SELECCIÓN

En el 2018 se cubrieron 1021 vacantes, de las cuales 261 fueron promociones y 24 vinieron de las otras empresas del Grupo. Esto permite corroborar que los Crediwinners tienen oportunidades de desarrollo en el Grupo Scotiabank.

A nivel corporativo, realizamos *roadshows* de reclutamiento en 12 universidades locales

con la asistencia de 946 alumnos. Además, participamos en 14 ferias laborales *online* y 6 ferias presenciales, contactando a un aproximado de 200 alumnos por feria.

APRENDIZAJE Y DESARROLLO

Una implementación importante en el 2018 fue el lanzamiento de la Universidad Scotiabank, plataforma digital disponible las 24 horas del día y con acceso desde cualquier dispositivo con internet que centraliza toda la oferta de aprendizaje disponible en Scotiabank global y local y que promueve el desarrollo continuo de nuestros CrediWinners.

La universidad organiza el aprendizaje en tres frentes alineados a nuestras prioridades estratégicas: Escuela de Cliente, Escuela de Liderazgo y Escuela de Innovación. Esta nueva plataforma llegó a más del 90% de CrediWinners, logrando más de 14,000 conexiones a la fecha. Migramos de un entrenamiento presencial a más de 50% en formato mixto (virtual y presencial). Con ello, hemos maximizado el acceso al aprendizaje y

desarrollo continuo, revirtiendo la tendencia de los años pasados.

En el 2018 se ejecutaron 285 eventos de capacitación, equivalente a 99,000 horas lectivas. Esto representa un incremento de 40% en horas de capacitación en comparación con el año anterior.

CULTURA

En el 2018 se realizaron diversas actividades para reforzar la cultura ganadora como base para facilitar la ejecución de la estrategia en CrediScotia. Lo más importante fue el refuerzo del nuevo propósito global con un ajuste más inclusivo –“Creemos que TODOS tienen derecho a estar mejor”–, junto con los valores corporativos –integridad, respeto, pasión y responsabilidad–, a los cuales la financiera se ha alineado como empresa del Grupo Scotiabank. Esto permitió reforzar una visión trascendente que decanta del propósito: “Lo hacemos por nosotros, por nuestros clientes, por nuestro país”. Así se evidencia el impacto positivo en el Perú que CrediScotia realiza a través del trabajo diario.

Una actividad que marcó un hito en 2018 fue la reunión #WIN Semestral, la cual fue de alineamiento estratégico, refuerzo de cultura y de reconocimiento con los líderes a nivel nacional. Allí se realizó la clausura del Programa de Liderazgo LIFE (Liderando Felicidad) y presentamos a nuestra Red de Embajadores de Cultura, líderes elegidos por sus compañeros y representantes de cada equipo de la financiera.

Se continuó con la optimización de la comunicación interna enfocada en potenciar los kick-off de Cultura y nuestro grupo en Facebook #WIN CrediScotia. Asimismo, en el frente de clima laboral, se afinó el proceso de generación de planes de acción de Punto de Vista y se volvió a participar en Great Place to Work.

Los resultados que se lograron en el 2018 se resumen en:

- Los indicadores de la encuesta Punto de Vista tuvieron resultados positivos en *top box*: 50% en Índice de Compromiso (12 puntos más en comparación al 2017) y 53% en Índice de Eficacia de Supervisión (13 puntos arriba del 2017). Asimismo, se logró 50% en Índice de Enfoque al Cliente





(variación de +10%) y 42% en Índice de Facilitación del Desempeño (subió 15 puntos con respecto al año anterior).

- Se logró completar el proceso de asesorías en Punto de Vista al 100% y alineamiento a 3 focos críticos a nivel organizacional.
- La financiera alcanzó el puesto 9 de Great Place to Work (GPTW), logrando el reconocimiento al mayor progreso, subiendo 21 puestos con respecto al 2017 y 14 puntos más que el año pasado.

BIENESTAR

Comprometidos con el bienestar integral de sus colaboradores y el equilibrio entre la vida laboral y la personal, CrediScotia reforzó 3 iniciativas corporativas alineadas a estos propósitos. Estas se complementan entre sí y permiten brindar una oferta de valor integral para contribuir en garantizar una vida saludable, desempeño sostenible y destacado de todos los CrediWinners.

- Sentirse Bien CON TODO:** Campañas y acciones de salud y bienestar orientadas al cuidado, tanto en la prevención como la promoción de la salud de los colaboradores y sus familias.
- Más Beneficios CON TODO:** Beneficios brindados integralmente y otros parcialmente por Scotiabank, con tarifas corporativas que contribuyen al bienestar físico y emocional de nuestros CrediWinners.



- Mi Horario Flexible CON TODO:** Busca la transformación de la forma cómo trabajamos, a través de mayor flexibilidad de horarios en momentos significativos y tiempo libre, con la finalidad de lograr un equilibrio laboral-personal y fortaleciendo el trabajo en equipo para estar más conectados.

HR BUSINESS PARTNERS

Nos alineamos a la transformación del Modelo Global de Recursos Humanos y reestructuramos la Unidad de HR Business Partners. Este equipo tiene como principal objetivo brindar asesoría estratégica en recursos humanos a los líderes y sus equipos, en coordinación con las comunidades de expertos y con el soporte operativo del equipo de Shared Services para ofrecer una mejor experiencia a los CrediWinners.

RECOMPENSA TOTAL

Seguimos construyendo un mejor lugar para trabajar, brindando una oferta integral competitiva con nuestro paquete de Recompensa Total. Ejecutamos las siguientes acciones:

- Gracias al compromiso de todos los CrediWinners generamos una participación de utilidades mayor a la del 2017 en 22.51%.
- Enfocados en el desarrollo de nuestros CrediWinners y en seguir mejorando los beneficios, incrementamos el número de

CrediBecas en Pregrado y Posgrado: 47% más que el 2017.

- Implementamos el Programa ¡Para Nuestras Mamis **CON TODO!**, beneficio de ½ hora adicional a la hora de lactancia otorgada por ley.
- Beneficiamos a un 11% más de CrediWinners en posiciones de Negocios con vales de alimentos.
- Continuamos con nuestros dos Programas de flexibilidad laboral que permitieron brindar un mayor equilibrio entre el trabajo y la vida personal, otorgando más de 1,000 días libres. Además, el 70% del personal de Soporte y Gobierno utilizó los Early Friday de verano
- Reconocimos a 820 CrediWinners en nuestro Programa paraguas de Aplausos y crecimos en nuestros cupos de Best of the Best a 12, los cuales disfrutaron de un viaje de reconocimiento internacional compartiendo experiencias con los líderes y ganadores de Banca Internacional.
- Buscando el acercamiento de nuestros CrediWinners y sus familias, reconocimos a 27 estudiantes destacados con nuestro Programa Applause Kids para fomentar la excelencia académica de los hijos de nuestros CrediWinners.

- Inauguramos nuestra terraza en la Oficina Principal Administrativa, propiciando más y

mejores espacios de sano entretenimiento y colaborativos donde se pueden realizar reuniones al aire libre y tomar pequeños descansos para nuestro relax y bienestar.

RELACIONES LABORALES

La Unidad de Relaciones Laborales mantiene consolidados los vínculos con las organizaciones sindicales de la empresa, teniendo contacto cercano y comunicación permanente en salvaguarda de la paz laboral. Un punto importante fue el cierre de las negociaciones colectivas con los sindicatos de la empresa. Asimismo, se colaboró en el rediseño de políticas disciplinarias que incentivaron la productividad en las áreas de negocio, impulsando las nuevas iniciativas y sinergias generadas.



Yo ayudo
CON TODO

Z U Q B Y G C U C R E O Y R U A
M A P O R G A N I Z O N C I R P
O A D A G R A D E Z C O A O E O
T M P E S C U C H O Y H E Ñ S Y
I V I V O N Q C Y S H N R Z P O
V B O T C O M U N I C O T U E E
O D **CON TODO** T F
E A O I
D Y U D E S F U E R Z O D L W N
R U R C H A M B E O R E E O S A
U D W Ñ F C R E Z C O Z C G U N
M O L D S O N R I O V M I R E C
D R K C O O R D I N O X D O Ñ I
A T I E N D O K R H W G O Y O O



RESPONSABILIDAD SOCIAL

En CrediScotia buscamos contribuir con la comunidad en donde estamos presentes. En 2018 nuestras iniciativas han estado enfocadas en los pilares de Comunidad, Medioambiente e Inclusión con un sólido involucramiento de nuestros colaboradores mediante nuestro Programa de Voluntariado Corporativo, desarrollando las siguientes actividades:

COMUNIDAD

Nuestro compromiso comunitario es permanente. Por ello, continuamos implementando iniciativas que promuevan y estimulen el desarrollo de los niños, niñas y jóvenes de nuestro país.

Educación

Nuestro proyecto corporativo Formando Emprendedores del Mañana que implementamos junto a Plan International continuó ejecutándose durante el 2018 en Lima y Piura. Este proyecto propone mejorar las capacidades sociales y económicas de los niños, niñas y adolescentes a través de una formación emprendedora, financiera y previsional. Esto les permitirá desarrollar habilidades para contribuir con el desarrollo económico y social de nuestro país.

Cuando haya finalizado el proyecto en el 2019, este habrá beneficiado directamente a:

- 120 instituciones educativas
- 120,000 estudiantes
- 5,400 docentes
- 360 directivos de escuelas



Educación para el Desarrollo e Inclusión Financiera

Es otro de nuestros proyectos que se implementa de manera corporativa. Su finalidad es lograr que familias en situación de pobreza mejoren sus ingresos económicos y su calidad de vida de manera sostenible a través del desarrollo de actividades económicas inclusivas y el acceso a la educación emprendedora, financiera y previsional de calidad.

El proyecto se implementa en alianza con Care Perú en las regiones de La Libertad, Lambayeque, Junín y Arequipa. Su duración es de tres años y estamos en el segundo año de implementación.

Beneficiarios directos al finalizar el proyecto:

- 3,543 familias en situación de pobreza
- 5,000 estudiantes
- 10 instituciones educativas
- 200 docentes
- 10 directores de escuelas
- 16 autoridades locales



Talleres para Periodistas

De abril a noviembre del 2018 se realizó el 4º Programa de Especialización Ejecutiva en Innovación para periodistas en alianza con la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Desde el 2012 hemos otorgado más de 500 certificaciones a nivel nacional y hemos capacitado a comunicadores en ciudades como Piura, Trujillo, Iquitos, Huancayo, Arequipa, Cusco y Lima.

MEDIOAMBIENTE

Residuos Sólidos: Reciclaje y Disposición

Como parte de nuestra gestión ambientalmente responsable y nuestro compromiso con la sostenibilidad del planeta, disponemos del adecuado tratamiento para nuestros residuos. Por ello, en el 2018 se recolectó un total de 7,521.90 kg de residuos en nuestras Agencias y sede principal los que fueron entregados para reciclaje:

Cartón (kg)	Papel (kg)	Plástico (kg)	Vidrio (kg)	Metal (kg)	Total 2018 (kg)
594.9	6,759.00	69.1	19	79.9	7,521.90

Semana Ambiental

Celebramos el Día Mundial del Ambiente comunicando a nuestros colaboradores y clientes la importancia de asumir un rol activo en su cuidado y conservación a través de consejos ecoamigables en nuestros canales internos como en redes sociales. Realizamos el taller Reciclaje Responsable dirigido a nuestros colaboradores para reforzar la adecuada segregación de residuos tanto en casa como en la oficina. Complementamos el taller con el concurso Reciclatón y nuestros colaboradores lograron recolectar un total de 1,075 kg de papel y plástico.

Con el propósito de incentivar el consumo responsable, se puso a disposición de nuestros colaboradores una Feria Ambiental donde pudieron encontrar bolsos de jean reciclado, bolsos de yute con diseños

Con este aporte beneficiamos a los recicladores formales, generándoles un ingreso mensual adicional, y a nuestro planeta evitando:

- La tala de 125 árboles
- El uso de 35 L de petróleo
- El consumo de 191,201 L de agua



inspirados en la identidad cultural peruana, productos medicinales y de cuidado personal ecológicos y sustentables; *kokedamas* y cuadros de materiales reciclados, bisutería ecológica, entre otros. Algunas de las marcas que participaron fueron: D'Traperas, Ecopallqa, Imaginarios Perú, Savia y La Muyita.

Adicionalmente, hemos instalado contenedores de reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) en nuestras Agencias y sedes para que nuestros colaboradores y clientes desechen celulares, cargadores, teléfonos fijos, módems, routers, tokens y demás equipos en desuso con la seguridad que tendrán una disposición final adecuada.

INCLUSIÓN

En CrediScotia creemos que la inclusión nos hace más fuertes y nos esforzamos por crear un entorno diverso e inclusivo que permita que nuestros clientes y empleados se sientan seguros, valorados y conectados. La igualdad de oportunidades es fundamental para nosotros y, por ello, promovemos una cultura de equidad, igualdad e inclusión en todas las regiones en las que estamos presentes.

NUESTRO VOLUNTARIADO CORPORATIVO

Creemos y confiamos en los conocimientos, habilidades y actitudes de nuestros colaboradores, y promovemos su participación en todos nuestros Proyectos y Programas Sociales.

Nuestros voluntarios han dictado talleres a favor de los estudiantes y docentes de los colegios donde se desarrollan nuestros proyectos de inversión social con la finalidad de fortalecer sus capacidades sociales, financieras y emprendedoras.

Gracias a su espíritu solidario, en el 2018 y en alianza con Techo Perú, concluyeron la construcción de 114 viviendas de emergencia que han sido entregadas a familias damnificadas por el Fenómeno del Niño Costero.

Nota: Resultados correspondientes al período 1 de octubre del 2017 al 30 de setiembre del 2018.

Resultados:

- 109 actividades realizadas
- 2,902 participaciones de voluntarios
- 16,729 personas y 366 organizaciones beneficiadas
- 17,992 horas de voluntariado



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 CrediScotia durante el ejercicio 2018.

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

Finalmente, manifiestan su reconocimiento a la gerencia y al personal de la financiera por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes. Mantienen su confianza en que conjuntamente se lograrán 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 donde opera el Grupo Scotiabank.

Yo agradezco
CON TODO



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 3587, San Isidro, Lima, Perú.

El número de teléfono es (51 1) 611-9900.

Constitución Social

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

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

La financiera otorga créditos de consumo a microempresas y comerciales, utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 212 oficinas, al 31 de diciembre de 2018.

Las colocaciones brutas al cierre de diciembre 2018 totalizaron S/ 4,280 millones, depósitos por S/ 3,011 millones, y cuenta con 718,000 clientes deudores.

Grupo Económico

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

The Bank of Nova Scotia, fundado en 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia internacional. Cuenta con más de 998,000 millones de dólares canadienses en activos consolidados totales y con un equipo de alrededor de 97,000 empleados que atiende a más de 25 millones de clientes. 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. Asimismo, el Banco Wiese Sudameris acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos de Lama con fecha 13 de mayo de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

Capital Social, Acciones y Composición Accionaria

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre de 2018, asciende a la suma de S/ 605'109,516.50, representado por 66'862,930 en acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 9.05 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/ 485'107,512.00, habiéndose incrementado en la suma de S/ 120'002,004.50, producto de la capitalización de parte de los resultados del Ejercicio 2017 aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 27 de marzo del 2018. Eso implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 24.737197741023600% por acción.

Por otra parte, y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo del 2018 se aprobó –en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes– el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por la institución por la suma de S/ 108'743,620.45 de los cuales S/ 60'001,004.83 son con cargo a la Utilidad Neta del Ejercicio 2017 y S/ 48'742,615.62 son con cargo al saldo de la Utilidad Neta del Ejercicio 2015, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de S/ 2.02868382931267000.

Al 31 de diciembre del 2018, el principal accionista de CrediScotia por grupo económico es:

Grupo / Accionista	Procedencia	Participación%
Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS) Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	100%
Total		100%



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

Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda de CrediScotia Financiera en la Bolsa de Valores de Lima durante el 2018

Las acciones representativas del capital social de CrediScotia Financiera S.A. no han registrado negociación durante el 2018.

En el caso de los valores de representativos de deuda tampoco se ha registrado negociación en la Rueda de Bolsa durante el 2018.

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 2018 CrediScotia ha contado con los servicios de las empresas de Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de la institución y sus instrumentos financieros.

	Apoyo & Asociados (*)	Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. (**)
Rating de la Institución	A	A
Rating de los Instrumentos Financieros		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+(pe)	EQL 1+pe
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AA (pe)	AA.pe
Certificados de Depósitos Negociables	CP-1+(pe)	EQL 1+pe
Bonos Corporativos	AA (pe)	AA.(pe)
Bonos Subordinados	AA-(pe)	AA-(.pe)
Perspectivas	Estable	

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO

Objeto Social y Duración

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

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6419 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), 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 financiera e inversionistas, relacionados con la actividad financiera y sus valores mobiliarios, con indicación específica de la afectación, inafectación y exoneración relativas a intereses, reajustes de capital, dividendos, u otros, en función a los siguientes impuestos:

I. Impuesto General a las Ventas (IGV)

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

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



II. Impuesto a la Renta (IR)

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

- El 31 de diciembre de 2014 se publicó la Ley N° 30296 que modificaba las tasas del impuesto a las rentas de trabajo y de fuente extranjera. Esta ley tuvo como objetivo establecer la reducción progresiva del IR bajo las siguientes tasas: 28% como tasa impositiva para los ejercicios 2015-2016, 27% para los ejercicios 2017-2018 y 26% para los ejercicios fiscales de 2019 en adelante.
- Sin embargo, el 10 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que, entre otros cambios, modifica la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.
- Sobre los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades, la Ley N° 30296, vigente desde el 1° de enero de 2015, establece, en general, que los dividendos estarán gravados con las siguientes tasas escalonadas: 6.8% como tasa impositiva para los ejercicios 2015-2016, 8% para los ejercicios 2017-2018 y 9.3% para los ejercicios fiscales de 2019 en adelante.
- No obstante, tras la publicación del Decreto Legislativo N° 1261, el escenario cambia a partir del 2017, ejercicio fiscal a partir del cual se aplicará la tasa del 5% sobre los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que se adopten o se pongan a disposición en efectivo o en especie.
- Debe tomarse en consideración que a los resultados acumulados u otros conceptos susceptibles de generar dividendos, obtenidos entre el 1° de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2016, que sean objeto de distribución de dividendos, se les aplicará la tasa de 6.8%.
- Por otra parte, con fecha 31 de diciembre de 2008 se publicó la Ley N° 29308 que proroga hasta el 31 de diciembre de 2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley N° 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 N° 30404 publicada el 30 de diciembre de 2015 y vigente a partir del 1° de enero de 2016, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2018.
- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N° 30341 que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 (fecha prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2019 por Decreto Legislativo N° 1262) las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Trade Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
- Mediante Decreto Supremo N° 016-2016-EF, se modificó el Reglamento de la Ley N° 30341, aprobado por Decreto Supremo N° 382-2015-EF y con ello la información mínima requerida a efecto que proceda la aplicación de la exoneración, únicamente al requisito de señalar la identificación del contribuyente, derogando en consecuencia, tácitamente, los requisitos de señalar el porcentaje de la presencia bursátil y las transferencias realizadas dentro de los 12 meses anteriores.
- Es así que en el ejercicio 2018, para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:
 1. No transferencia del 10% o más de los valores:
 - I. Tratándose de acciones, el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la empresa. Tratándose de los valores representativos de acciones, se considerarán las acciones subyacentes.
 - II. Este requisito no se aplica a las enajenaciones de unidades de ETF.
 2. Presencia bursátil:
 - I. Mínimo del monto negociado diario de 4 UIT.
- Posteriormente, se proroga la exoneración hasta el 31 de diciembre de 2019, se amplía la exoneración a las rentas provenientes de la enajenación de diferentes instrumentos financieros bajo una serie de criterios y se establece supuestos de pérdida de exoneración. Modificaciones aplicables a partir de 1° de enero de 2017 a razón de la publicación de:
 1. El Decreto Legislativo N° 1262 que modifica la Ley N° 30341, publicado el 10 de diciembre de 2016.
 2. La Ley N° 30532 que promueve el desarrollo del Mercado de Capitales, publicada el 31 de diciembre de 2016.

3. El Decreto Supremo N° 404-2016-EF que modifica el Reglamento de la Ley N° 30341, publicado el 31 de diciembre de 2016.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

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

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

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

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

Personal

Al 31 de diciembre de 2018 CrediScotia Financiera S.A. cuenta con 2,640 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

TIPO DE CARGO	2016	2017	2018
Empleados	2445	2380	2250
Funcionarios	150	305	363
Gerentes	142	32	27
TOTAL	2737	2717	2640

CONDICIÓN	2016	2017	2018
Temporales	1338	1259	994
Permanentes	1399	1458	1646
TOTAL	2737	2717	2640



ADMINISTRACIÓN

Directorio

En la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo de 2018 fueron elegidos directores los señores Miguel Uccelli Labarthe, Ignacio Aramburú Arias, Ignacio Paulo M. Quintanilla Salinas, Sergio Ulises Quiñones Franco, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncón. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 26 de abril de 2018 eligieron Presidente al señor Miguel Uccelli Labarthe.

Gerencia General

En la sesión de Directorio del 10 de agosto del 2018 se designó al señor Víctor Andrés Zúñiga Flores como nuevo Gerente General de la institución, función que asumió el 16 de agosto del 2018, en reemplazo del señor Carlos Américo Morante Ormeño, cuyo alejamiento se informó en la misma sesión de Directorio, habiendo mantenido sus funciones hasta la fecha indicada.

En la sesión de Directorio del 25 de setiembre del 2018 se designó al señor Luis Miguel Palacios Hidalgo como Director de Negocios de la institución –función que asumió el 17 de setiembre del 2018–, en reemplazo del señor Lucas Normando Fernandez Della Rocca –quien se desempeñaba como Vicepresidente de Negocios–, cuyo alejamiento se informó en la sesión de Directorio del 29 de agosto del 2018, sesión en la que también se informó sobre el alejamiento de la señora Karina Milagros Sakihara Kuniyoshi –quien se desempeñaba como Gerente Principal de Capital Humano–, tras haber asumido ambos nuevas responsabilidades al interior del Grupo Scotiabank en el Perú.

Posteriormente, en sesión de Directorio del 31 de octubre del 2018, se aprobó el nombramiento de la señora Patricia Adelina Ozambela Malache como nueva directora de Recursos Humanos; asimismo, en sesión de Directorio del 27 de noviembre del 2018 se aprobó la creación de la nueva Gerencia de Inteligencia Comercial, designándose en dicha posición al señor Jorge Luis Urrutia Albarrán; como consecuencia de dicha modificación producida en la plana gerencial, el señor César Augusto Flores Trujillo pasó a reportar al Director de Negocios.

En la sesión de Directorio del 21 de diciembre del 2018, se aprobó el nombramiento del señor Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga como nuevo Gerente Principal de Business Support de la institución –cargo que asumió el 3 de diciembre del 2018–, en reemplazo de la señora María del Carmen Consuelo Guembes Jiménez, cuyo alejamiento fue informado en la misma sesión de Directorio.

Estatuto Social

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 27 de marzo del 2018 se aprobó aumentar el Capital Social de S/ 485'107,512.00 a la suma de S/ 605'109,516.50, correspondiente a la capitalización de parte de resultados del ejercicio 2017, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 27 de junio del 2018, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Alfredo Paino Scarpati e inscrito en el Asiento B00020 de la Partida Electrónica N° 00079820 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2018, no existen Directores que mantengan algún grado de vinculación de parentesco en primer o segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge con Accionistas, Directores o Gerentes de la sociedad. Los miembros del Directorio considerados independientes son la señora Elena Aída Conterno Martinelli y el señor Eduardo José Sánchez Carrión Troncón.

Órganos Especiales

Comités del Directorio

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

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de diseño, actualización permanente y adecuado funcionamiento del Sistema de Control Interno de CrediScotia Financiera S.A. Está conformado por tres miembros del Directorio: los señores Elena Aída Conterno Martinelli, Ignacio Aramburú Arias y Sergio Ulises Quiñones Franco, bajo la presidencia de la primera de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General de la financiera, el auditor general interno de Scotiabank Perú y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General de Scotiabank Perú.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos. Está conformado por tres miembros del Directorio: los señores Eduardo José Sánchez Carrión Troncón, Sergio Ulises Quiñones Franco y Ignacio Aramburú Arias –bajo la presidencia del primero de los nombrados–, el Gerente General y el Gerente 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 –el señor Eduardo Sánchez Carrión Troncón–, el Presidente del Directorio, Gerente General de la Financiera, y el Vicepresidente de Recursos Humanos de Scotiabank Perú; bajo la presidencia del último de los nombrados.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado la financiera durante el ejercicio 2018, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.



TRAYECTORIA PROFESIONAL DEL DIRECTORIO



**MIGUEL
UCCELLI
LABARTHE**

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

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

Asimismo, es miembro del Directorio de Confiep –en representación de Asbanc–; y es Director Alterno de Servicios Bancarios Compartidos S.A. y Procesos de Medios de Pago S.A.

Para octubre del 2014 había trabajado más de 9 años en el Grupo Intercorp, ocupando los cargos de CEO de InRetail Real Estate, Vicepresidente Ejecutivo de Tarjetas de Crédito y CEO de Interfondos. Durante este tiempo fue miembro del Directorio de Compañía Peruana de Medios de Pago S.A.C. (Visanet), Procesos de Medios de Pago S.A., Expressnet, Interfondos, y Financiera UNO. Antes ocupó el cargo de Vicepresidente de Banca de Inversión Global en Deutsche Bank, Nueva York, y fue asociado en JP Morgan entre 1997 y 2003.

En 1998 obtuvo un MBA de Wharton School, Universidad de Pennsylvania, Filadelfia, Estados Unidos. Se graduó del Programa de General Management de Harvard Business School y tiene dos grados de Bachiller en Administración de Empresas y Contabilidad de la Universidad del Pacífico (1992 y 1993, respectivamente).



**ELENA AÍDA
CONTERNO
MARTINELLI**

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

Es Directora de Scotiabank Perú S.A.A.; Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería. Asimismo, es Directora de Profuturo AFP S.A., Confederación Nacional de Instituciones Empresariales, Care Perú, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Presidió la CADE Ejecutivos en 2015.

Ha sido ministra de la Producción, Jefa del Proyecto de USAID Facilitando Comercio, Coordinadora de Área del Proyecto USAID

Pro-Descentralización. Se ha desempeñado como miembro del Directorio de Entidades Públicas como Ceplan, Fondo MiVivienda, Cofide y Foncodes, así como en diversos cargos Ejecutivos y de Asesoría en instituciones del Sector Público, tales como Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Economía y Finanzas, y Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Ha sido consultora de USAID, Banco Mundial, BID, PNUD y GIZ.

Magíster en Gestión Pública del Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard, Estados Unidos, y Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico, Perú.





**EDUARDO JOSÉ
SANCHEZ CARRIÓN
TRONCÓN**

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

Es Director de Scotiabank Perú S.A.A., Profuturo AFP S.A., Independencia Asesores SGFI S.A.C. y Socio de 3XD Capital S.A.C.

Ha sido Presidente del Directorio y Gerente General de Deutsche Bank Perú S.A., Director de Private Wealth Management de Deutsche Bank,

Florida, y Director de Investment Banking Latin America de Deutsche Bank Securities Inc.

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



**IGNACIO
ARAMBURÚ
ARIAS**

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

Es Vicepresidente Senior, CFO & Business Support Head de Scotiabank Perú S.A.A.

Ha sido Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Control de Riesgos-CFO en Rímac Seguros S.A., donde anteriormente se desempeñó como Vicepresidente de Planeamiento & Finanzas,

y como Gerente de Planeamiento y Control y Gerente de Planeamiento y Desarrollo. Se ha desempeñado profesionalmente en J.P. Morgan Securities LLC, J.P. Morgan Securities Inc. y en Marsh Inc.-Marsh Perú S.A.

Obtuvo un MBA del Walter A. Haas School of Business de la Universidad de California en Berkeley. Bachiller en Administración y Finanzas de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.



**IGNACIO PAULO
M. QUINTANILLA
SALINAS**

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

Es Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú de Scotiabank Perú S.A.A.

Ha sido Director Corporativo en el Grupo BBVA; ocupó el cargo de Gerente de Desarrollo y Ejecución de Proyectos Digitales para América del Sur, México y Turquía, en el Grupo BBVA, con sede en Madrid, España, donde además ocupó el cargo de Gerente de Desarrollo de Negocios para América del Sur y miembro del Comité de Dirección de la Dirección General de América del Sur. Asimismo, ha ocupado los cargos de

Gerente General adjunto, Director del Área de Innovación y Desarrollo, Gerente de Canales de Ventas, Gerente de Desarrollo Comercial y Gerente de Recursos Humanos en BBVA Continental, en Lima, Perú. Anteriormente se desempeñó como Responsable de Gestión de Personal en Banco BBVA Cataluña y Baleares, en Barcelona, España.

Obtuvo un MBA de I.E. Business School, en España. Realizó un Posgrado en Marketing Digital en el IE Business School de España. Abogado de la Universidad Católica Santa María, Arequipa, Perú.



**SERGIO ULISES
QUIÑONES
FRANCO**

Director de CrediScotia Financiera S.A. desde el 27 de marzo de 2013 (anteriormente Director Alterno desde el 30 de marzo del 2012).

Es Vicepresidente Senior de Riesgos de Scotiabank Perú S.A.A.

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

Asimismo, ha ocupado el cargo de Assistant of General Manager (AGM) en la División de Global

Risk Management en The Bank of Nova Scotia, Toronto, Canadá. También se ha desempeñado en los Bancos Santander y Citibank N.A. en las áreas de Banca de Inversión y Banca Corporativa.

MBA in Global Management del Thunderbird School of Global Business y del Tecnológico de Monterrey. Ha realizado los Programas de Alta Dirección en la Universidad de Piura y de Management en Duke University, Estados Unidos. Bachiller en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LA PLANA GERENCIAL



**VICTOR ANDRÉS
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 de la

Banca de Negocios y Gerente Principal del Segmento Micro y Pequeña Empresa.

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



**LUIS MIGUEL
PALACIOS HIDALGO**

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

Se desempeñó como Gerente Territorial de Lima en CrediScotia Financiera. Ha sido Gerente Zonal Senior en Scotiabank Perú, donde anteriormente fue Gerente de Agencia Máster,

Subgerente de la Banca Negocios y Funcionario Credit Solutions Banca Comercial.

Tiene un MBA y ha realizado el Programa de Alta Dirección en la Universidad de Piura. Es Economista egresado de la Universidad Ricardo Palma, Perú.



**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 fue Gerente Principal de Presupuesto, Compensaciones y HR Business Partners de Retail y Gerente de Administración de Personal.

Administradora de Empresas egresada de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha realizado una Especialización en Gestión del Talento Humano en la Universidad San Ignacio de Loyola.



**FELIPE DIEGO
BEDOYA GARLAND**

Gerente Principal de Desarrollo Comercial de CrediScotia Financiera S.A. desde el 1° de octubre de 2015.

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

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





**LOURDES LUCILA
CRUZADO MEZA**

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

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

Ingeniera de Computación y Sistemas de la Universidad Privada Antenor Orrego. Ha realizado el Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Gestión de Procesos en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados de ESAN, así como el Programa de Alta Especialización en Administración en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados de ESAN.



**PEDRO IGNACIO
BELAÚNDE ZUZUNAGA**

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

Previamente ha sido Gerente Principal de Business Analytics & Strategy en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Finanzas Corporativas y

como Jefe del Proyecto de Finanzas Corporativas. Ha sido Merchant en Cargill Americas Perú y Analista de Finanzas Corporativas en Citibank del Perú.

Magíster en Negocios y Administración de INSEAD, Francia y Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico.



**MARÍA ISABEL
CÁRPENA MACHER**

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

Previamente, se desempeñó como Gerente de Alianzas, 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 antes se desarrolló

profesionalmente en el Banco Wiese Sudameris en las áreas de Wholesale Banking.

Administradora de Empresas egresada de la Universidad de Lima. Tiene un Posgrado en Banca y Negocios Financieros de ESAN y ha realizado un Programa de Alta Dirección (PAD) en la Universidad de Piura.



**JORGE LUIS
URRUTIA ALBARRÁN**

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

Previamente se ha desempeñado como Gerente de Risk Analytics en Scotiabank Perú, también ha sido Subgerente 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 de la Universidad de Chiclayo con una Especialización en Business Intelligence en Cibertec. Ha realizado el Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Finanzas Corporativas en ESAN.





JUNTOS VAMOS POR MÁS
CON TODO

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

Durante el ejercicio 2018 no se han producido cambios en los principales Funcionarios Contables ni de Auditoría. En el Directorio del 27 de junio de 2018 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como auditores externos de CredíScotia para el ejercicio 2018.

