

MEMORIA ANUAL 2018

MEMORIA ANUAL 2018

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2018. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Miguel Uccelli
Director y Gerente General



Ignacio Aramburú
Vicepresidente Senior, CFO
& Business Support Head

25 de febrero del 2019



NUESTROS PILARES

GOBIERNO CORPORATIVO

INCLUSIÓN

TALENTO

INNOVACIÓN

COMUNIDAD

Nuestro Propósito	4
Directorio	6
Gerencia	7
Principales Indicadores Anuales	8
Carta del Presidente del Directorio	9
Premios y Reconocimientos	10
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	12
Resumen Ejecutivo del Negocio	16
Gestión Financiera	17
Bancas:	
Retail	24
Wholesale	27
Tesorería y Mercados Globales	30
Subsidiarias	31
Banca Digital	32
Marketing	33
Riesgos	36
Cumplimiento Normativo	39
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	40
Gestión Estratégica del Capital Humano	41
Responsabilidad Social Corporativa	45
Agradecimiento	50
Información Complementaria	
Resolución CONASEV No. 211-98-EF/94.11	51



Nuestro propósito como Scotiabankers es seguir construyendo el mejor banco del Perú y el mejor lugar para trabajar. Estamos comprometidos con nuestros clientes y sus sueños. A través de ellos, impulsamos nuestro éxito, el de nuestras familias y el de nuestro país.

Año a año vivimos nuestro propósito con los valores fundamentales que nos representan como organización:

RESPECTO | INTEGRIDAD | PASIÓN | RESPONSABILIDAD

Continuamos ejecutando nuestra estrategia global con iniciativas locales, centrada en llevar la experiencia de nuestros clientes a un siguiente nivel, consolidando nuestra cultura y liderazgo, liderando en eficiencia y transformando nuestra banca digital.

NUESTRO PROPÓSITO

JUNTOS VAMOS POR MÁS

2018



DIRECTORIO



PRESIDENTE

Gianfranco
Castagnola Zúñiga



VICEPRESIDENTE

Miguel Uccelli



DIRECTOR

Ignacio Bustamante
Romero



DIRECTORA

Elena Conterno
Martinelli



DIRECTORA

Elsa Del Castillo
Mory



DIRECTOR

Eduardo Sánchez
Carrión Troncón



DIRECTOR

Santiago Perdomo
Maldonado



GERENCIA



Miguel Uccelli
Vicepresidente del
Directorio y Gerente
General (CEO)



**Ignacio
Aramburú Arias**
Vicepresidente Senior
CFO & Business
Support Head



**Gonzalo
Gil Plano**
Vicepresidente Senior
Wholesale Banking



**Ignacio
Quintanilla Salinas**
Vicepresidente Senior
Banca Retail &
CMF Perú



**Sergio
Quiñones Franco**
Vicepresidente Senior
Riesgos



**Lucho
Torres Mariscal**
Vicepresidente Senior
Banca Digital



**Antonio
Barranco Calvo**
Vicepresidente
Recursos Humanos



**Elbia
Castillo Calderón**
Vicepresidenta
Auditoría



**Francisco
Rivadeneira Gastañeta**
Vicepresidente
Asesoría Legal,
Seguridad Corporativa y
Secretaría General



**Carlos
Tortolini Horsak**
Vicepresidente
Tecnología de Información
& Soluciones



NUESTROS PRINCIPALES INDICADORES



S/ MM	2016	2017	2018
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	55,452	57,764	63,814
Colocaciones Brutas	38,626	41,166	46,015
Provisión para Colocaciones	1,578	1,788	2,095
Colocaciones Netas	37,245	39,586	44,172
Total Depósitos	33,373	35,210	37,029
Patrimonio Neto	7,248	8,235	8,861



S/ MM	2016	2017	2018
RESULTADOS			
Ingresos por Intereses	3,367	3,566	3,663
Gastos por Intereses	932	1,018	1,026
Ingresos por Servicios Financieros Netos	573	556	554
Resultado por Operaciones Financieras	524	578	621
Ingresos Totales	3,532	3,682	3,812
Gastos Administrativos + D & A	1,304	1,347	1,395
Provisiones (1)	735	789	813
Utilidad Neta	1,168	1,221	1,281



S/ MM	2016	2017	2018
EFICIENCIA OPERATIVA			
Índice de Productividad (2)	36.9%	36.6%	36.6%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	2.1%	2.1%	2.1%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	17.4%	15.9%	15.3%

S/ MM	2016	2017	2018
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada	1,191	1,298	1,625
Cartera Deteriorada	1,515	2,033	2,225
Índice de Morosidad	3.08%	3.15%	3.53%
Provisiones sobre Cartera Vencida	133%	138%	129%



S/ MM	2016	2017	2018
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	7,348	8,092	8,752
Activos Ponderados por Riesgo	50,977	52,298	59,782
Ratio de Capital Global	14.4%	15.5%	14.6%
Solvencia (Patrimonio/Activos)	13.1%	14.3%	13.9%



S/ MM	2016	2017	2018
OTROS DATOS			
Número de Empleados (3)	5,630	5,660	5,943
Número de Oficinas	216	213	219
Número de Clientes Deudores (en miles)	671	637	628
Nº ATMs	948	964	969



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



Estimados Accionistas:

En el año 2018, en un contexto de inestabilidad política, la economía del país creció 4%, tasa superior a la del año anterior, en el que se dio el fenómeno del Niño costero.

En este entorno desafiante, Scotiabank Perú logró crecimiento de 11.8% en sus colocaciones, y ganó una participación importante en productos clave como préstamos personales y corporativos, en los que, como Grupo, se alcanzó el primer y segundo lugar en el mercado, respectivamente.

También obtuvimos logros y reconocimientos que nos llenan de orgullo, como los siguientes:

- Las cuatro empresas más grandes del grupo Scotiabank fueron reconocidas por estar entre las mejores para trabajar en el Perú por Great Place to Work Institute®.
- Nuestra campaña “El precio de la Igualdad” fue premiada con el primer León de Cannes para Scotiabank a nivel mundial.
- Recibimos por segundo año consecutivo el premio a las Empresas Más Admiradas del país, por parte de la revista G de Gestión y PwC.
- Fuimos reconocidos nuevamente entre las empresas con Mejor Gobierno Corporativo por EY.

Es importante destacar el acuerdo entre Scotiabank Peru y Cencosud Peru celebrado en mayo, para la transferencia del 51% de las acciones de Banco Cencosud a favor de Scotiabank en un monto de US\$100 millones aproximadamente. Esta adquisición forma parte de nuestra estrategia de penetrar en segmentos de retail más rentables y de rápido crecimiento.

Nos permitirá ofrecer productos adicionales y servicios a los clientes de Cencosud, y mejorar nuestra posición consolidada en tarjetas de 18.1% a 21.7% de participación de mercado, con lo cual alcanzaremos el segundo lugar. Esta operación aún está pendiente de aprobación por la SBS.

En el año 2018, Scotiabank Perú alcanzó una utilidad neta de S/ 1,281 millones, 5% mayor a la alcanzada el año anterior. Pero, además de entregar resultados financieros atractivos y sostenibles y preservar una cultura de gestión de riesgo sólida, nos mantenemos como el más eficiente de los cuatro bancos más grandes del sistema. Nuestro índice de eficiencia es del 36.6% como resultado de un adecuado control de gastos, basado en la transformación de costos estructurales que hemos venido implementando.

Hemos continuado con la ejecución de nuestra estrategia, cuyo punto principal continúa siendo el enfoque en nuestros clientes, con mejoras en nuestra oferta de valor y mayor productividad de nuestros equipos comerciales.





En Liderazgo, hemos continuado atrayendo y desarrollando talento excepcional y diverso. En 2018 Scotiabank fue reconocido por tercer año consecutivo dentro del TOP10 del Ranking PAR

“Equidad de género en las organizaciones” entre más de 180 instituciones y subimos dos posiciones en el año, hasta el puesto #6; igualmente fuimos ganadores del Premio ABE a la Responsabilidad Laboral en la categoría Igualdad de Género, otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores de la Cámara de Comercio Americana del Perú.

Continuamos acelerando nuestra transformación digital. Uno de los hitos que logramos este año fue el lanzamiento de nuestra nueva app de banca móvil como parte de la estrategia de explotar el potencial transformador de nuevas tecnologías para mejorar la experiencia del cliente y garantizar que el banco sea aún más ágil y eficiente.

Estos logros se deben a nuestro gran equipo de Scotiabankers, integrado por personas talentosas y dedicadas.

Vemos el 2019 con optimismo. La economía del país crecerá a un ritmo del 4% basado en un entorno político más estable y una mayor confianza del sector privado para invertir y generar empleo.

Agradezco a nuestros clientes y accionistas por la confianza depositada en Scotiabank.

Desde Scotiabank, seguiremos construyendo el mejor banco del Perú, comprometidos con nuestros clientes y sus sueños, trabajando como un equipo ganador y diverso, que se transforma constantemente.

Atentamente,

Gianfranco Castagnola
Presidente del Directorio

”



PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

GOBIERNO CORPORATIVO



Por cuarto año consecutivo, recibimos el reconocimiento de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y EY como empresa con Buen Gobierno Corporativo, como reflejo de nuestra gestión con altos estándares de transparencia y profesionalismo, atributos resaltados por más de 300 agentes del mercado, entre inversionistas institucionales, analistas de bolsa y ejecutivos bancarios.

Por segundo año consecutivo, y en consideración de la opinión de 2,000 ejecutivos del país, nos mantuvimos en el Top 10 de las Empresas Más Admiradas del Perú (Premio EMA 2018) otorgado por PwC y G de Gestión.



Presentes en los diversos rankings de Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (MERCOC):

- Logramos puesto 7 en las Empresas con mejor Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo en el Perú.
- Logramos el puesto 6 en el ranking de las Empresas con Mejor Reputación del país.

INCLUSIÓN

La campaña que realizamos, por segundo año consecutivo, con motivo del Día de la Mujer (8 de marzo) "El Precio de la Igualdad" nos significó cinco grandes premios:

- Effie de Plata en los Effie Awards 2018, categoría Promociones de Servicios – Bajo presupuesto.
- En el Cannes Lions 2018 nos llevamos un León de Bronce en la categoría Media – Social Corporate Responsibility. Cabe resaltar que esta fue la primera vez que Scotiabank a nivel global es reconocido con un premio Cannes.
- Premio FOMLA de Bronce (Festival Of Media Latam).
- Premio Ojo de Oro (Ojo de Iberoamérica).
- Top Influencers 2018 en la categoría Mejor campaña social.



- Fuimos reconocidos por Great Place to Work dentro del ranking de las 20 Mejores Empresas para Trabajar para las Mujeres, por compartir buenas prácticas a favor de asegurar condiciones laborales justas, equitativas e inclusivas para sus colaboradoras.

Por tercer año consecutivo, participamos en el Ranking PAR - "Equidad de género en las organizaciones". Fuimos reconocidos dentro del TOP10, ocupando el puesto #6 (subiendo dos posiciones en relación al resultado del año anterior) entre más de 180 instituciones. Este año todas las empresas del grupo Scotiabank se ubicaron en el Top 10 del ranking.





Fuimos ganadores del Premio ABE a la Responsabilidad Social Laboral en la categoría Igualdad de Género. Este premio es otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de la Cámara de Comercio Americana del Perú.

Recibimos el Premio al Mejor Programa de Igualdad de Género por AmCham Perú.



TALENTO



Estuvimos presentes en los diversos rankings de Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (MERCOR). Logramos el puesto 9 en la categoría Empresas con mejor capacidad para atraer y retener talento en el Perú.

Nuevamente estuvimos presentes en el ranking de Las Mejores Empresas para Trabajar en el Perú, ocupando la 7ma posición en la categoría Grandes Empresas.



INNOVACIÓN

Por tercer año consecutivo fuimos reconocidos en los Analyst Forecast Awards de Focus Economics, premios que reconocen a los analistas de proyecciones económicas y de mercado más acertados en categorías tanto nacionales como globales. El equipo de Estudios Económicos de Scotiabank Perú obtuvo un primer lugar y dos segundos lugares. Además ¡Somos la única entre 27 instituciones extranjeras y locales que aparecemos entre los primeros Best Overall Forecasters para el Perú por tres años seguidos.



En los premios Top Influencers 2018 – Estrategia y Comunicación de Marcas, también fuimos reconocidos en la categoría Mejor campaña sector Banca y Finanzas con el #NadaChallenge.

COMUNIDAD

En diciembre 2018 recibimos de Claro el Distintivo RECICLA 2018, reconocimiento a las empresas comprometidas con el medio ambiente.







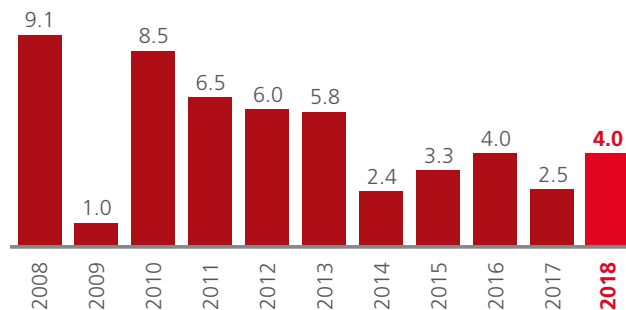
ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO

La Economía Peruana en el año 2018

La actividad económica registró un importante repunte durante el 2018, cerrando el año con una expansión de 4.0%. 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 durante el 1S18 asociado al inesperado cambio de gobierno.

La pesca de anchoveta aportó directa e indirectamente -a través de la industria de harina de pescado- alrededor de 0.6 p.p. al crecimiento del PBI. Hubo un desembarque extraordinario de anchoveta, que bordeó los 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 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.

PRODUCTO BRUTO INTERNO
(variación porcentual real)



Fuente: INEI, Estudios Económicos - Scotiabank

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, lo cual, 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 impulsados por los productos no tradicionales (+13.0%), resaltando en particular la agroexportación, los productos pesqueros y la recuperación de las exportaciones textiles. Por su parte el crecimiento 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.

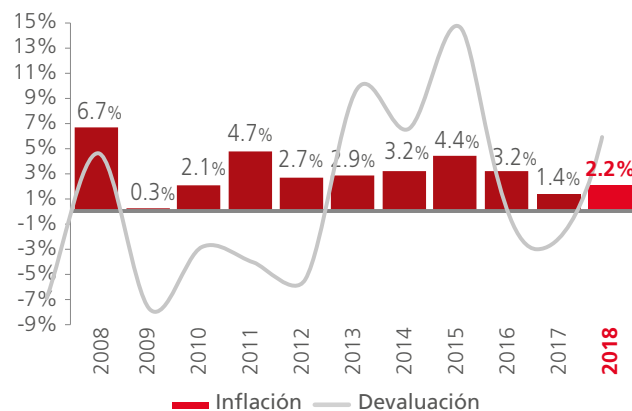
Las importaciones ascendieron a US\$ 41,893 millones (+8.2%). Importaciones de insumos, en particular combustibles (+22.9%), fue lo que más aumentó,

debido al incremento en precios del petróleo en año -el crudo WTI llegó a tocar un máximo de US\$ 75 por barril en setiembre- aunque en el 4T18 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 Rusia 2018.

El déficit fiscal fue de 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. La mejora reflejó que 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 asociado al crecimiento de la demanda interna, así como por 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 (+15.0%), 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 periodo)



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 del 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 mercados financieros internacionales, con altos precios de 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 P. Kuczynski y la asunción al mando del presidente 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 crisis cambiarias en Turquía y Argentina y 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 saltó de S/.3.22 en abril, a S/.3.37 al cierre del año. El tipo de cambio promedio del año fue S/.3.29.

El BCR tuvo una participación muy moderada en el mercado cambiario durante el 2018. Realizó compras directas por sólo USD 184 millones y utilizó instrumentos para brindar coberturas cambiarias por un monto neto de S/.455 millones, a través del vencimiento de CDR por S/.835 millones, vencimientos de 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 10pbs, pasando de 2.46% a 2.36%, mientras que la tasa pasiva en dólares aumentó 25pbs, pasando de 0.53% a 0.78%, como consecuencia del mayor costo de financiamiento internacional.

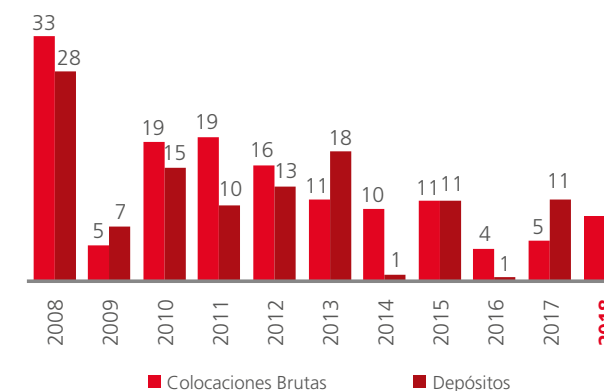
El crédito del sistema financiero al sector privado creció 8.7% en el 2018, medido con tipo de cambio constante, acelerándose respecto del 2017 (6.2%) 2016 (5.6%). Los créditos en soles revirtieron su tendencia descendente previa y aceleraron, pasando de un ritmo anual de 5.3% a 11.3% -en línea con el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

Los créditos a empresas aceleraron de un ritmo anual de 4.8% a 7.3%, mientras que los créditos a personas repuntaron de 8.6% a 11.0%. El nivel de dolarización del crédito bajo de 29% a 28%, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el Banco Central por sexto año consecutivo, con el objetivo de reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

A nivel del sistema bancario, en el 2018 el crédito creció +8.8%, 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 3.0% en el 2017 a 2.9% en el 2018.

El nivel de rentabilidad del sistema aumentó de 17.0% 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 15.0% de los ingresos totales. El coeficiente de explotación continuó descendiendo, reflejando los esfuerzos por una mayor eficiencia del sistema.

COLOCACIONES NETAS Y DEPÓSITOS DEL SISTEMA BANCARIO (Crecimiento % con tipo de cambio constante)



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank



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 25pbs 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 protagónico, 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, liderado por los sectores minería, e infraestructura. En cambio, la inversión pública se ve más frágil e incierta debido al cambio de autoridades subnacionales. Esperamos 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, así como las expectativas inflacionarias, deben mantenerse 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 esperamos 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 del tipo de cambio en el 2019, principalmente por la incertidumbre respecto de las tensiones comerciales entre EE.UU. y China, signos de desaceleración mundial, volatilidad de los precios de metales, expectativas de tasas de interés de la Fed, y flujos financieros volátiles hacia los países emergentes. Si vemos 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 USD 5,500 millones, y 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.

RESUMEN EJECUTIVO

Total Activos **S/ 63,814** MILLONES

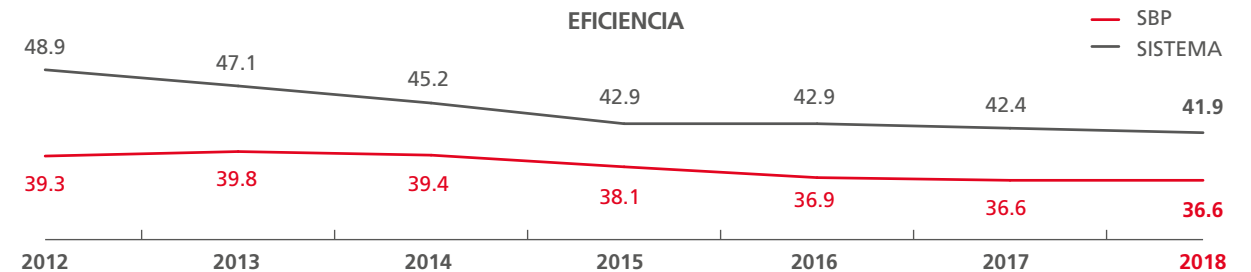
Ingresos Totales **S/ 3,812** MILLONES

Colocaciones **S/ 46,015** MILLONES

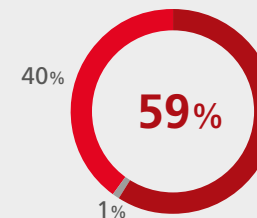
Utilidad Neta **S/ 1,281** MILLONES

Depósitos **S/ 37,029** MILLONES

Impuestos Pagados **S/ 361** MILLONES

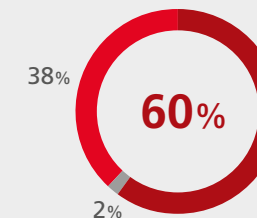


COLOCACIONES DIRECTAS%



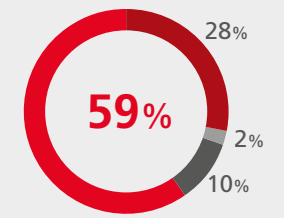
● Retail
● Wholesale
● Otros

DEPÓSITOS %



● Retail
● Wholesale
● Otros

INGRESOS TOTALES POR BANCA%



● Retail
● Wholesale
● Tesorería y Mercado de Capitales
● Subsidiarias y otros



GESTIÓN FINANCIERA

Como resultado de las estrategias aplicadas, nuestras colocaciones y depósitos al 31 de diciembre de 2018 muestran un satisfactorio crecimiento anual de dos dígitos, manteniendo una cartera balanceada así como un adecuado control de riesgo y mayores eficiencias. Esto se refleja en mayores ingresos y costos controlados, alcanzando una utilidad record de S/ 1,281 MM, y manteniendo al mismo tiempo un elevado respaldo patrimonial.

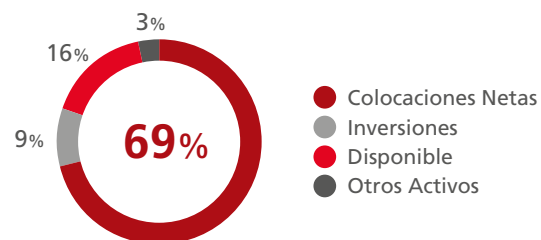
Activos y Colocaciones

Los activos totales al 31 de diciembre de 2018 alcanzaron S/ 63,814 MM, cifra superior en S/ 6,050 MM (+10%) a la de doce meses atrás, impulsado por el incremento de la cartera neta de créditos, la cual representa el 69% de los activos, y se incrementó en S/ 4,586 MM (+12%) en el ejercicio.

La cuenta Disponible alcanzó un monto de S/ 10,050 MM, constituida principalmente por Depósitos en el BCR (S/ 7,041 MM), en su mayor parte destinados a cubrir el encaje legal que el Banco debe mantener por los depósitos y obligaciones captados del público, según los límites requeridos por las regulaciones vigentes, y Disponible Restringido (S/ 1,648 MM), compuesto principalmente por fondos de reserva para cumplimiento de compromisos de recompra de moneda extranjera con el Banco Central de Reserva.

La cuenta Disponible aumentó en S/ 1,021 MM (+11%) en el año, atribuible a mayores depósitos overnight en el BCR, compensado parcialmente por menor Disponible restringido.

COMPOSICIÓN % DE LOS ACTIVOS 2018



17%

PARTICIPACIÓN DE MERCADO
EN COLOCACIONES BRUTAS
#3 DEL SISTEMA BANCARIO

PRINCIPALES CIFRAS FINANCIERAS EN S/ MM

	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Absoluta	%
Activo Total	55,452	57,764	63,814	6,050	10%
Disponible	11,375	9,029	10,050	1,021	11%
Inversiones	3,803	6,388	5,709	-679	-11%
Colc. Brutas	38,626	41,166	46,015	4,849	12%
Colc. Netas	37,245	39,586	44,172	4,586	12%
Provisión Colocaciones	1,578	1,788	2,095	307	17%
Pasivos Totales	48,204	49,529	54,953	5,424	11%
Depósitos	33,373	35,210	37,029	1,820	5%
Adeudados	6,369	7,149	9,085	1,936	27%
Valores en Circulación	2,810	2,169	2,115	-54	-2%
Patrimonio Neto	7,248	8,235	8,861	627	8%
Utilidad Neta	1,168	1,221	1,281	60	5%
Cartera Total	48,024	50,523	55,417	4,894	10%
- Créditos Directos	38,626	41,166	46,015	4,849	12%
- Créditos Indirectos	9,397	9,357	9,402	45	0%
- Aceptaciones Bancarias	69	116	109	-7	-6%
- Fianzas	8,666	8,625	8,595	-31	0%
- Cartas de Crédito	662	616	698	82	13%

Por su parte, las Inversiones fueron de S/ 5,709 MM, constituidas principalmente por Inversiones disponibles para la Venta e Instrumentos de Deuda a valor razonable por S/4,197 MM –compuestos casi en su totalidad por certificados de depósitos BCRP y Bonos del Tesoro Público; las Inversiones en Participaciones ascienden a S/ 1,511 MM, compuestas por subsidiarias (S/ 1,437 MM) y participaciones en negocios conjuntos (S/ 74 MM).

Las inversiones disminuyeron -S/ 679 MM (-11%) debido a un menor monto en certificados BCRP.

La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2018 ascendió a S/ 55,417 MM, mostrando un crecimiento anual de 10%. La mayor parte de la cartera (83%) está compuesta por créditos directos. La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó S/9,402 MM, con un crecimiento anual de S/ 45 MM, atribuible principalmente a cartas de crédito (+S/ 82 MM) relacionado con el mayor dinamismo en comercio exterior, mitigado por menor crecimiento de Fianzas (-S/31 MM)

Colocaciones

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre de 2018 totalizaron S/ 46,015 MM, cifra superior en 12% a la de diciembre del 2017, atribuible principalmente al crecimiento de las colocaciones vigentes, las cuales crecieron en +S/4,357MM (+11%).

El crecimiento de las colocaciones brutas fue adecuadamente diversificado por tipo de crédito –según

segmentación SBS- donde los créditos no minoristas o comerciales (Corporativas, Grandes y Medianas empresas) crecieron 13% en el año, y los créditos minoristas (Pequeñas, Micro, Consumo e Hipotecarios) crecieron 9.4%.

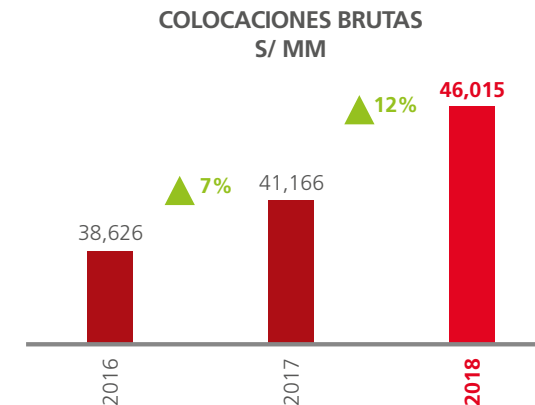
Destacó el crecimiento anual de los Créditos Corporativos con 26%, lo cual nos ubicó en la posición #2 del mercado con 22.6% de participación sobre el total de bancos.

Dentro de créditos minoristas destacaron los Préstamos a Personas (+13%) impulsados por préstamos en convenios públicos y privados, campañas de Pricing y la implementación de planes de retención, con lo que se ganó 16 bps de cuota de mercado hasta un 19%; las Tarjetas de Crédito crecieron +14%, ganando 13bps de participación de mercado hasta alcanzar una cuota de mercado de 13.6%, mediante la implementación de iniciativas WIN tales como el despliegue de embozadoras en la red de agencias e incremento en el ratio de uso por mejoras en oferta de valor. Asimismo los préstamos Hipotecarios (+10%) crecieron por mejora en los procesos de desembolsos, alcanzando una participación de mercado de 15.2%, superior al año anterior en 13 bps.

A nivel de colocaciones por modalidad, tuvimos un gran dinamismo en Comercio Exterior que creció 47% debido a la mayor actividad del sector exportador e importador, y Factoring que creció 35%.

12%

FUE EL CRECIMIENTO ANUAL DE LAS COLOCACIONES EN EL 2018, FRENTE A 10% DEL SISTEMA

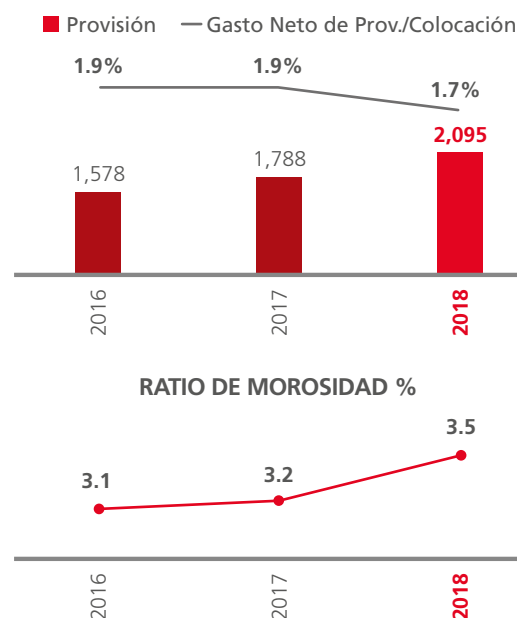




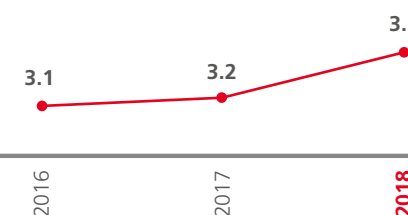
DETALLE DE LAS COLOCACIONES BRUTAS POR MODALIDAD Y POR TIPO DE CRÉDITO
EN S/ MM

Colocaciones Brutas	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte	205	98	86	-12	-12%
Tarjetas de Crédito	2,131	2,433	2,760	328	13%
Descuento	543	525	591	66	13%
Factoring	659	644	868	224	35%
Préstamos	20,827	22,707	24,236	1,530	7%
Arrendamiento Financiero	3,354	3,276	3,349	73	2%
Créditos Hipotecarios	5,661	5,936	6,478	543	9%
Comercio Exterior	3,329	3,433	5,048	1,615	47%
Otros	403	384	374	-10	-3%
Colocaciones Vigentes	37,112	39,434	43,790	4,357	11%
Refinanciadas	324	434	599	165	38%
Reestructuradas	0	0	1	1	0%
Cartera atrasada	1,191	1,298	1,625	327	25%
- Vencidas	768	599	713	115	19%
- Cobranza Judicial	422	699	912	213	30%
Total Colocaciones Brutas	38,626	41,166	46,015	4,849	12%
Créditos no Minoristas	23,762	25,196	28,546	3,350	13%
Corporativo	10,709	12,668	16,001	3,333	26%
Grandes	7,053	6,595	6,682	87	1%
Medianas	6,000	5,933	5,863	-70	-1%
Créditos Minoristas	14,864	15,970	17,469	1,499	9%
Pequeñas empresas	2,407	2,327	2,202	-125	-5%
Microempresas	88	101	99	-2	-2%
Consumo	6,480	7,297	8,285	988	14%
Préstamos Personales	4,255	4,776	5,420	643	13%
Tarjetas de Crédito	2,225	2,520	2,865	345	14%
Hipotecarios	5,888	6,246	6,883	638	10%
Total	38,626	41,166	46,015	4,849	12%

EVOLUCIÓN DE LAS PROVISIONES
S/ MM



RATIO DE MOROSIDAD %



3.5%

MOROSIDAD AL
CIERRE DEL 2018

Colocaciones por Moneda

Al cierre de diciembre 2018 el 68% de nuestro portafolio está en soles, superior al 63% del año anterior, y alcanzó un monto de S/31,069 MM, con un incremento de 20% en el año. Las colocaciones en dólares fueron de US\$ 4,431 MM (equivalentes a S/14,946 MM), 1% inferiores a las del año anterior.

Calidad de Activos

La cartera atrasada creció 25% en los últimos doce meses (de S/ 1,298 MM a S/ 1,625 MM), frente a un crecimiento de 12% en las colocaciones brutas. El índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas) fue de 3.53% en diciembre 2018, superior al 3.15% de diciembre 2017.

Las provisiones para colocaciones al 31 de diciembre de 2018 alcanzaron S/ 2,095 MM, mostrando un incremento de 17% en los últimos doce meses, con lo que el aprovisionamiento (provisiones por cartera de créditos respecto a cartera atrasada) a diciembre de 2018 fue 129%, inferior al 138% registrado al cierre del año 2017, pero refleja una adecuada holgura más aun considerando que el 67% de la cartera cuenta con garantías.

El buen nivel de garantías se refleja en un menor costo de riesgo, medido como el gasto anual de provisiones de crédito / colocaciones promedio, el cual bajó de 1.9% en 2017 a 1.7% en 2018.



Pasivos y Depósitos

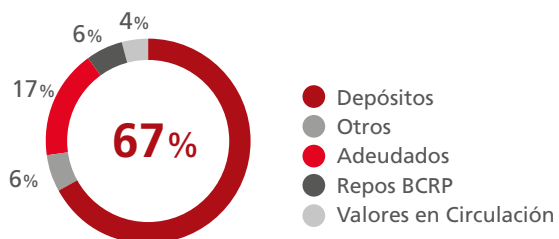
Al 31 de diciembre de 2018 los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de S/ 54,953 MM, cifra superior en S/ 5,424 MM (+11%) a la de diciembre 2017 (S/49,529 MM), explicado principalmente por mayores adeudados (+S/1,936 MM) y depósitos (+S/ 1,820 MM).

Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de S/ 37,029 MM con un crecimiento anual de 5% y concentran el 67% del pasivo total, menor en cuatro puntos porcentuales al de diciembre 2017.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional tienen una participación sobre el total de depósitos de 62% y un monto de S/ 23,006 MM al cierre de diciembre 2018, el cual se incrementó en 8% en los últimos doce meses, aumentando su participación porcentual en el total de depósitos en un punto porcentual con respecto a doce meses atrás. Por su parte, los depósitos en moneda extranjera disminuyeron 3% en los últimos doce meses, alcanzando US\$ 4,158 MM (equivalente a S/ 14,024 MM), con una participación porcentual de 38% sobre el total de depósitos.

14.6%
DE PARTICIPACIÓN DE
MERCADO EN DEPÓSITOS
#3 DEL SISTEMA BANCARIO

COMPOSICIÓN % DE LOS PASIVOS 2018



DETALLE DE LOS DEPÓSITOS POR TIPO DE PRODUCTO
S/ MM

Depósitos	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Absoluta	%
Obligaciones con el Público	33,098	34,814	36,539	1,725	5%
Vista	11,855	11,239	12,695	1,456	13%
Ahorros	7,900	9,015	9,364	349	4%
Plazo	12,478	13,557	13,690	133	1%
Otras Obligaciones	865	1,003	791	-212	-21%
Dep. sist. Financiero	275	396	491	95	24%
Vista	123	326	253	-73	-22%
Ahorros	10	16	22	5	32%
Plazo	141	54	216	163	302%
Depósitos totales	33,373	35,210	35,029	1,820	5%

La participación de adeudados en el total de pasivos fue de 17%, y subió tres puntos porcentuales en los últimos doce meses. Los adeudados alcanzaron S/9,085 MM, con un incremento de S/ 1,936 MM, debido principalmente a bancos del exterior (+S/ 1,653 MM) +27%.

Por su parte, los valores en circulación fueron S/ 2,115 MM y se redujeron en -S/ 54 MM (-2%) con respecto

al mismo periodo del 2017 por efecto del vencimiento de bonos corporativos (S/ 214 MM), compensado parcialmente por nuevas emisiones de bonos corporativos (S/ 105 MM) a menor tasa. Los bonos subordinados ascendieron a S/1,885 MM y su variación fue de +S/52 MM debido al mayor tipo de cambio.



Patrimonio

El Patrimonio neto al 31 de diciembre de 2018 ascendió a S/ 8,861 MM, habiéndose incrementado en S/ 627 MM (+8%) con respecto al 31 de diciembre 2017, explicado por los mayores resultados del ejercicio 2018, netos de dividendos en efectivo por S/ 611 MM acordados por la Junta de Accionistas celebrada en marzo 2018.

El nivel de patrimonio en relación a los activos brinda una satisfactoria solvencia, muy superior al promedio del sistema bancario, así el índice del patrimonio / activos de SBP es 13.9%, mientras que el promedio del sistema es de 12.3% al 31 de diciembre de 2018.

Ratio de Capital

El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2018 alcanzó el monto de S/ 59,782 MM, el cual incluye riesgo de crédito, de mercado y operacional, mostrando un incremento de 14% respecto a diciembre 2017 atribuible al mayor volumen de las operaciones bancarias.

Por su parte, el patrimonio efectivo total se fortaleció a través de la capitalización del saldo de utilidades del ejercicio 2017 por S/149 MM y el compromiso de capitalización parcial de utilidades en el año 2018 por S/ 469 MM, a lo que se agrega el incremento en la reserva legal por S/ 122 MM, mitigado por mayor deducción

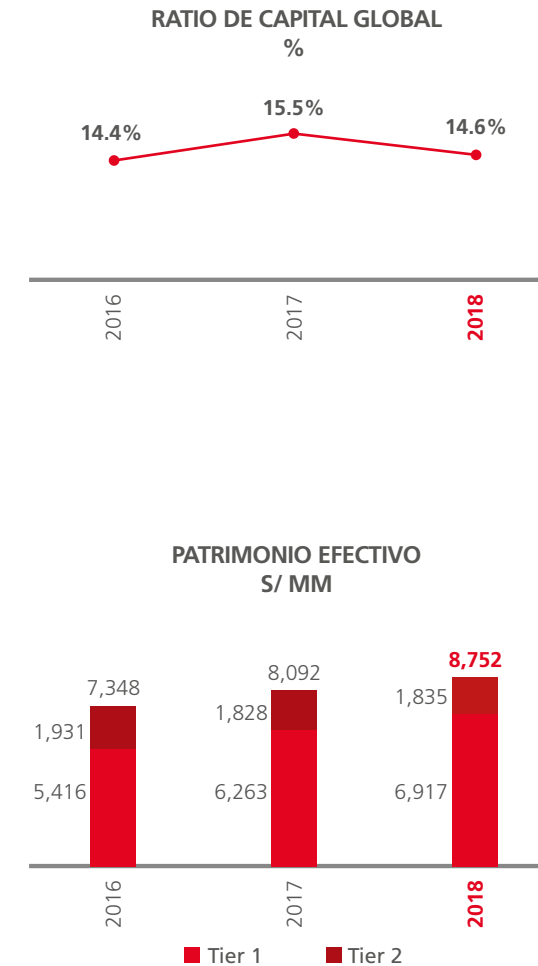
de inversiones en subsidiarias las que aumentaron en S/ 163 MM en el año debido a mayores utilidades.

De esta manera, el capital regulatorio de Scotiabank alcanzó S/ 8,752 MM, superior en S/ 661 MM (+8%) a los S/ 8,092 MM de patrimonio efectivo a diciembre 2017.

El 79% del patrimonio efectivo está compuesto por patrimonio nivel 1, lo que refleja la solidez del capital regulatorio del banco.

El Ratio de Capital Global resulta de 14.6%, por encima del límite legal mínimo, que es 10%, si bien el ratio del capital global disminuyó en -83 bps respecto al del año 2017, que fue 15.5%, su nivel es satisfactorio y brinda un sólido soporte para un crecimiento sostenible de sus operaciones.

13.9%
PATRIMONIO SOBRE ACTIVOS



Resultados

Los Ingresos Totales ascendieron a S/ 3,812 MM, mostrando un crecimiento de 4% en el año 2018, explicado principalmente por el incremento de los ingresos por intereses y del resultado de las operaciones financieras, compensado parcialmente por el menor resultado de los ingresos por servicios financieros netos y el mayor gasto por intereses.

Los ingresos netos generados por intereses ascendieron a S/ 3,663 MM en el período enero -diciembre 2018, y mostraron un incremento de 3% respecto al año anterior explicado básicamente por el incremento en 2% de los intereses de la cartera de créditos directos (+S/ 83 MM), debido al mayor volumen de créditos combinado con una menor tasa de colocación; así como los mayores intereses de Disponible +S/27 MM debido a mayor volumen y tasa.

Por su parte, los gastos por intereses del período enero-diciembre aumentaron en S/ 8 MM, +1% respecto al año anterior, explicados principalmente por mayores intereses de adeudados con instituciones financieras S/63 MM (+19%) y los intereses pagados a obligaciones con el público que aumentaron S/21 MM (+4%), compensado con menores intereses de cuentas por pagar (-S/ 75 MM) debido a operaciones Repos con el BCR.

El 53% de los gastos por intereses está explicado por Obligaciones con el público que ascendieron a S/ 543 MM, +4% superiores a los del año anterior, atribuible a mayores volúmenes y tasas, las mismas que subieron principalmente por una mayor proporción de los depósitos en soles.

Los gastos por provisiones de créditos directos alcanzaron S/. 755 MM, cifra similar a la del año 2017, explicable por mayores provisiones (+S/ 93 MM) compensados por mayores recuperos de provisiones S/ 94 MM (+13%)

Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 554 MM, inferiores en S/ 2 MM (-0.4%) al del año 2017, debido a que los gastos por servicios financieros subieron en 16% por mayores gastos de procesamiento asociado al crecimiento del número de clientes, transacciones en cajeros corresponsales y mayores impuestos; mitigado por los mayores ingresos por servicios financieros los que crecieron en S/35 MM +4% en el año, alcanzando S/ 822 MM.



+5%

FUE EL CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA EN EL 2018

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS S/ MM

	2016	2017	2018	Variación Anual 2018 / 2017	
				Absoluta	%
Ingresos por Intereses	3,367	3,566	3,663	97	3%
Gastos por Intereses	(932)	(1,018)	(1,026)	(8)	1%
Ingresos por Servicios Financieros, neto	573	556	554	(2)	0%
Resultados por Operaciones Financieras (ROF)	524	578	621	43	7%
Ingresos Totales	3,532	3,682	3,812	130	4%
Provisiones para Créditos Directos	(712)	(755)	(755)	(0)	0%
Gastos de Administración	(1,241)	(1,286)	(1,337)	(52)	4%
Depreciaciones y Amortizaciones	(63)	(61)	(58)	3	-5%
Valuación de Activos y Provisiones	(24)	(34)	(57)	(23)	68%
Otros Ingresos y Gastos	13	19	37	19	99%
Impuesto a la Renta y Distb. Legal de Renta	(338)	(344)	(361)	(17)	5%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	1,168	1,221	1,281	60	5%

Los resultados por operaciones financieras (ROF) fueron de S/ 621 MM, cifra superior en +S/ 43 MM (+7%) respecto al año 2017, explicable por un mayor resultado en participaciones (+S/ 42 MM) debido a las mayores utilidades de la subsidiaria Crediscotia y derivados de negociación (+S/ 82 MM) compensados parcialmente por menores resultados por diferencia de cambio (-S/ 48 MM) e Inversiones a valor razonable (-S/18 MM).

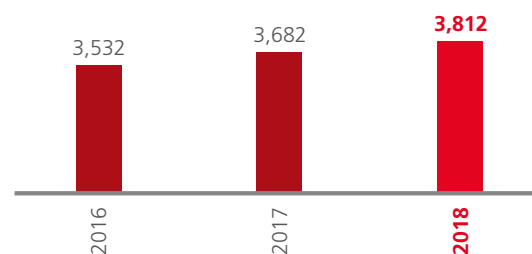
Los gastos de administración ascendieron a S/ 1,337 MM, superior en S/ 52 MM (+4%) a los del mismo período del año anterior. Su monto está constituido principalmente por gastos de personal (S/ 692 MM), servicios prestados por terceros (S/ 574 MM), e impuestos y contribuciones (S/ 71 MM) los mismos que variaron en 3%, 4% y 13% respectivamente.

El incremento de 4% en servicios prestados por terceros se explica principalmente por los gastos relacionados con la mejora del nivel de atención a los clientes (canal digital, nuevos puntos de atención, etc), así como el incremento de las tarifas de proveedores de servicios relacionadas al alza en el sueldo mínimo vital; mitigado por iniciativas de ahorros estructurales (mejores tarifas, uso eficiente de recursos, nueva metodología en la gestión de los presupuestos), así como mejores prácticas en la gestión, control y seguimiento del gasto.

El incremento en 3% del gasto de personal se explica por el mayor número de personas y el incremento usual de sueldos.



INGRESOS TOTALES
S/ MM

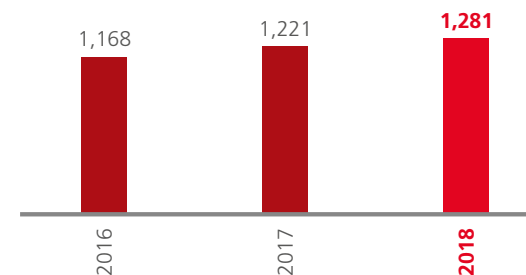


La eficiencia operativa o Productividad, medida por el ratio (Gastos Administrativos + Depreciación y Amortización) / Ingresos Totales, se mantuvo en niveles muy satisfactorios, con 36.6% en el ejercicio 2018, similar al del año anterior y se mantiene como el más bajo de los bancos lo que refleja su gran eficiencia, debido al enfoque del banco en reducir sus costos estructurales.

La utilidad neta del ejercicio 2018 fue de S/ 1,281 MM, superior en 5% (+S/60 MM) respecto del 2017. La Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) del ejercicio 2018 alcanzó 15.3% anual, inferior al ROE del año 2017 que fue 15.9%, explicado por un crecimiento anual del patrimonio promedio de 8%, superior al 5% de crecimiento de la utilidad neta anual.



UTILIDAD NETA
S/ MM



RETAIL

La Banca Retail asesora a clientes pertenecientes a los segmentos de Banca Personal y Pyme y se centra en construir una oferta de valor basada en las necesidades del cliente. Cuenta con una cobertura física actual de:

- **213 agencias:** 142 en Lima, incluyendo 3 agencias de Banca Patrimonial; y 71 en provincias, incluyendo 1 agencia de centro de negocios
- **969 cajeros automáticos:** 655 en Lima y 314 en provincias
- **10,124 cajeros corresponsales:** 4,998 en Lima y 5,126 en provincias

En comparación con diciembre del 2017, los resultados del 2018 han sido positivos: se registró un importante crecimiento de 9% en la productividad del equipo comercial y de 10% en la satisfacción del cliente. Asimismo, se logró ingresos superiores a S/ 2,350 millones, acompañados por un incremento de 11.6%⁽¹⁾ en el volumen de colocaciones.

Captaciones

En diciembre del 2018, el total de depósitos Retail alcanzó los S/ 14,264 millones, cifra superior a la correspondiente al 2017 en S/1,150 millones (+8.8%).

Este incremento se reflejó en todos los productos: Depósitos de Ahorros creció S/ 753 millones (+9.8%), Depósitos a Plazo, S/ 173 millones (+5.2%) y CTS, S/ 162 millones (+12.5%).

Estos resultados se lograron gracias a nuestra apuesta por tener un abanico de productos que cubre distintas necesidades de los clientes y que han sido comunicados a través de exitosas campañas comerciales. Entre ellos, destacan:

- **Cuenta Sueldo:** la cuenta con beneficios para trabajadores dependientes e independientes.
- **Cuenta Free:** la única cuenta en el Perú que no cobra nada.
- **Cuenta Power:** la cuenta de ahorros que paga intereses comparables con los de un depósito a plazo.
- **Cuenta Travel:** la cuenta que sorteá un viaje a cualquier parte del país o del mundo, todos los meses.
- **Depósito a Plazo:** dirigida a clientes que deseen rentabilizar sus ahorros a largo plazo.

COLOCACIONES

+11.6%

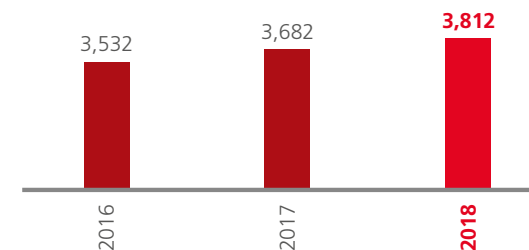
CRECIMIENTO EN
EL 2018, VERSUS 2017

DEPÓSITOS

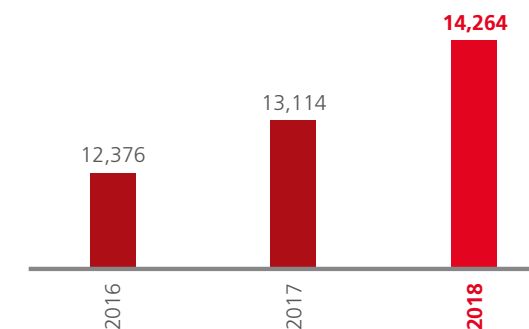
+8.8%

CRECIMIENTO EN
EL 2018, VERSUS 2017

COLOCACIONES RETAIL ⁽¹⁾
S/ MM



DEPÓSITOS RETAIL ⁽¹⁾
S/ MM



(1) Saldos Promedio a diciembre. Vista de gestión Interna



Tarjetas de Crédito

El negocio de tarjetas de crédito también creció durante el 2018, tanto en uso como en colocación de productos adicionales. Los saldos de tarjetas de crédito alcanzaron S/ 3,000⁽¹⁾ millones en diciembre 2018 manteniendo una participación de mercado de 13.6%.

Este crecimiento se vio impulsado por la implementación de nuevos productos para segmentos masivos y Premium, como las tarjetas Smart y Beyond, respectivamente. Otro factor de impulso fue la consolidación de nuevos canales que permitió una mejora de productividad y mayores niveles de venta.

Préstamos Personales

En el 2018 el saldo total de Préstamos Personales creció 11% con respecto a diciembre del 2017, alcanzando un promedio de S/ 4,239⁽¹⁾ millones y una participación de mercado de 19.0%.

Este crecimiento se explica principalmente por tres factores. Primero, el incremento de posiciones de venta y de canales. Segundo, la mejora de la productividad de los canales de venta, que alcanzó niveles record. Y, tercero, la implementación en junio 2018 del Convenio con CAFAE del Sector Educación, que permitió mejorar la producción mensual.

(1) Saldos Promedio a diciembre. Vista de gestión Interna

13.6%

ES LA CUOTA DE MERCADO
AL CIERRE DEL 2018 EN
TARJETAS DE CRÉDITO



Nueva Tarjeta de Crédito:
Visa Scotiabank Beyond

Banca Premium

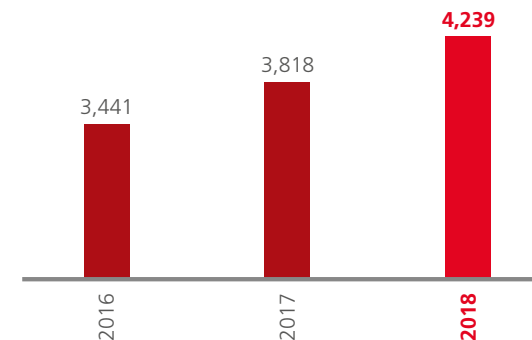
El enfoque estratégico de la Banca Premium estuvo centrado en reforzar la promesa: asesoría personalizada, conocimiento de nuestros clientes y acceso a los mejores productos y servicios. Asimismo, en línea con la estrategia del grupo, se sentaron las bases para la transformación digital del segmento.

Producto de los esfuerzos de expansión, se aumentó el número de clientes en 30% con respecto al 2017 y se cerró el año con 59 agencias en los 11 principales departamentos del Perú.

19.0%

ES LA CUOTA DE MERCADO
AL CIERRE DEL 2018 EN
PRÉSTAMOS PERSONALES

PRÉSTAMOS PERSONALES ⁽¹⁾
S/ MM



(1) Saldos Promedio a diciembre. Vista de gestión Interna

Seguros

No quedándose atrás, los ingresos por Seguros también crecieron en 8.3% alcanzando los S/. 81 millones al cierre del año. La estrategia que permitió este crecimiento fue la de agregar a la oferta actual, nuevos seguros de alto valor para el cliente.

Hipotecarios

El saldo total de Préstamos Hipotecarios creció en diciembre 10% con respecto al 2017, alcanzando un promedio de S/ 7,703 millones⁽¹⁾ y una participación de mercado de 15.2% logrando +13 bps respecto al año anterior.

Durante el año hemos alcanzado niveles record de producción, llegando a crecer en +43% en el último trimestre.

Por otro lado, continuamos con el proceso de solarización del portafolio cerrando en 79% del total de las colocaciones en moneda nacional.

Préstamos Empresas (incluye PYME)

Durante el 2018 se siguió una estrategia basada en tres pilares: la optimización de la oferta de valor de productos y servicios, la mejora en tiempos de atención y cobertura de atención a nuestros clientes a nivel nacional.

En este sentido, se ha ampliado la oferta de productos. Ahora no solo se ofrecen préstamos a los clientes, sino también seguros para el negocio (con cobertura de hasta 3 locales comerciales con un seguro a sola firma), POS para que nuestros clientes puedan captar más ventas, banca electrónica que permite una gestión eficiente de sus operaciones, con acceso vía APP Móvil. Asimismo se ha agilizado el proceso de apertura de cuentas para facilitar la transaccionalidad.

Como resultado, las colocaciones crecieron +8% y los depósitos +12% ⁽¹⁾, nos mantuvimos como el segundo banco en participación de colocaciones a Pequeñas Empresas, con una participación de mercado de 14.5%.

Distribución

La Red de Agencias se ha centrado en mejorar la calidad de servicio, aumentar la productividad y asegurar el conocimiento del cliente.

En calidad de servicio, hemos crecido 10% en la recomendación de clientes, siguiendo nuestra

estrategia de ser líderes del mercado. En productividad, la venta de productos por funcionario ha crecido en 9%, logrando reducir la dispersión de nuestros equipos. Finalmente, para asegurar el conocimiento del cliente se ha desplegado importantes políticas de Know your customer (KYC) y de prevención de lavado de activos.

Durante el 2018 se inició el cambio de formato de cuatro agencias para mejorar la experiencia del cliente y continuamos con el despliegue de cajeros automáticos receptores de efectivo.

Asimismo, se crearon nuevas alianzas estratégicas con operadores y aliados para incrementar la presencia física en Lima y Provincias. Este año se consolidó nuestra red de Cajeros Corresponsales como la más grande a nivel nacional.

Además, se continuó con el modelo de venta por referencia Multicanal con Callback, que permite comunicar a los clientes ofertas de productos como tarjetas de crédito, préstamos en ATMs, Scotia en Línea y Banca Móvil.

En la Banca Virtual, se desarrollaron nuevas funcionalidades para poder acceder a nuevos productos como pagos de préstamos, depósitos a plazo fijo, adelantos de sueldo a través de Scotia en Línea, entre otros.

(1) Saldos Promedio a diciembre. Vista de gestión Interna



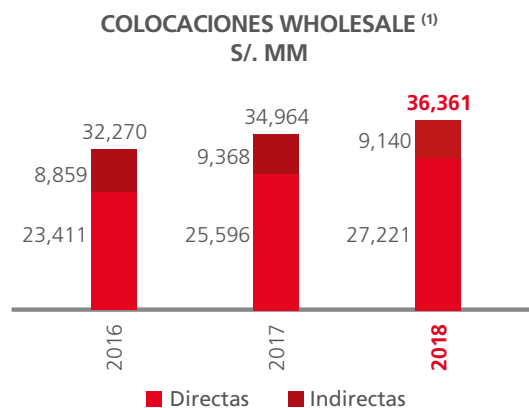


WHOLESALE

La División Wholesale atiende clientes Corporativos, Comerciales e Institucionales, Instituciones Financieras y Bancos Corresponsales. Su objetivo principal es construir sólidas relaciones a largo plazo con nuestros clientes, buscando satisfacer sus necesidades y requerimientos a la medida, con productos y servicios financieros tanto locales como internacionales, siempre maximizando los rendimientos y minimizando los riesgos de cada operación. Todo esto se logra con el conocimiento que tenemos de los clientes, asegurando una asesoría oportuna y de calidad.

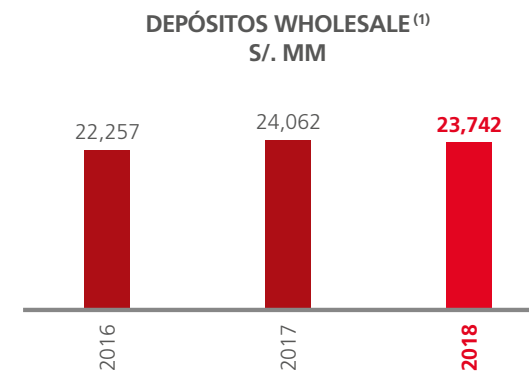
Se atiende a clientes de los principales sectores de la actividad económica tanto en Lima como en Provincia, algunos cuentan con conexión internacional, lo que obliga a que tengamos unidades con alto grado de especialización en el desarrollo y estructuración de productos y servicios como Finanzas Corporativas, Global Transaction Banking & Leasing (Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Servicios Fiduciarios) y se cuenta también con áreas de soporte al negocio como Soluciones de Créditos y Gestión de Portafolios.

Durante el año 2018, se logró alcanzar un volumen promedio de colocaciones directas Wholesale de S/ 27,221MM, mostrando un crecimiento de S/ 1,626MM, +6% con respecto al año 2017).



Saldo promedio del mes de diciembre

El volumen promedio de depósitos y otras obligaciones alcanzó S/ 23,742MM, mostrando una disminución de S/ 320MM, -1% con respecto al año 2017.



Incluye Otras Obligaciones. Saldo promedio del mes de diciembre

Banca Corporativa

Mantiene y gestiona relaciones con los clientes corporativos de Scotiabank Perú, siempre enfocada en apoyarlos en expandir su negocio, así como a lograr sus requerimientos de capital a través de estrategias de largo y mediano plazo con una gran variedad de productos corporativos diseñados a la medida de sus necesidades, los cuales pueden ir desde estructuras sencillas como bilaterales hasta emisiones de deuda en el mercado internacional y derivados. Banca Corporativa atiende a los siguientes sectores:

- Minería
- Infraestructura & Construcción
- Alimentos y Bebidas
- Distribuidores Mayoristas
- Multinacionales
- Auto, Plásticos y Textiles
- Pesca y Agropecuario
- Petróleo y Gas
- Inmobiliario y Hotelería
- Telecomunicaciones & Industrias Diversas

Las Colocaciones de créditos Corporativos crecieron +26% en el año⁽²⁾ logrando ganar +221 bps en participación de mercado hasta 22.6% ubicándonos en la posición #2 del mercado en dicho segmento.

(1) Saldos Promedio a diciembre. Vista de gestión Interna

(2) Vista SBS

Banca Comercial & Institucional

La estrategia de Banca Comercial está basada en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de sus negocios y la gestión prudente del riesgo. Cubre las necesidades de las empresas comerciales en el Perú. A partir de octubre 2018, se incorporó la Banca Pyme A (Ex Retail) a Banca Comercial.

La banca Pyme A se fusionó con Mid-Market para crear la nueva Banca Empresas. Con estos cambios ahora se subdivide en cinco Bancas:

- Grandes Empresas
- Medianas Empresas
- Banca Empresas (Mid + Pyme A)
- Empresa Provincias
- Banca Institucional

Wealth Management

El negocio de Wealth Management de Scotiabank Perú está compuesto por dos unidades generadoras de productos tales como: Portafolios Privados y Scotia Fondos, una unidad que brinda soporte operativo para la emisión de los portafolios privados y notas estructuradas como Scotia Bolsa y Banca Privada como la unidad de distribución y atención a los clientes patrimoniales del Banco.

Al cierre del 2018, nuestra Banca Privada gestiona un portafolio de 1,496 clientes con un volumen promedio de Colocaciones Directas de PEN 434MM, Depósitos por PEN 856MM y Assets Under Management por PEN 656MM.

Con el fin de estar más cerca a los clientes en ambientes que permitan asesorar y gestionar su patrimonio de manera segura, reservada y cómoda nuestro modelo de atención se realiza a través de 3 oficinas, de las cuales 2 se encuentran en San Isidro (Sede Salaverry y Sede Córpac) y 1 en Santiago de Surco (Sede Patio Panorama). Son 16 Gerentes de Relación quienes gestionan el portafolio quienes a su vez cuentan con el soporte de un equipo de Advisory Local quienes en conjunto ofertan soluciones de inversión y acompañan a nuestros clientes de manera cercana en la gestión de las mismas.

Alineados con la estrategia, Banca Privada creció en AUM's (Assets Under Management) durante el 2018 PEN 216.8MM (+33.1%) en saldos promedio respecto al año 2017. A nivel de colocaciones directas creció PEN 126.1MM (+40.9%) innovando productos activos apalancados en las inversiones de nuestros clientes. Dichos crecimientos alineados a la gestión de los ingresos y el cuidado de los gastos hicieron que como negocio la utilidad neta de la Banca crezca 35.8% respecto al 2017 alcanzando PEN 14.7MM lo que representa el 25% de la utilidad neta del Negocio de Wealth Management en Scotiabank Perú.

PRINCIPALES TRANSACCIONES DE WHOLESALE

Durante el año 2018 se participó en colocaciones importantes con varias empresas locales. Entre las más destacadas, tenemos las siguientes:

Mercado de Capitales

 S/ 10,350,000,000 5.940% Bonos Soberanos al 2029 Global Coordinator, Initial Purchaser & Joint Bookrunner Noviembre 2018	 S/ 100,000,000 6.625% Bonos Verdes al 2024 Estructurador y Agente Colocador Octubre 2018	 US\$ 200,000,000 Programa de Bonos Corporativos Estructurador y Agente Colocador Julio 2018	 S/ 600,000,000 Programa de Bonos Titulizados Estructurador y Agente Colocador Mayo 2018	 S/ 200,000,000 5.78125% Bonos Corporativos al 2028 Estructurador y Agente Colocador Febrero 2018	 invirtió en ENFOCA US\$ 950,000,000 Asesor Financiero Enero 2018
---	---	--	--	---	---

Fusiones, Adquisiciones y Asesoría Financiera

Financiamiento Estructurado

 S/ 200,000,000 Préstamo Puente Estructurador y Prestamista Diciembre 2018	 S/ 280,000,000 SBP: S/ 140,000,000 Club Deal Estructurador y Prestamista Diciembre 2018	 S/ 130,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2018	 S/ 100,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2018	 S/ 88,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2018	 S/ 25,700,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Diciembre 2018
 S/ 330,200,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Octubre 2018	 S/ 100,000,000 Arrendamiento Financiero Estructurador y Arrendador Octubre 2018	 S/ 92,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Octubre / Junio 2018	 US\$ 20,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Octubre 2018	 US\$ 35,000,000 SBP: S/17,500,000 Estructurador y Prestamista Octubre 2018	 S/ 270,000,000 Arrendamiento Financiero Estructurador y Arrendador Julio 2018
 S/ 420,000,000 Préstamo Puente y Arrendamiento Financiero Estructurador, Prestamista y Arrendador Mayo 2018	 S/ 340,000,000 SBP: S/ 170,000,000 Club Deal Estructurador y Prestamista Mayo 2018	 S/ 80,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Mayo 2018	 S/ 60,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Abril 2018	 US\$ 50,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Marzo 2018	 US\$ 40,000,000 Préstamo a Mediano Plazo Estructurador y Prestamista Febrero 2018
					 S/ 484,500,000 SBP: S/242,250,000 Club Deal Estructurador y Prestamista Enero 2018

TESORERÍA Y MERCADOS GLOBALES

Mercados Globales

La División de Mercados Globales ofrece soluciones financieras a clientes para atender sus necesidades de administración de riesgos, financiamiento e inversiones. Igualmente, ofrece el servicio de estructuración de instrumentos de deuda (Debt Capital Markets) y el servicio de corretaje a través de la subsidiaria Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A., combinando las capacidades globales del Grupo Scotiabank, el conocimiento local del mercado y la amplia relación con clientes. Para ello cuenta con un equipo de profesionales altamente especializado y está integrada por las siguientes Unidades:

Trading

Responsable del negocio de compra y venta de moneda extranjera, derivados e instrumentos de renta fija. Durante el año, incrementó sus operaciones de cambios – Foreign Exchange - en el ámbito regional. En Fixed Income Scotiabank se ubicó en el segundo lugar¹ del Programa de Creadores de Mercado del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), logrando incrementar

de manera importante los volúmenes negociados con inversionistas institucionales del mercado local y extranjero.

Sales y Derivados

Responsable de la venta y distribución de productos de Mercados Globales y de Dinero. Atiende a todos los segmentos del mercado, desde Retail hasta Corporate, ofreciendo una amplia gama de productos, desde liquidez básica en el mercado Spot y Depósitos hasta Forwards, Non-delivery Forwards, Swaps y Soluciones Electrónicas para clientes.

DCM

En el 2018 el equipo de Debt Capital Markets de Scotiabank Perú se mantuvo como estructurador líder en el mercado de capitales local (#1 por monto emitido en soles²). Entre las principales transacciones se destacan: la mayor emisión primaria de Bonos Soberanos en la historia del MEF (S/ 10,350 MM); la primera emisión de bonos verdes en el Perú por Protisa Perú (S/ 100 MM); las emisiones de bonos corporativos de Corporación

Primax (S/ 348 MM); las emisiones de bonos titulizados de Plaza Norte (S/ 350 MM) y la emisión de bonos corporativos de Falabella Perú (S/ 200 MM).

Tesorería

Responsable de las estrategias de gestión del riesgo de liquidez y de tasas de interés de todos los recursos financieros del Banco y de planificar su composición tanto en condiciones normales como en periodos de stress.

Asimismo, la Tesorería es la responsable de mantener el nivel óptimo del costo de fondos del Banco y su debida composición, encargándose de conducir las estrategias de financiamiento de corto, mediano y largo plazo a través del mercado de Money Market, mercados de derivados, Repos y de mercados de capitales, y de coordinar con las áreas comerciales el crecimiento permanente de los depósitos de clientes Retail y Wholesale, diversificando las fuentes de financiamiento.

#2

PROGRAMA DE
CREADORES DE MERCADO
DEL MEF

#1

ESTRUCTURADORES
EN EL MERCADO
DE DEUDA

(1) Ranking de desempeño del Programa de Creadores de Mercado

(2) Fuente: Bloomberg



SUBSIDIARIAS

Complementan la oferta de valor de productos y servicios bancarios de Scotiabank Perú, y mantienen una estrategia comercial integrada a la del Banco, como Sociedades-Producto:

CrediScotia⁺

Crediscotia Financiera S.A. (antes Banco del Trabajo S.A.) fue constituida en Perú el 9 de Agosto de 1994 y fue adquirida el 15 de Julio de 2008 por Scotiabank Perú, el cual posee hoy el 100% de las acciones representativas de su capital social. El 30 de diciembre de 2008, la SBS autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación de su estatuto social bajo la denominación de Crediscotia Financiera S.A.

La Financiera otorga créditos de consumo y microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 212 oficinas. Al cierre de 2018 sus colocaciones brutas ascienden a S/4,350MM con un crecimiento anual de 9.2%, sus depósitos a S/3,011MM con un crecimiento de 9%, cuenta con 1.1MM clientes deudores lo cual refleja una participación de mercado 33% posicionándose como #1 en total Financieras.



Empresa Multiservicios especializada en desarrollar actividades tales como: Gestión Integral de Cobranzas y Recuperaciones; Compra-Venta y Recuperación de Carteras Castigadas, y operar el Contact Center de Ventas y Servicios, entre sus más importantes actividades, acompañando exclusivamente el desarrollo comercial del Grupo Scotiabank en Perú. Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan una red de 42 Agencias a nivel nacional, un Call Center de Cobranza con 135 estaciones a doble turno, y un moderno Contact Center con 527 posiciones. Scotiabank Perú S.A.A, es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Scotia Fondos

Empresa administradora de treinta y dos fondos mutuos con patrimonios que sumados, alcanzan S/ 5,327MM al cierre de 2018. Durante el año 2018, su estrategia estuvo enfocada hacia la generación de fondos mutuos de renta, fondos mutuos estructurados y capital protegido tanto en soles como en dólares. La utilidad neta del ejercicio 2018 alcanzó los S/26.0 MM. La participación de mercado en fondos mutuos es de 17.75% (17.10% en personas naturales y 21.65% en personas jurídicas) en patrimonio administrado, ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país.

Scotia Bolsa

Casa de Bolsa con S/ 3,371 MM en volumen negociado durante el 2018 y una participación equivalente al 8.34% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima-BVL, lo que la ubica como la tercera sociedad agente de bolsa del mercado peruano. El 85% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL, y el resto a través de operaciones en mercados internacionales. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales, y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones.

Scotia Titulizadora

Su objeto social es la realización de todos aquellos actos, contratos, negocios y operaciones permitidos a las sociedades titulizadoras por la legislación del mercado de valores. A diciembre 2018 administra dieciocho (18) patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a S/ 2,155 MM, la mitad de ellos corresponde a negocios generados por clientes de Scotiabank Perú.

BANCA DIGITAL

Quienes usamos un smartphone somos testigos que el mundo está cambiando rápida y dramáticamente. Consumidores híper conectados elevan sus expectativas sobre cómo informarse, comprar y ser atendidos. Propuestas de valor se transforman gracias a la explotación de nuevas tecnologías y a la creación de nuevos modelos de negocio. En este contexto, los criterios para competir se redefinen y las ventajas competitivas descansan en experiencias relevantes, oportunas y confiables.

La transformación digital, como la entendemos en Scotiabank, tiene como objetivo ser cada vez más relevantes para nuestros clientes. Esto implica conocerlos tanto como para anticipar sus necesidades y sorprenderlos con productos y servicios disponibles en el momento y lugar precisos. Para llevar a cabo esta transformación, hace dos años BNS conformó una organización global de *Digital Banking* y estableció cinco *Digital Factories* en Canadá y los países de la Alianza del Pacífico, donde trabajan más de mil profesionales especializados en productos y canales digitales, diseño de experiencias de usuario, desarrollo de software, marketing digital y ciencia de datos.

Estrategia Digital

La estrategia de Scotiabank inspira y alinea a toda la organización en la creación y gestión de experiencias digitales alucinantes, relevantes y confiables que acompañen a nuestros clientes a lograr su bienestar. Esta se basa en la atracción de talento de clase mundial, en la implementación de nuevas formas de trabajo ágiles y en una cultura que ponga al cliente en el centro de todas las decisiones. Nuestra transformación digital implica un sostenido alineamiento organizacional y sobre todo un profundo cambio cultural.

Nueva App



En Scotiabank Perú, el número de usuarios de banca móvil se ha duplicado en el último año. Pensando en ellos y luego de escuchar las necesidades y expectativas de cientos de usuarios, lanzamos la nueva app de Scotiabank que sumó más de 350,000 usuarios luego de tres meses en el mercado. Este fue el primer paso en la ejecución de una estrategia con



la que buscamos explotar el potencial transformador de nuevas tecnologías para entregar a nuestros clientes una propuesta de valor personalizada y una experiencia extremadamente simple, intuitiva y segura.

La nueva app utiliza múltiples capas de seguridad que garantizan la autenticidad de cada transacción luego de verificar la identidad del usuario, su dispositivo y su Clave Digital. Asimismo, cuenta con funcionalidades como "Mi Lista" que simplifica y agiliza la realización de pagos y transferencias frecuentes, y "Billetera de Tarjetas" que permite pagar tarjetas de crédito de Scotiabank y de otros bancos con un par de clics.

BANCA DEL FUTURO

Scotiabank tiene una estrategia digital clara y ambiciosa para ser el banco digital líder en Canadá y los países de la Alianza del Pacífico. En el mediano plazo, dos de cada tres clientes interactuarán con el banco a través de app y web, más de la mitad de los productos se contratará digitalmente y sólo una de cada diez transacciones monetarias se realizará en agencias. A todo nivel en nuestra organización, el compromiso con la transformación digital no puede ser mayor.



MARKETING

A Rusia con todo pagado

De la mano de nuestros mundialistas Renato Tapia y Edison "Orejas" Flores, lanzamos nuestra campaña "A Rusia con todo pagado", convirtiéndonos en el banco del ahorro y del fútbol.

Mediante esta campaña, incentivamos a nuestros clientes a ahorrar, premiándolos con paquetes dobles al Mundial Rusia 2018. Tuvimos 3 ganadores.

Gracias a esta campaña, logramos abrir 124% de cuentas fondeadas con una captación de S/ 560 MM. El 5% del total de cuentas abiertas se realizó por medios digitales.



Cuenta Free: no te cobra nada, nada, nada

Bajo la misma línea mundialista, Tapia y Orejas fueron los protagonistas de nuestra campaña de Cuenta Free que salió al aire con un simpático comercial y otras piezas de comunicación.

Con esta campaña buscamos posicionar a nuestra Cuenta Free como la única cuenta en el Perú que no cobra comisiones, ni mantenimiento, sin límites; y que además permite hacer retiros de dinero de ATMs del exterior, gratis e ilimitadamente. Cuatro beneficios únicos y extraordinarios.

Con la campaña logramos:

+12%
de cuentas
fondeadas

+2.2%
saldo de
apertura de
cuentas

+ S/ 168MM
de incremento
de saldo



INCLUSIÓN

Proud

En Scotiabank creemos que La inclusión nos hace más fuertes.

Nos esforzamos por crear un entorno diverso e inclusivo que permita que nuestros clientes y empleados se sientan seguros, valorados y conectados.

Por ello, en el 2018, participamos en la celebración del Orgullo LGBT a través de una campaña global que consideró una serie de acciones.

En el exterior de nuestra sede principal realizamos el encendido de las luces led del edificio e izamos una 4ª bandera con los colores de la comunidad LGBT+.

Alineamos la comunicación en nuestro principal activo digital: página web. Llenamos de orgullo nuestras redes sociales, cambiando cover photo y foto de perfil. Colocamos afiches y viniles en algunas de nuestras principales agencias y trabajamos un video para social media.

Y, más importante aún, en Gestión del Talento Humano, tangibilizamos nuestro compromiso de diversidad e inclusión a través de dos nuevas prácticas: eliminamos la elección de género de nuestros formularios, reemplazando en las casillas de nuestros formatos de reclutamiento y selección la M de masculino y la F de femenino por “Bienvenidos Todos”; y realizamos cambios en las publicaciones de nuestras convocatorias laborales en donde los cargos son presentados de forma masculina y femenina a la vez. En Scotiabank nos enfocamos en el talento, no el género.

Día Igualitario

Por segundo año consecutivo, en el marco del día internacional de la mujer, presentamos “Día Igualitario”, iniciativa desplegada en redes sociales que institucionaliza nuestro compromiso para promover la igualdad de oportunidades sin distinción de género y que se enfoca en la aún existente brecha salarial que afecta a mujeres. Según cifras del INEI al 2017, en el Perú, esta brecha alcanza el 29.2%.

Bajo ese contexto, durante todo el 8 de marzo brindamos beneficios adicionales a nuestras clientas devolviéndoles el 29.2% de los pagos realizados con tarjetas de crédito y débito en establecimientos afiliados a Club S de Scotiabank.

Con esta campaña logramos alcanzar a más de 1'800,000 personas en Facebook, con 98% de reacciones positivas. Fuimos orgánicamente (no pagado) trending topic en Twitter y facturamos S/ 124K, registrando 100% de crecimiento de un día normal (S/ 63.6K). Comparándola con el año anterior, crecimos +88% (en el 2017 S/ 66K).



Asimismo, nos significó cinco grandes premios: un León de Bronce (Cannes Lions), un Effie de Plata, un FOMLA de Bronce (Festival Of Media Latam), un Ojo de Oro (Ojo de Iberoamérica) y reconocida como la mejor campaña social en el Top Influencers 2018.



INNOVACIÓN

Nueva App Joy

Lanzamos nuestra nueva app creando un concepto paraguas de Banco Digital aplicado de forma transversal a todos nuestros productos y canales digitales. Fue co-creada con más de 1400 clientes en una interfaz reimaginada.

Nuestro objetivo, mejorar la experiencia de nuestros clientes digitales e incrementar a 500 mil los que usen nuestra aplicación móvil.

En un período de 5 semanas logramos 230,000 app downloads y 70,000 onboardings totales.



Adopción digital

Previo al lanzamiento de Joy, implementamos nuestras campañas de adopción digital, cuyo objetivo fue reemplazar el token físico por la clave digital, adoptar y retener clientes digitales e incrementar transacciones.

Ejecutamos nuestra primera campaña de migración de transacciones con premios semanales de S/ 4000 y luego la segunda que premió con un paquete doble VIP para el clásico español Barcelona vs Real Madrid.

Para julio, ya habíamos alcanzado 1 millón de transacciones monetarias digitales y en septiembre teníamos 300,000 clientes afiliados al token digital.



Feria Scotiabank

En noviembre, inauguramos la campaña navideña con la décimo cuarta edición de la Feria Scotiabank en el Centro de Exposiciones del Jockey Club del Perú. Fue el primer año en que nuestra feria se extendió a tres días de duración batiendo un récord en número de visitantes: logramos reunir a más de 30 mil personas que disfrutaron de descuentos exclusivos y una propuesta de entretenimiento familiar, tecnológico y seguro.

En esta décimo cuarta edición, logramos aumentar en un 35% la cantidad de marcas participantes. Fueron más de 200 establecimientos los que estuvieron presentes durante los tres días de desarrollo.

Este año además, la feria tuvo un fuerte enfoque digital. Instalamos pantallas touch interactivas con toda la información sobre feria, stands, mapa croquis, consulta de Scotia Puntos y consulta de tarjetas de crédito aprobadas para poder solicitarlas en la exclusiva Zona Banco de la Feria, consiguiendo más de 5,000 interacciones. También contamos con tecnología Beacons® con la cual a través del App "14 Feria Scotia", desarrollada específicamente para el evento, los asistentes recibieron notificaciones push en sus smartphones con ofertas y descuentos en diversas marcas.

Como parte de las acciones de comunicación, realizamos una activación digital vía Facebook Live con el apoyo de los influencers Jesús Alzamora, Jeany Jaramillo del Blog "Estilozas" y Arturo Goga, que se transmitió en simultáneo a las pantallas LED de la vía pública en la Panamericana Sur y la Av. Javier Prado.





RIESGOS

Scotiabank ha tenido un crecimiento importante a nivel mundial durante los últimos años. Uno de los pilares principales del Banco se basa en la generación de valor dentro de un entorno de riesgos controlado, por ello la División de Riesgos desempeña un papel clave en el logro de los objetivos del Banco contribuyendo a la administración y mitigación de los riesgos, de esta manera colabora en la obtención de los mejores resultados haciendo uso de diferentes estrategias que contribuyen al mantenimiento de un portafolio saludable y diversificado.

Adicionalmente, la optimización de procesos clave, el alineamiento y revisión periódica de políticas y el manejo eficiente de la gestión de cobranza son piezas que aportan significativamente al desempeño exitoso del Banco, contribuyendo a su consolidación en el sistema financiero, permitiéndole desarrollarse en los diferentes segmentos del mercado.

Una sólida cultura de riesgo refuerza una gestión eficaz, favorece la toma de decisiones y asegura una identificación temprana de los riesgos para que sean valorados, escalados y gestionados apropiadamente y en el momento adecuado.

Gestión Integral de Riesgos

Riesgo de Crédito

El banco se rige por una política de riesgos prudente y equilibrada que asegure un crecimiento sostenido y rentable en su portafolio; para ello se realizan mejoras en las herramientas y metodologías que permiten identificar, medir y controlar los diferentes riesgos de la manera más eficiente, y acorde a lo establecido por el regulador.

Durante el 2018 se continuó con la cultura de optimización integral en la gestión del riesgo crediticio, la cual incluye mejoras en las estrategias de otorgamiento de créditos, mejoras en la originación, nuevos modelos de segmentación y mejoras en las herramientas de análisis de performance del riesgo de crédito.

La mayor granularidad de la información nos ha permitido generar ventajas competitivas en el sector, generando análisis de información para una adecuada y oportuna toma de decisiones.

La calidad de la cartera ha mantenido una tendencia de mejora, gracias al monitoreo continuo, respuesta

rápida a las alertas tempranas, mitigación de riesgos por portafolios así como una eficaz gestión de cobranzas. Se continuó con el proyecto “*Risk Analytics Roadmap*”.

Las principales tareas desarrolladas en el 2018 fueron: nuevo motor de decisión para originación, desarrollo de nuevas segmentaciones Retail, implementación de nuevas estrategias y migración a nueva versión de la plataforma de gestión de riesgo TRIAD.

Se efectuaron capacitaciones relacionadas a los procesos y políticas implementadas como:

Workshop TRIAD

Se realizaron diversos *workshops* de TRIAD con el objetivo de conocer la nueva funcionalidad de la versión a migrar así como se llevaron a cabo las sesiones de diseño de estrategias de cada módulo (Cobranzas, Autorizaciones y Facilidades de Crédito).

Para el 2019 se tiene planificado llevar a cabo 2 *workshops* adicionales relacionados a estrategias (*Blaze*) y reportería de la herramienta (TAD).

Talleres internos de IFRS9

A fin de profundizar en la nueva metodología para el cálculo de provisiones bajo el enfoque de IFRS9, el equipo de Modelos y Provisiones desarrolló talleres internos, revisando a detalle la metodología (ECL, PD, EAD, LGD, SIR, etc.).

Scoring Models con Model Builder

Con el objetivo de complementar los conocimientos sobre buenas prácticas en construcción de modelos de *score*, se desarrollaron 3 sesiones de transferencia de conocimientos conjuntamente con FICO utilizando la solución *Model Builder*. De esta forma el equipo de modelos asegurará la aplicación de la metodología empleada por el proveedor en la construcción de modelos de originación y comportamiento.



Riesgo de Mercado

Desde la Gerencia de Riesgos de Mercado, se ha desarrollado políticas y procesos que permiten una robusta gestión de los riesgos de mercado y liquidez y un gobierno que asegura su alineamiento con los estándares corporativos y buenas prácticas internacionales. Las principales actividades para una adecuada identificación, gestión, control y monitoreo fueron:

- Actualización de la Política de Gestión de Riesgos de Mercado y Estructural y de la Política de Gestión del Riesgo de Liquidez y Manejo del Colateral.
- Revisión anual de los negocios de Trading y Tesorería y de los niveles de riesgo de mercado, estructural y de liquidez involucrados.
- Implementación y mejora de reportes regulatorios y corporativos
- Mejoras y desarrollo de nuevos reportes para el Banco y Subsidiarias.

Asimismo, durante el año 2018, se revisaron los aspectos relacionados con el control y la estructura de Límites de Riesgos de Mercado y Estructural, de acuerdo con el presupuesto, proyecciones y necesidades del Banco, así como con los requerimientos regulatorios de Trading y ALM.

También se implementaron mejoras a los reportes generados por los sistemas automáticos usados para la gestión de riesgos de mercado. Entre ellos el Sistema

Bancware, el cual permite reducir el componente manual en la elaboración de los reportes y es utilizado para la medición, seguimiento, control y presentación de los reportes de liquidez y la exposición al riesgo de tasa de interés, a través de la elaboración de brechas de descalce. Adicionalmente se instalaron nuevas aplicaciones que permiten un control de los límites de la Mesa de Trading, con menor componente manual y se desarrollaron nuevos reportes con la finalidad de contar con herramientas de control y monitoreo más robustas sobre los riesgos de mercado de SBP.

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

Riesgo de Operación

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.

El Banco 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, el Banco adoptó un modelo de tres líneas de defensa que establece las respectivas responsabilidades de la gestión del riesgo operacional.

Durante el año 2018 se ha continuado con el desarrollo de las metodologías de gestión del riesgo operacional para el Banco y subsidiarias a fin de fortalecer e incorporar aspectos para reforzar la gestión.

Las principales metodologías son las siguientes:

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

Adicionalmente, a fin de 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. Todo esto 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.

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

Scotiabank Perú cuenta con 85 Planes de Continuidad de Negocio (PCN) vigentes y desplegados en Vicepresidencias y/o Gerencias principales y empresas Subsidiarias (Scotia Fondos, Scotia Bolsa).

En marzo y octubre se realizaron capacitaciones presenciales a Planeadores de Continuidad de Negocios de Scotiabank Perú. El objetivo de estas capacitaciones fue fortalecer la cultura de Continuidad de Negocios en la empresa y además poder ayudarlos en el proceso de actualización y ejecución de pruebas anuales de sus Planes de Continuidad de Negocios (PCN).

A la fecha la Gestión de Continuidad de Negocios forma parte del programa general de inducción del Banco.



El Grupo Scotiabank cuenta con un sitio alterno para soportar sus procesos más críticos; el cual se mantiene listo y operativo 24 * 7 brindando soporte a los procesos más sensibles.

- **La Metodología de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales** está compuesta por las siguientes etapas:

- Identificación de riesgos
- Evaluación del riesgo a nivel inherente
- Identificación y evaluación de controles
- Determinación del riesgo residual
- Tratamiento

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 RCSA (*Risk Control Self-Assesment*), para reportar hacia la casa matriz los riesgos operacionales.

- **Gestión de Riesgos de nuevas Iniciativas:**

El Banco ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevas iniciativas, que describe los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro del Banco. Los principios tienen como fin orientar a las Líneas de Negocios en la elaboración de procesos y pautas de

evaluación de riesgo que se integrarán en políticas y procedimientos sobre productos nuevos. 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.

En el 2018 se adecuaron lineamientos corporativos de BNS en la herramienta de evaluación de riesgos llamada Plantilla de Evaluación de Riesgo de Nuevas Iniciativas o NIRA (New Initiative Risk Assessment).

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 Riesgos con Terceros**

Hacia finales del 2017 se implementó la política de riesgos con terceros, y durante el 2018 se implementó la metodología para su ejecución. El Banco 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 Financiera.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO

La Unidad de Cumplimiento ha implementado un sistema compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten satisfacer las exigencias regulatorias locales, de nuestra casa matriz y las internacionales que pudieran tener algún impacto en el negocio de las empresas que conforman el Grupo Scotiabank.

Asimismo, busca lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para ayudar a la organización a mitigar los riesgos de reputación y cumplimiento regulatorio, inherentes a las actividades del Grupo.

Para este propósito tenemos implementadas las siguientes áreas de trabajo: Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa, Privacidad, Cumplimiento de Global Banking & Markets y Control Room, Cumplimiento de Gestión Patrimonial, Cumplimiento de Banca Personal y Comercial y Monitoreo y Testeo.

Durante el ejercicio 2018 se han asumido importantes retos, reflejados en el desarrollo de las siguientes actividades:

Para el área de Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa:

- Comunicación oportuna de las diferentes normativas emitidas por el regulador a las áreas internas impactadas
- Certificación del Código de Conducta y sus Políticas complementarias
- Fortalecimiento de la Cultura Anticorrupción
- Establecimientos de los Marcos de Riesgos de Conducta

UNIDAD DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

Para el área de Privacidad y Protección de Datos Personales:

- Mayor participación en iniciativas de negocio para asegurar el cumplimiento de los Marcos de Privacidad y de la Ley de Protección de Datos Personales desde su concepción
- Concientización en privacidad y protección de datos personales a equipos de trabajo con acceso a los mismos
- Mejora en los mecanismos de supervisión de terceros sobre el manejo de información.
- Mayor participación en iniciativas de Banca Digital para asegurar los marcos de privacidad y ciberseguridad

Para el área de Monitoreo y Testeo

- Se llevaron a cabo más de 16 pruebas de controles de cumplimiento regulatorio, de conducta y de buenas prácticas.
- Se establecieron revisiones a todas las líneas de negocios y a las funciones de soporte.

Las unidades de Cumplimiento de cada línea de negocio:

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

Finalmente, nos mantenemos siempre en un proceso continuo de fortalecimiento de la cultura de Cumplimiento y de la implementación de buenas prácticas en el Grupo Scotiabank Perú.

Nuestra prioridad como Scotiabank Perú es mantener la confianza de nuestros clientes y proteger la reputación de nuestro Banco, al saber que cumplimos un rol relevante en conservar la integridad del sistema financiero nacional.

Scotiabank Perú en el año 2018 continuó en la implementación del programa transformación en prevención de lavado de activos (AML por sus siglas en inglés) en sus tres líneas de defensa: la primera integrada por la 1A y 1B negocios y gobierno operacional, la segunda por la de políticas y la tercera conformada por auditoría interna que evalúa de manera independiente el cumplimiento del programa AML.

Desde una perspectiva holística para hacer frente a la prevención del lavado de activos, proseguimos innovando y reforzando nuestros controles beneficiándonos de la tecnología mediante procesos integrados para el conocimiento del cliente y la debida diligencia.

Del mismo modo, hemos continuado laborando en la actualización de nuestras normativas internas conforme a las exigencias de los reguladores locales y haciendo nuestras también las recomendaciones internacionales con el único propósito de establecer nuevas funciones acorde al riesgo que implica el lavado de activos y financiamiento del terrorismo para el Grupo Scotiabank.

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE CAPITAL HUMANO

En Scotiabank, creemos que la experiencia del cliente empieza por la experiencia de nuestros Scotiabankers. Nuestra cultura ganadora #WIN, una cultura con propósito y valores, nos facilita el impulsar una experiencia positiva de nuestros equipos, por nosotros, por nuestros clientes y por nuestro país. Estamos comprometidos con fomentar una experiencia laboral positiva, inclusiva y retadora, que motive la excelencia en el desempeño de nuestros líderes y colaboradores y los inspire a desarrollar el máximo de su potencial. De esta forma, contribuimos a la ejecución exitosa de nuestra estrategia de negocios y garantizamos la mejor experiencia de servicio para nuestros clientes. Por ello, ofrecemos a nuestros equipos de trabajo una oferta de valor competitiva en diferentes frentes.

Por el lado de **Atracción y Selección de Talento**, en el 2018, seguimos promoviendo el desarrollo y carrera interna, a nivel local como internacional, mediante convocatorias internas, Job Postings y el Portal de Empleos Interno. Más de 11% de colaboradores fue promovido durante este año, a nivel local.

Hemos sido muy activos en la atracción de nuevo talento del mercado, el cual se sumó a los retos que nos

planteamos en términos de transformación comercial, operacional y digital. Logramos un ratio de efectividad de 100% en búsquedas ejecutivas y formación de nuevas áreas.

Este año, organizamos eventos para atraer talento joven. Realizamos el MBA Networking Meeting, donde invitamos a estudiantes peruanos de los MBA Top 10 a nivel mundial, para que conozcan a nuestro CEO y principales ejecutivos y logremos conectar -de manera personal- para encontrar oportunidades de mutuo interés. En el 2018, contratamos a 7 egresados de escuelas de negocios como Chicago Booth, Harvard, Kellogg, Stanford, Berkeley y Hult.

Realizamos roadshows de reclutamiento en 11 universidades locales (Lima y Trujillo), con la asistencia de 835 alumnos, aproximadamente. Además, participamos en 14 ferias laborales online y 10 ferias presenciales, lo cual nos permitió contactar a un aproximado de 200 alumnos por feria. Nos sentimos orgullosos de mencionar que los practicantes procedentes de estas iniciativas constituyen una fuente importante de talento. En el 2018, el 66% fue incorporado en diferentes unidades del Banco e inició su historia de carrera con nosotros.



Cabe destacar que, en el 2018, estuvimos nuevamente presentes en el ranking MERCO Talento, sobre las empresas que mejor atraen y retienen al talento profesional en el Perú, ocupando el puesto 9, entre 100 organizaciones.

Por el lado de **Aprendizaje y Desarrollo**, consolidamos la Universidad Scotiabank como herramienta principal que agrupa y organiza toda la oferta de aprendizaje disponible y promueve el desarrollo continuo de nuestros colaboradores, a través de tres Escuelas – que crean impacto en las prioridades estratégicas:



Escuela de Banca

Donde creamos experiencias de aprendizaje que nos permiten sorprender al cliente con una mejor experiencia de servicio cada día.



Escuela de Liderazgo

Donde desarrollamos las capacidades de nuestros líderes de hoy y mañana para ser exitosos en la gestión y desarrollo de equipos



Escuela de Innovación

Donde ayudamos a desarrollar el mindset digital e innovador para transformar nuestra forma de hacer banca

En el 2018, la Universidad Scotiabank cumplió un año de lanzamiento y logramos un impacto positivo al incrementar 20% en horas de entrenamiento por colaborador, respecto del año anterior. Pasamos de un entrenamiento casi 100% presencial a más de 50% en formato *blended* (virtual y presencial). Con ello, optimizamos costos y maximizamos el acceso al aprendizaje y desarrollo continuo, revirtiendo la tendencia de los años pasados.

Dentro de la Universidad se diseñan proyectos innovadores en cada una de las Escuelas, que impactan a las líneas de negocio y facilitan el aprendizaje de sus colaboradores. En la Escuela de Cliente, por ejemplo, lanzamos ScotiaMatch®, un app de aprendizaje gamificado que diseñamos para ayudar a que nuestros colaboradores de la Red de Agencias aprendan sobre los beneficios, condiciones y oferta de nuestros Productos y Servicios, de manera efectiva y divertida.

Desde la Escuela de Liderazgo logramos impartir más de 50 talleres del Programa Global iLEAD, con la participación de facilitadores nacionales y extranjeros, además de los workshops de Liderazgo y Gestión de Equipos diseñados localmente. De tal manera, impactamos a más de 1,000 líderes a nivel nacional.

También lanzamos “Check-Ins”, el programa blended dirigido a los líderes para fomentar la cultura de feedback y desempeño continuo. El desarrollo del Liderazgo es una de nuestras prioridades estratégicas para consolidar nuestra cultura y resultados. Así, planificamos los planes de desarrollo y sucesión identificando a los Scotiabankers de alto potencial y los preparamos para asumir nuevos roles locales o internacionales.

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

Nuestras iniciativas son impulsadas por nuestro Comité Corporativo de Inclusión y han permitido que, en el 2018, todas las empresas del grupo Scotiabank formen parte del Top 10 del Ranking PAR, como las mejores empresas en equidad de género en el Perú. Del mismo modo, fuimos ganadores del Premio ABE a la Responsabilidad

Social Laboral, en la categoría Igualdad de Género, otorgado por la Asociación de Buenos Empleadores (ABE) de la Cámara de Comercio Americana del Perú.

En el 2018, continuamos con el desarrollo del programa Empowering Women, el cual -a través de workshops, conversatorios y paneles- busca desarrollar a las líderes del banco en habilidades blandas, con la finalidad de aumentar la participación femenina en los niveles más altos de la organización. Como resultado, logramos que más del 20% de las participantes logren una promoción o nueva posición en el 2018.

Asimismo, continuamos impartiendo el workshop sobre Sesgos Inconscientes, en el que -a través de la reflexión- los participantes pudieron identificar qué sesgos habían adquirido y cómo podían actuar frente a ellos.

Nuestro compromiso con la Inclusión también se hizo tangible al externo, a través de la campaña: “El Precio de la Igualdad”, en la que junto con el equipo de Marketing se desarrolló un mensaje sobre las brechas salariales existentes en el país. La campaña obtuvo un León de Cannes de bronce, el primero en la historia de Scotiabank Global.

Lanzamos la iniciativa “Bienvenidos Todos”, a través de la cual removimos de nuestros formularios de selección la identificación de género. Finalmente, para seguir desarrollando iniciativas alineadas a lo que la empresa requería, realizamos dos encuestas anónimas sobre la

comunidad LGBTQ+ y las personas con discapacidad. La información recopilada fue fundamental para el desarrollo del plan de acción 2019.

En **Comunicación Interna**, destaca nuestro Scotiabank SUMMIT, espacio presencial que reúne al CEO con los líderes de la organización en una sesión de revisión de avances, celebración de logros, reconocimiento a quienes marcaron la diferencia y alineamiento estratégico para superar los objetivos del año que empieza. Para dar continuidad a este espacio, existen los Town Halls, en donde los líderes comparten los avances de la estrategia, proyectos y planes de trabajo y reconocen los logros más resaltantes.

Gracias a nuestra comunidad de Scotiabankers en Workplace, nuestra herramienta de colaboración online para equipos de trabajo, y a diversas acciones de comunicación soportadas por los líderes, reforzamos nuestra cultura corporativa y los beneficios de la experiencia de trabajo en Scotiabank. El objetivo es fortalecer el compromiso de los equipos con la estrategia y aportar a la mejora continua del clima laboral.

En el 2018, participamos en el estudio de clima y cultura Great Place to Work (GPTW) e ingresamos nuevamente al ranking de “Los Mejores Lugares para Trabajar”, en el Perú, ubicándonos en el puesto 7 de la categoría empresas con más de 1,000 colaboradores.



Asimismo, nos ubicamos en diversos rankings GPTW: en el puesto 15 de “Los Mejores Lugares para Trabajar en América Latina 2018”, en el puesto 17 de “Los Mejores Lugares para Trabajar para Mujeres”, y en el puesto 18 de “Los Mejores Lugares para Trabajar para Millennials”.

Asumimos un rol activo en el cuidado de la salud, seguridad y bienestar integral de nuestros colaboradores, aspectos que definitivamente influyen en la motivación y el desempeño óptimo de nuestros equipos.

En el plano de la **salud y seguridad ocupacional**, realizamos diversas actividades enfocadas en el cumplimiento normativo y en la preocupación por la salud de los colaboradores y sus familias, la cual empieza por contar con las mayores facilidades para acceder a un Seguro EPS.

Además, se realizaron una serie de acciones integrales orientadas a prevenir y/o mejorar las condiciones de nuestros colaboradores para vivir y disfrutar de una vida saludable. Es por ello que se creó el programa Sentirse Bien, como iniciativa corporativa que engloba todas las actividades, campañas y acciones de salud y bienestar de la empresa bajo 4 pilares: Cuidarse, Moverse, Recargarse y Conocerse.

Como parte de la dimensión Cuidarse, se encuentran las Ferias de Salud: de la mujer, del hombre, de la familia, con la asistencia de más de 10 especialidades médicas. Asimismo, se llevaron a cabo campañas de salud:

respiratoria, vacunación de varicela, salud bucal, despistaje de cálculos renales, vacunación de influenza, despistaje diabetes, despistaje de PSA, consulta cardiológica, protección solar, entre otras. Se organizó además el primer Baby Shower del año y se implementaron reformas en los lactarios de todas las sedes, por el bien y la comodidad de las mamás y gestantes.

Este año nuestros eventos, campañas y ferias tuvieron una muy buena acogida. Logramos el 88% de satisfacción general y superamos las expectativas del total de asistencia estimada.

En la dimensión Recargarse, contamos con programas constantes, como el Programa de Nutrición, a través del cual los colaboradores cuentan con asesoramiento especializado para disminuir su peso y reducir los factores de riesgo cardiaco. A lo largo del año, se realizaron más de 500 atenciones.

Como parte de la dimensión Conocerse, contamos con el programa de apoyo psicológico para nuestros colaboradores, el cual no sólo permite identificar conductas de riesgo y tomar medidas de orientación, sino contar con un espacio de total confidencialidad, dando lugar a la escucha activa. En la actualidad se ha monitoreado a más de 1,200 colaboradores.

A través del Programa de Ergonomía, como parte de la dimensión Moverse, monitoreamos en nuestras sedes y agencias para buscar el confort del colaborador y la medición diversas variables ambientales, tales como

la iluminación, sonido y temperatura que pueden impactar en el bienestar de nuestros equipos. Además, capacitamos permanentemente a nuestros equipos, brigadistas y gerentes de agencias en la prevención de desastres y emergencias, a través de simulacros de sismo y primeros auxilios.

Brindamos espacios de integración y entretenimiento que contribuyan a incrementar la motivación del equipo, entre los que destacan nuestras Celebraciones de Fin de Año, los torneos internos de Fútbol y Vóley Mixto, los Karaoke, entre otros. Del mismo modo, organizamos actividades dirigidas a compartir tiempo de calidad con la familia: Scotiabank Summer (vacaciones útiles), Scotiabank Dance Kids y la Navidad de los Niños.

Otro aspecto importante de la experiencia laboral en Scotiabank es cómo reconocemos y recompensamos a nuestros colaboradores por su contribución a los objetivos del Banco. Para ello, les brindamos una oferta de Recompensa Total competitiva, sostenible y eficiente, conformada por tres pilares:

PILARES DE RECOMPENSA TOTAL:



Dentro de **Compensaciones**, tenemos los programas de compensación variable, que alcanza al 100% de nuestros colaboradores. Entre estos tenemos los programas de Incentivos para las unidades comerciales y las unidades de Soporte.

Para gestionar de manera integral la compensación anual de nuestros Scotiabankers, continuamos con el programa Compensation Annual Review (CAR).

En línea con las mejores prácticas del mercado y como complemento a nuestra compensación, en el 2018, continuamos potenciando nuestra tarjeta Scotiabank Alimentación, la cual benefició a 4,820 colaboradores.

Dentro de **Beneficios y Reconocimiento**, seguimos impulsando programas con foco en el desarrollo profesional y el equilibrio laboral-personal de nuestros colaboradores y sus familias, tales como: Scotiabank Grade, programa que brinda becas de estudios; Applause Kids, programa de reconocimiento al desempeño académico exitoso de los hijos de nuestros Scotiabankers; Flex Time, programa de flexibilidad laboral que ofrece la posibilidad de contar con tiempo libre; #MásBeneficios, que pone a disposición de

nuestros colaboradores y sus familias una completa guía de beneficios, promociones y descuentos especiales.

A través de nuestro programa Scotiabank Applause y la plataforma digital Aplausos 2.0, continuamos promoviendo el reconocimiento y celebración de los logros individuales y de equipo. Este programa permitió que se enviaran más de 30,000 reconocimientos durante el 2018 y que 850 colaboradores fueran reconocidos como Ganadores Applause, por su contribución a los resultados del negocio y la vivencia de nuestros cuatro valores. De ellos, 39 han sido premiados como Best of the Best (BoB) y representarán a Scotiabank Perú en el evento internacional de reconocimiento que organiza nuestra Casa Matriz anualmente.

Todas estas acciones, además de contribuir a la mejora permanente del compromiso y satisfacción de nuestros colaboradores, fomentan el desempeño sobresaliente de nuestros equipos y, como consecuencia, el logro de mejores resultados para Scotiabank Perú. Esto se refleja año a año, en los diversos reconocimientos obtenidos por el Banco en relación a la satisfacción de la experiencia de trabajo que brinda, la competitividad de sus prácticas laborales y su reputación como uno de los mejores lugares para trabajar en el Perú y Latinoamérica.



RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

En Scotiabank buscamos contribuir con la sociedad en la que operamos porque creemos que toda persona tiene derecho a estar mejor. En el 2018 hemos enfocado nuestro trabajo en cinco pilares: **Inclusión, Comunidad, Innovación, Talento y Buen Gobierno Corporativo.**

INCLUSIÓN

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

Día Igualitario

En el marco del Día Internacional de la Mujer, presentamos "Día Igualitario", iniciativa desplegada en redes sociales que institucionaliza nuestro compromiso para promover la igualdad de oportunidades sin distinción de género y que se enfoca en la aún existente brecha salarial que afecta a mujeres. Es así que imprimimos billetes que mostraban un valor menor a nuestros billetes nacionales en base al % de inequidad salarial. Bajo ese contexto, durante todo el 8 de marzo brindamos beneficios adicionales a nuestras clientas devolviéndoles el 29.2% (% de desigualdad salarial de Perú en el 2017) de los pagos realizados con tarjetas de

crédito y débito en establecimientos afiliados a Club S de Scotiabank.

Esta iniciativa nos significó cinco grandes premios: un León de Bronce (Cannes Lions), un

Effie de Plata, un FOMLA de Bronce (Festival Of Media Latam), un Ojo de Oro (Ojo de Iberoamérica) y reconocida como la mejor campaña social en el Top Influencers 2018.

Niñas con igualdad

Para celebrar el Día Internacional de la Niña, en el mes de octubre Diana, una joven piurana, recibió la gerencia general de nuestra institución por un día de manos de Miguel Uccelli. Diana tomó el poder como parte de la campaña "Niñas Con Igualdad", impulsada por Plan International. Este acto se realizó de manera simultánea en 72 países, en los que las niñas fueron jefas de Estado, ministras, CEO de empresas y líderes de medios de comunicación.



El objetivo de las entregas de poder es hacer un llamado de atención a las barreras existentes que aún enfrentan millones de niñas en el mundo y que limitan sus oportunidades de aprender, liderar, decidir y prosperar.

Pride Connection

Scotiabank se alió con otras 4 empresas para fundar la red Pride Connection Perú. Esta red tiene como objetivo promover ambientes laborales inclusivos que respeten y apoyen el desarrollo profesional de la comunidad LGBT+.

Proud

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

En Scotiabank tratamos con respeto a todos sin importar su orientación sexual. En el 2018, participamos en la celebración del Orgullo LGBT a través de una campaña global que consideró una serie de acciones.

Bienvenidos todos

Este año decidimos materializar nuestro compromiso de diversidad e inclusión a través de dos acciones: La primera, quitando la elección de género de nuestros formularios, reemplazando en las casillas de nuestros formatos de reclutamiento y selección la M y F de siempre por: Bienvenidos Todos. La segunda acción, fue realizar cambios en las publicaciones de nuestras convocatorias laborales en donde los cargos son presentados de forma masculina y femenina.



COMUNIDAD

En Scotiabank buscamos contribuir con la sociedad en la que participamos para lograrlo, mantenemos nuestro compromiso con la comunidad implementando iniciativas que promueven y estimulen el desarrollo de los niños, niñas y jóvenes de nuestro país en los territorios: Educación, Deporte y Medioambiente

Educación

Nos preocupamos por los futuros líderes, mejorando las capacidades sociales y económicas de los niños, niñas y adolescentes del Perú en las regiones de Lima y Piura mediante nuestro proyecto **Formando Emprendedores del Mañana** que ejecutamos junto a Plan International. A través de este proyecto impulsamos una educación emprendedora, financiera y previsional con el fin de desarrollar sus habilidades que les permita contribuir con el desarrollo económico y social de nuestro país.

Al finalizar, en el año 2019 el Proyecto habrá beneficiado directamente a:

120 Instituciones Educativas	120 mil estudiantes	5,400 docentes	360 Directivos de escuelas
---	-------------------------------	--------------------------	---

Educación para el desarrollo e Inclusión Financiera

Resultado final de este Proyecto 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, Huancayo y Arequipa, su duración es de tres años y estamos en el segundo año de su 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

En el 2018 se realizó el 4to. Programa de Especialización Ejecutiva en Innovación para periodistas, que iniciamos en abril y que finalizamos en noviembre de ese año.

Consideramos ser parte de iniciativas disruptivas e innovadoras que fortalezcan a nuestros clientes, usuarios y desde luego, a nuestros líderes comunicadores. En este contexto, las empresas del grupo Scotiabank y UPC son socios estratégicos que guardan muchos objetivos comunes, y uno de ellos es contribuir al desarrollo de la sociedad a través de la educación. Recordemos que una sociedad con mayor acceso a la educación se convierte en bienestar y progreso para todos. Es importante destacar, que desde que iniciamos nuestra alianza educativa en el 2012 ya hemos otorgado más de 500 certificaciones a nivel nacional y que hemos llegado a ciudades como Piura, Trujillo, Iquitos, Huancayo, Arequipa, Cusco y Lima.

Obras por Impuestos

Continuamos nuestro compromiso de trabajar la remodelación del primer paquete de comisarías localizadas en La Libertad, Huancavelica y Piura junto a la Asociación de Bancos (ASBANC) y el consorcio formado con 12 empresas financieras asociadas. Este Programa de modernización, promovido por el MININTER y la PNP, surgió de la necesidad de cerrar la

brecha de infraestructura existente en las comisarías de todo el país. El objetivo es alcanzar la ambiciosa meta de 500 comisarías renovadas a nivel nacional.

Asimismo, en línea con nuestro compromiso con el deporte y en asociación con el Consorcio Centro de Alto Rendimiento Punta Rocas (CAR Punta Rocas), firmamos el Convenio de Inversión para la construcción del Centro de Alto Rendimiento de Surf en la playa Punta Rocas. Esta edificación brindará las mejores condiciones para el desarrollo de competencias nacionales e internacionales de surf siendo el primer evento los XVIII Juegos Panamericanos Lima 2019.

Deporte

El deporte es uno de nuestros territorios de trabajo y a través suyo nos dirigimos a los niños, niñas y jóvenes para ayudar a desarrollarles pasión y valores. Queremos ayudar a reforzar el respeto, la integridad, la diversidad, la responsabilidad, y el compromiso. Queremos ayudar a despertar el potencial infinito de nuestros niños y jóvenes. Todo esto es parte de nuestra filosofía de fútbol comunitario, una cultura de pasión con valores, para construir una mejor sociedad.



Campeonato Nacional de Fútbol Infantil Scotiabank

En el marco de la plataforma global Scotiabank Fútbol Club que nuestra Institución impulsa globalmente, este año se llevó a cabo en nuestro país la tercera edición del Campeonato Nacional de Fútbol Infantil Scotiabank, que convocó a equipos Sub 12 de colegios nacionales, colegios particulares y equipos comunitarios de 8 regiones.

El campeonato se desarrolla en 8 regiones del país: Cusco, Piura, Trujillo, Arequipa, Iquitos, Ica, Huancayo y Lima y a la fecha han participado 592 equipos y más de 6,200 niños.

En esta edición el equipo del Colegio CEDEU La Católica de Arequipa fue el ganador, ellos vivirán durante una semana una gran experiencia deportiva en el Centro de Formación del Fútbol Club Barcelona de España (La Masía).

Cabe destacar que mantenemos un acuerdo global con el Fútbol Club Barcelona (FCB) que nos permite patrocinar programas que promuevan valores en los jóvenes y contribuir a despertar el potencial infinito en ellos, compartiendo la filosofía de esta famosa academia deportiva.

FutbolNet

Gracias a nuestra alianza con la Fundación Barça desarrollamos el Festival FutbolNet que busca a través del



deporte y el juego formar a niños, niñas y adolescentes en cinco valores: respeto, humildad, trabajo en equipo, superación y esfuerzo para que nuestros niños y niñas desarrollen su máximo potencial.

En esta 2da. Edición participaron 1,200 niños y niñas de las escuelas públicas de nuestro proyecto Formando Emprendedores del Mañana sumando un total de 2,400 niños y niñas que han participado en el Festival.

Pelotas Indestructibles

Como parte de nuestro compromiso con el desarrollo infantil y juvenil a través del Fútbol entregamos 1,800 "pelotas indestructibles" a instituciones educativas seleccionadas a nivel nacional a través de distintas ONG aliadas como PLAN International, Care Perú, Fundación Creer, Kantaya y Olimpiadas Especiales, entre otras. Esta iniciativa busca generar un impacto positivo y desarrollar el máximo potencial en niños,



niñas y jóvenes de distintas comunidades del país brindándoles la oportunidad de jugar.

Medioambiente

En Scotiabank apostamos por un sistema integral de ecoeficiencia que busca reducir nuestro impacto negativo en el medioambiente.

Internamente hemos implementado nuestro programa Scotiabank Ecoeficiente en nuestras oficinas administrativas y agencias de Lima.

En el 2018, obtuvimos los siguientes beneficios:

781 árboles
que no fueron talados

1'201,911 litros de agua
que no fueron consumidos

8,010 litros de petróleo
dejados de utilizar

Adicionalmente,

- Durante el mes de junio, en el marco de la celebración del Día Mundial de Medioambiente, realizamos activaciones como "la reciclaton" que es una campaña de reciclaje de papel en las empresas del grupo Scotiabank. Con el apoyo de B-Green se llevó a cabo un taller de consumo responsable y a través de nuestros canales internos difundimos mensajes para fomentar el uso eficiente de los recursos como agua, energía y papel
- Promovemos el reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), por ello nuestros colaboradores y clientes podrán desechar celulares, cargadores, teléfonos fijos, módems, routers, tokens y demás equipos en desuso, en cualquiera de los contenedores que están instalados en las principales sedes y agencias de las empresas del grupo Scotiabank en Lima con la seguridad que tendrán una disposición final adecuada.



INNOVACIÓN

En un contexto de transformación digital nos enfocamos en fomentar la innovación digital apoyando el desarrollo del talento de los jóvenes de nuestro país.

Beca Scotiabank

Es un programa que premia a estudiantes sobresalientes de las universidades con una experiencia formativa internacional. En este segundo año de implementación, la beca Scotiabank se entregó a un estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Pacífico, para estudiar innovación Digital en Toronto, Canadá.

Feria Scotiabank

En esta décimo cuarta edición nuestra Feria Scotiabank contó con un stand de nuestro proyecto "Formando Emprendedores del mañana". Durante los tres días de Feria niños y niñas de siete colegios presentaron sus proyectos de emprendimiento innovadores, creativos y amigables con el ambiente logrando experimentar el proceso de comercialización potenciando así sus capacidades emprendedoras. Entre los productos que ofrecieron al público están las agendas divertidas, casacas y tazas personalizadas, terrarios de cactus, jabones artesanales, entre otros.

TALENTO

Atraemos y retenemos el mejor talento con respaldo global y una cultura de innovación.

Nuestro Voluntariado Corporativo

Es un eje transversal a todos nuestros proyectos y programas sociales.

Enfocados en fortalecer las capacidades sociales, financieras y emprendedoras de los jóvenes de nuestras comunidades nuestros voluntarios del grupo Scotiabank despliegan sus diversos talentos participando activamente dictando talleres a favor de los estudiantes y docentes de los colegios donde se desarrollan nuestros proyectos.

Asimismo, en alianza con Techo Perú concluimos la construcción de 114 viviendas de emergencia que han sido entregadas a familias damnificadas por el Fenómeno del Niño Costero.

109	2,902	366
Actividades realizadas	Participaciones de voluntarios	Organizaciones beneficiadas
16,729	17,992	
Personas beneficiadas	Horas de voluntariado	

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

Intervenciones de líderes

A lo largo del año nuestros principales ejecutivos participaron como expositores y/o panelistas contribuyendo con su experiencia y conocimientos en reconocidos eventos empresariales y académicos de la talla de: Bicentenario Perú organizado por PwC, Panel transformación digital y Género, organizado por Semana Económica, Foro de Diversidad organizado por AMCHAM

MBA Networking Meeting

Con el objetivo de atraer al mejor talento joven, invitamos a estudiantes peruanos de los MBA Top 10 a nivel mundial, para que conozcan a nuestro CEO, a los principales ejecutivos del banco y poder encontrar oportunidades de interés en conjunto. Es así que 7 egresados de escuelas de negocios como Chicago Booth, Harvard, Kellogg, Stanford, Berkeley y Hult, hoy son parte de nuestro equipo.

BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

Tener altos estándares de Gobierno Corporativo es para nosotros una obligación con la sociedad. Y es por eso que seguimos mejorando nuestras prácticas constantemente. Enfocándonos en el trabajo hecho hasta hoy, es importante mencionar que nuestro Directorio está conformado por siete (07) miembros de los cuales cinco (5) son directores independientes. Asimismo, queremos resaltar la importancia de la presencia de dos mujeres en nuestro Directorio, elemento que consideramos clave para lograr un buen Gobierno Corporativo. Gracias a nuestra iniciativa algunas empresas están incorporando a más mujeres y más directores independientes en la mesa del directorio y a sus respectivos comités de control.

Este año hemos obtenido por cuarto año consecutivo el premio a las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo de la BVL.

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 del Banco 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 los amigos, autoridades del sector financiero, y a los corresponsales del país y del exterior por su inapreciable apoyo.

Finalmente, manifiestan su reconocimiento a la gerencia, al personal del Banco y de sus empresas subsidiarias por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes y a la comunidad en general, manteniendo su confianza en que conjuntamente se logrará llevar a cabo los planes de desarrollo del Banco, creando valor para la Institución y sus accionistas.

INFORMACION COMPLEMENTARIA

RESOLUCION CONASEV
No. 211-98-EF/94.11



Datos Generales

Denominación y Dirección

La denominación de la institución es Scotiabank Perú S.A.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Dionisio Derteano N° 102, Distrito de San Isidro, Lima, Perú.

El número de teléfono es (511) 211-6000.

Constitución Social

El Banco se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 2 de febrero de 1943, bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., extendida ante el Notario Público de Lima Dr. Hugo Magill Diez Canseco. Posteriormente, en setiembre de 1999, cambió su denominación por la de Banco Wiese Sudameris.

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

Scotiabank Perú opera actualmente de conformidad con lo dispuesto por la Resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) N° 541-80-EF/97 del 10 de junio de 1980.

Grupo Económico

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), banco internacional con sede en Toronto (Canadá).

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 998 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 97 mil empleados que atiende a más de 25 millones de clientes. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma directa e indirecta es de 98.05%.

Al cierre del ejercicio 2018, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

Empresa	Participación Accionaria (%)
CrediScotia Financiera S.A.	100.00
Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.- SCI	100.00
Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.	100.00
Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A.	100.00
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00
Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A. En Liquidación	100.00

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 del 2018, asciende a la suma de S/ 6,122'947,800.00 representado por 612'294,780 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 10.00 cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/ 5,634'539,420.00 habiéndose incrementado en la suma de S/ 488'408,380.00, producto de la capitalización de resultados acumulados al 31 de diciembre del 2017 aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 21 de Marzo del 2018; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 8.6681% por acción.

La formalización del aumento producido en el ejercicio 2018 se detalla más adelante en el rubro Estatuto Social.

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 21 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 el Banco por la suma de S/ 610'510,479.71 correspondientes a utilidades del Ejercicio 2017, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/ 1.0835148102.



Al 31 de diciembre de 2018, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
<u>GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)</u>		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	55.32%
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	40.41%
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.32%
Total Grupo BNS		98.05%
Otros		1.95%
TOTAL		100.00%

Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto:

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	1,413	1.95%	11,933,878	11,933,878
Entre 1% - 5%	1	2.32%	14,196,307	14,196,307
Entre 5% - 10%	0	0.00%	-	-
Mayor al 10%	2	95.73%	586,164,595	586,164,595
TOTAL	1,416	100.00%	612,294,780	612,294,780

Capitalización Bursátil al 31.12.2018

	N° Acciones	Cotización Cierre S/	31.12.18	TC 3.373
			Capitalización bursátil	
			Monto S/	Monto US\$
ScotiaC1	612,294,780	31.5	19,287,285,570	5,718,139,807

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

RENTA VARIABLE

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2018				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-01	34.00	36.00	36.00	34.00	35.42
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-02	35.99	35.40	36.00	35.00	35.44
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-03	36.00	35.70	36.00	35.00	35.79
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-04	35.00	35.80	35.99	35.00	35.70
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-05	35.98	36.00	36.50	34.69	35.52
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-06	36.50	37.00	37.80	36.50	37.02
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-07	35.00	34.14	37.10	34.14	36.94
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-08	35.50	36.35	36.35	35.50	36.03
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-09	36.00	36.35	36.35	36.00	36.34
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-10	35.20	35.50	36.35	35.20	35.98
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-11	35.00	32.00	35.00	31.00	32.20
PEP140001004	SCOTIAC1	2018-12	32.00	31.50	32.00	31.50	31.95



RENTA FIJA

Código ISIN	Nemónico	Año-Mes	COTIZACIONES 2017				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP14000M137	SCOTI2BC3B	2018-02	102.2977	102.2977	102.2977	102.2977	102.2977
PEP14000M210	SCOTI3BC1A	2018-09	100.6380	100.6380	100.6380	100.6380	100.6380

Valores en Circulación Inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores

Denominación	Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP	Tercer Programa de Bonos Corporativos SBP
Emisión	Tercera	Primera
Series	B	A
Clase	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	S/. 300,000,000	S/ 900,000,000.00
Monto colocado	Serie B: S/ 100,000,000	Serie A: S/ 104,790,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2018)	Serie B: S/ 100,000,000	Serie A: S/ 104,790,000
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	7 años	3 años
Fecha de redención	Serie B: 07/05/2019	Serie A: 10/07/2021
Tasa de interés (Nominal anual)	Serie B: 5.5625%	Serie A: 4.5625%
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Subordinated Notes
Emisión	Primera
Series	Una serie: única
Clase	144A REG/S
Monto total autorizado	US\$ 400,000,000
Monto Colocado	US\$ 400,000,000
Monto Vigente (al 31 diciembre 2018)	US\$ 400,000,000
Representación	
Plazo	15 años
Fecha de redención	13/12/2027
Tasa de interés (nominal anual)	4.50%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360

Denominación	Primer Programa de Bonos Subordinados SBP
Emisión	Primera
Series	Una serie A
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	USD 400,000,000
Monto Colocado	S/. 535,560,000.00
Monto Vigente (al 31 de diciembre 2018)	S/. 535,560,000.00
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	10 años
Fecha de redención	22/05/2025
Tasa de interés (nominal anual)	7.34375%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360



Clasificación del 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 captan fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, de acuerdo con la Resolución SBS N° 672-97, en el año 2018 SBP 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.

Scotiabank mantiene la más alta calificación de Rating de institución (A+).

CLASIFICACIONES LOCALES VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

	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	AAA (pe)	AAA.pe
Segundo Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA.pe
Tercer Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA.pe
Primer Programa de Bonos Subordinados Scotiabank Perú	AA+ (pe)	AA+.pe
Acciones Comunes	1a (pe)	1ra Clase.pe
Perspectivas	Estable	

(*) Información financiera a junio 2018

Clasificación Internacional

Scotiabank continúa recibiendo sólidas calificaciones de crédito de las clasificadoras Internacionales lo cual nos permite contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones, al fondeo del mercado financiero internacional, y consecuentemente, a poder seguir mejorando nuestra oferta tanto a nuestros clientes, como a inversores y accionistas.

CLASIFICACIONES INTERNACIONALES VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody's
Long-Term Foreign Currency IDR	BBB+	A-	A3
Short-Term Foreign Currency IDR	A-2	F1	Prime-2
Long-Term Local Currency IDR	BBB+	A+	A3
Short-Term Local Currency IDR	A-2	F1	
Foreign currency subordinated		A-	Baa2
OUTLOOK	Stable	Stable	Stable
Perú LT Foreign Currency	BBB+	BBB+	A3

Descripción de Operaciones y Desarrollo

Objeto Social y Duración

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



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

El plazo de duración de Scotiabank Perú es indefinido.

Antecedentes de la Sociedad

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú el 13 de mayo del 2006 (como resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris). Sin embargo, su origen se remonta al 1 de marzo de 1943, fecha en que inició sus operaciones bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., por lo que cuenta con 75 años de presencia en el sistema financiero nacional, en el que se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país.

Es de resaltar que el Banco Wiese Sudameris (ahora Scotiabank Perú) acreditaba a la fecha de la referida reorganización, 63 años de existencia en el sistema financiero nacional.

Por su parte, el Banco Sudamericano tenía 15 años de actividades en el Perú, teniendo como socio estratégico internacional a The Bank of Nova Scotia desde el año 1997, quien en el año 2006 pasó a controlar directamente al Banco al convertirse en su principal accionista, como paso previo a su integración con el Banco Wiese Sudameris.

Tratamiento Tributario

A continuación se dan a conocer aspectos impositivos relevantes para el Banco e inversionistas, relacionados con la actividad bancaria 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 2019. 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 2019 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)

El Banco 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 15 de diciembre de 2014 se promulgó la Ley N° 30296 que modificaba las tasas del impues-

to a las rentas de trabajo y de fuentes extranjeras, 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 que no afectan al presente ejercicio, modifica la tasa impositiva del IR a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.

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

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

Debe tomarse en consideración que a los resulta-

dos acumulados u otros conceptos susceptibles de generar dividendos, obtenidos entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2016, que sean objeto de distribución de dividendos, se les aplicará la tasa de 6.8%.

- Por otra parte, con fecha 31.12.2008 se publicó la Ley N° 29308 que proroga hasta el 31.12.2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley No. 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría. A través de la Ley No. 30404 publicada el 30 de diciembre de 2015 y vigente desde el 01 de enero de 2016, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2018.
- Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N° 30341, Ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 (fecha prorrogada hasta el 31 de diciembre de 2019 por Decreto Legislativo N° 1262) las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de



acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Traded 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 2017, para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:
 1. Transferir hasta 10% de las acciones o valores representativos de acciones:
 - I. Tratándose de acciones, el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la empresa. Tratándose de los valores representativos de acciones, se considerarán las acciones subyacentes.

II. Este requisito no se aplica a las enajenaciones de unidades de ETF.

2. Presencia bursátil:

- I. Mínimo del monto negociado diario de 4 UIT.
- Posteriormente, se prorroga la exoneración hasta el 31 de diciembre de 2019, se amplía la exoneración a las rentas provenientes de la enajenación de diferentes instrumentos financieros bajo una serie de criterios y se establece supuestos de pérdida de exoneración. Modificaciones aplicables a partir de 1 de enero de 2017 a razón de la publicación de:
 1. El Decreto Legislativo N° 1262 que modifica la Ley N° 30341, publicado el 10 de diciembre de 2017.
 2. La Ley N° 30532, Ley N° 30532 que promueve el desarrollo del Mercado de Capitales, publicada el 31 de diciembre de 2016.
 3. El Decreto Supremo N° 404-2016- EF que modifica el Reglamento de la Ley N° 30341, publicado el 31 de diciembre de 2016.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante la Ley N° 29667, publicada el 20 de

febrero 2011, se establece 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 2019.

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° -380-2017EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2019 ascendiente al monto de Cuatro Mil Doscientos y 00/100 Soles (S/ 4,200.00).

Personal

Al 31 de diciembre de 2018 Scotiabank Perú S.A.A cuenta con 5,943 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de Cargo	2016	2017	2018
Gerencia	246	263	291
Funcionarios	1,832	2,006	2,154
Empleados	3,552	3,391	3,498
Total	5,630	5,660	5,943
Condición	2016	2017	2018
Permanentes	4,294	4,497	5,018
Temporales	1,336	1,163	925
Total	5,630	5,660	5,943

Nota: Total Planilla

Administración

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 21 de marzo del 2018, fueron elegidos Directores los señores Gianfranco Castagnola Zúñiga, Miguel Uccelli Labarthe, Ignacio Bustamante Romero, Elena Conterno Martinelli, Elsa Del Castillo Mory, Santiago Perdomo Maldonado y Eduardo Sánchez Carrión Troncón. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 21 de marzo del 2018 eligieron como Presidente al señor Gianfranco Castagnola Zúñiga y como Vicepresidente al señor Miguel Uccelli Labarthe.

Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio señor Miguel Uccelli Labarthe desde el segundo trimestre del año 2015.

Con fecha 2 de enero del 2018 se nombró al señor Antonio Barranco Calvo como nuevo Vicepresidente de Recursos Humanos, iniciando sus funciones en dicha posición desde el 01 de marzo del 2018.

Estatuto Social

Por Acuerdo de Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 21 de marzo del 2018, se aumentó el



Capital Social de S/ 5,634'539,420.00 a la suma de S/ 6,122'947,800.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 11 de junio del 2018, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Alfredo Paino Scarpati e inscrito en el Asiento B00042 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2018, los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Gianfranco Castagnola Zúñiga, Elena Conterno Martinelli, Elsa Del Castillo Mory y Eduardo Sánchez Carrión Troncón.

Órganos Especiales

Comités del Directorio

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

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del control interno del Banco y subsidiarias. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Ignacio Bustamante Romero, Elena Conterno Martinelli y Eduardo Sánchez Carrión Troncón, bajo la presidencia del primero de los

nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitados permanentes, el Chief Financial Officer (CFO) Senior Business Support o el responsable de Finanzas y el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General.

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 Sánchez Carrión Troncón, Elsa Del Castillo Mory y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados, asistiendo como participantes el Gerente General, el Vicepresidente Senior de Riesgos, y el Gerente Principal de Gestión Integral de Riesgos.

El Comité de Remuneraciones es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del diseño y adecuado funcionamiento del sistema de Remuneración del Banco y sus subsidiarias. Está conformado por tres miembros: un Director Independientes -el señor Gianfranco Castagnola Zúñiga-, el Gerente General y el Vicepresidente de Recursos Humanos, bajo la presidencia del último de los nombrados.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Informamos que los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco 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 relacionadas a 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. En este periodo no hemos participado en ningún proceso arbitral.

Trayectoria Profesional del Directorio

GIANFRANCO CASTAGNOLA ZUÑIGA

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de marzo del 2018. Ha sido Director desde el 29 de marzo del 2007.

Actualmente, es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI y AC Pública. Asimismo, es Director de Austral Group, Saga Falabella, Redesur, Lima Airport Partners, IKSA (Lima Cargo City) y Nexa Resources.

Previamente, ha sido Director del Banco Central de Reserva del Perú; Presidente del Patronato de la Universidad del Pacífico y de la Cámara de Comercio Italiana; y Director de diversas instituciones sin fines de lucro y empresas privadas.

Master en Políticas Públicas, Universidad de Harvard. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico.

MIGUEL UCCELLI

CEO y Country Head Scotiabank Perú S.A.A. desde el 1 de abril del 2015. Desde el 1 de diciembre del 2017 Executive Vice President (EVP) de Scotiabank.

Actualmente, participa como Vicepresidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de marzo del 2016. Previamente, se desempeñó como Director desde el 24 de marzo del 2015 y como Vicepresidente Senior & Head de Banca Retail desde octubre del 2014. Es Presidente del Directorio de Profuturo AFP S.A., CrediScotia Financiera 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, laboró más de 9 años en el Grupo Intercorp, ocupando los cargos de CEO de In Retail Real State, Vicepresidente Ejecutivo de Tarjetas de Crédito y CEO de Interfondos, durante este tiempo fue miembro del Directorio de Compañía Peruana de

Medios de Pago S.A.C. (Visanet), Procesos de Medios de Pago S.A., Expressnet, Interfondos, y Financiera UNO.

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

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

IGNACIO BUSTAMANTE ROMERO

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 23 de marzo del 2017.

Actualmente, es Director y Gerente General de Hochschild Mining; y Director de Profuturo AFP, Colegio Franklin Delano Roosevelt, Techo Perú y Asociación para el Progreso de la Dirección.

Previamente, ha sido Director de Cementos Pacasmayo S.A.A., Lake Shore Gold, Grupo Caral y Cámara de Comercio Canadá - Perú. También ha sido COO y Gerente General - Perú de Hochschild Mining; Presidente, Chief Financial Officer y Vicepresidente de Desarrollo de Negocios de Zemex Corporation; y Chief Financial Officer de Cementos Pacasmayo S.A.A.

MBA, de la Universidad de Stanford. Bachiller en Administración y Contabilidad de la Universidad del Pacífico.

ELENA CONTERNO MARTINELLI

Directora de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 24 de marzo del 2015.

Actualmente, es Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería. Asimismo, es Directora de CrediScotia Financiera S.A., Profuturo AFP S.A., Confederación Nacional de Instituciones Empresariales, Care Perú, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y Consorcio de Investigación Económica y Social. Presidió el CADE Ejecutivos 2015.

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

Master in Public Administration, Harvard University Kennedy School of Government; Especialista en Gestión

Pública. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico, Perú.

ELSA DEL CASTILLO MORY

Directora de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 23 de marzo del 2017.

Actualmente, es Rectora de la Universidad del Pacífico; Presidente de la Asamblea y Consejo Universitario de la misma Universidad. Asimismo, es Directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú, de la Asociación Peruana de Recursos Humanos (APERHU), de Universia Perú y del Centro Interuniversitario de Desarrollo; Miembro del Consejo Consultivo de la Fundación Ayuda en Acción Perú; y Miembro Asociado del Consorcio de Universidades.

Previamente, ha sido Gerente General, Decana de la Escuela de Postgrado, Directora del Centro de Desarrollo Gerencial y Jefa del Departamento Académico de Administración de la Universidad del Pacífico. Asimismo, ha sido Coordinadora General de la Red SEKN (Social Enterprise Knowledge Network) en Iberoamérica; Presidenta de la Junta Directiva del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración - CLADEA; Directora de Depósitos de Lima S.A. y de SMF Servicios Generales S.A.

Doctorado en Economía y Dirección de Negocios por la Universidad de Deusto, España; y MBA por el Instituto

Empresa, España. Licenciada en Administración de la Universidad del Pacífico.

SANTIAGO PERDOMO MALDONADO

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 27 de setiembre de 2012.

Actualmente, es Consejero Delegado de Mercantil Colpatria (Grupo Económico Colombiano).

Asimismo, es Director - Vicepresidente de la Junta General de Accionistas de Viviendas del Perú S.A.C., miembro de la Junta Directiva de Mineros S.A., Colfondos S.A., y Plantaciones Unipalma de los Llanos S.A., además miembro del Consejo Directivo de Fundación Operación Sonrisa, Colegio de Estudios de Administración (CESA); y Miembro Fundador del Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo.

Fue Presidente del Banco Colpatria Multibanca S.A. de Colombia desde 1994 a 2018, previamente se desempeñó en varias áreas del mismo Banco desde su ingreso en 1981.

Licenciado en Administración de Empresas del CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración), Bogotá D.C., Colombia.

EDUARDO SÁNCHEZ CARRIÓN TRONCÓN

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 23 de marzo del 2017.



Actualmente, es Director de CrediScotia Financiera S.A., Profuturo AFP S.A., Independencia Asesores SGFI S.A.C.; y Socio de 3XD Capital S.A.C.

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

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

Trayectoria profesional de la Plana Gerencial

MIGUEL UCCELLI LABARTHE

Gerente General y Country Head del Grupo Scotiabank en el Perú

(Ver Directorio)

IGNACIO ARAMBURÚ ARIAS

Vicepresidente Senior, CFO & Business Support Head desde diciembre del 2016.

Previamente, ha sido Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Control de Riesgos - CFO en Rimac

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 Marsh Inc. - Marsh Perú S.A.

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

GONZALO GIL PLANO

Vicepresidente Senior Wholesale Banking desde noviembre del 2017.

Actualmente, es Director de La Fiduciaria S.A.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Finanzas Corporativas de Scotiabank Perú S.A.A. desde enero del 2013, y anteriormente se ha desempeñado en las áreas de Banca Corporativa, Finanzas Corporativas y Mercados de Capitales de Scotiabank Perú y Citibank. Asimismo, ha ocupado la posición de Gerente de Finanzas de Edegel S.A.A. Tiene más de 20 años de experiencia en el sistema financiero peruano.

Es Bachiller en Economía por la Universidad de Lima.

IGNACIO PAULO M QUINTANILLA SALINAS

Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú desde febrero del 2017

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

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

SERGIO QUIÑONES FRANCO

Vicepresidente Senior de Riesgos desde enero del 2012.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Créditos Corporativos y Comercial de Scotiabank Perú S.A.A. desde abril del 2009 y previamente 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. También se ha desempeñado en los Bancos Santander y Citibank N.A. en áreas de Banca de Inversión y Banca Corporativa.

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

LUIS TORRES MARISCAL

Vicepresidente Senior Banca Digital desde diciembre del 2016.

Actualmente, es Presidente de Perú 2021.

Previamente, ha sido Director Ejecutivo de Sapia S.A. y fundador de Angel Ventures Perú. Se ha desempeñado profesionalmente en Microsoft donde fue Director Gerente General de Microsoft Perú, Oficial de Marketing & Negocios en Microsoft Latinoamérica y Gerente de Estrategia y Desarrollo de Negocios a nivel global.

Asimismo, ha sido Primer Vicepresidente de IPAE, Presidente de CADE Ejecutivos 2012; Primer Vicepresidente de la Cámara de Comercio Americana (AmCham) y Director de Freedom from Hunger, USA y del David Rockefeller Center for Latin American Studies de la Universidad de Harvard.



Magíster en Administración de Empresas de la Universidad de Harvard y Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Lima.

ELBIA CASTILLO CALDERON

Vicepresidente de Auditoría - Chief Auditor desde marzo del 2015, y previamente responsable de la Unidad de Seguridad e Investigaciones desde marzo 2015 hasta octubre 2017.

Previamente, se desempeñó como Gerente Principal de Auditoría de Tesorería y Wealth Management desde marzo del 2009 hasta enero del 2013, así como Head Trader desde mayo de 1998 hasta febrero de 2008.

Asimismo, se ha desempeñado como SVP - Chief Auditor en Citibank del Perú. Cuenta con más de 20 años de experiencia en Banca y Mercado de Capitales, así como 14 años de docencia en diferentes Universidades e Institutos en tópicos relacionados con riesgos, mercado de capitales y finanzas.

MBA por la Universidad ESAN, Certified in Risk Management, CRM por el IIPER - National Certification Commission Washington D.C, Programa de Liderazgo para mujeres en Columbia University; Executive Leadership Program, Duke University; Women in Leadership program en Columbia University; y estudios de Neurociencia en Argentina. Bachiller en Economía de la Universidad de Lima.

FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA

Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General, y previamente responsable de la Unidad de Cumplimiento desde julio 2012 hasta julio 2017, anteriormente Gerente de Asesoría Legal Institucional entre mayo del 2003 y mayo del 2005.

Actualmente, es Director de La Fiduciaria S.A.; y Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A. Previamente, se desempeñó como Secretario General de Scotiabank Perú S.A.A., posición que ocupa desde julio del 2002. Ingresó a la institución en junio de 1995.

Asimismo, ha ocupado cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la institución y previo a su ingreso a Scotiabank Perú se ha desempeñado profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI) y en Estudios Jurídicos privados.

Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas de la Universidad del Pacífico. Estudios de extensión en Gerencia, en Kellogg School of Management (Northwestern University). Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

ANTONIO DE JESUS BARRANCO CALVO

Vicepresidente de Recursos Humanos desde marzo 2018.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Gestión Humana del Banco Colpatria del Grupo Scotiabank. Anteriormente, ha ocupado el cargo de Vicepresidente de Talento Humano en Copa Airlines Colombia. También se ha desempeñado como Gerente de Recursos Humanos Operaciones Mineras en Drummond Ltd, donde anteriormente se desempeñó como Director de Recursos Humanos, Consultor Senior de Recursos Humanos y Consultor de Recursos Humanos de Drummond Ltd. Asimismo, ocupó los cargos de Jefe de Recursos Humanos y de Coordinador de Seguridad Industrial en la empresa de servicios marítimos Transmarítima del Caribe Ltda. (filial Cementos del Caribe, hoy Grupo Argos).

Executive MBA de la Universidad de los Andes, Colombia. Ingeniero Industrial de la Universidad Industrial Santander (UIS).

CARLOS TORTOLINI HORSACK

Vicepresidente de Tecnología de Información & Soluciones desde setiembre del 2015.

Previamente, se desempeñó como Vicepresidente de Tecnologías de Información y Seguridad Informática desde marzo del 2013, y como Gerente Principal de Tecnologías de Información desde octubre del 2006.

Ha seguido estudios de Informática y Sistemas en el Instituto Peruano de Sistemas; E-Business Program en Kellogg Graduate School Management; Programa de E-Systems and Information Technology en Universidad de California, Berkeley; PAD-Execution en la Universidad de Piura; Programa de Metadata en la Universidad de Carolina del Norte, USA; Curso de Marketing en Wharton, Universidad de Pennsylvania; Gamification en la Universidad de Pennsylvania; y Curso de Internet History, Technology and Security en la Universidad de Michigan. Ha ocupado otros cargos ejecutivos en Canales Virtuales de la institución.

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

Durante el Ejercicio 2018 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 27 de junio del 2018 se aprobó la designación de Caijo y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus Subsidiarias para el Ejercicio 2018.