

MEMORIA ANUAL ANNUAL REPORT

SCOTIABANK PERÚ S.A.A.



2009



MEMORIA ANUAL
ANNUAL REPORT

SCOTIABANK PERÚ S.A.A.



2009

2009

Declaración de Responsabilidad | *Statement of Liability*

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2009. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

This document contains accurate and sufficient information about the development of the business of Scotiabank Perú during 2009. Notwithstanding the issuer's liability, the undersigned hereby become liable for its contents in accordance with applicable legal provisions.



CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA

Vicepresidente Ejecutivo & CEO

Vice-Chairman Executive & CEO



MICHAEL COATE

Vicepresidente Chief Financial Officer

Vice-President Chief Financial Officer

18 de febrero de 2010 *February 18, 2010*

MEMORIA ANUAL *ANNUAL REPORT*



SCOTIABANK PERÚ S.A.A.

2009

Contenido |

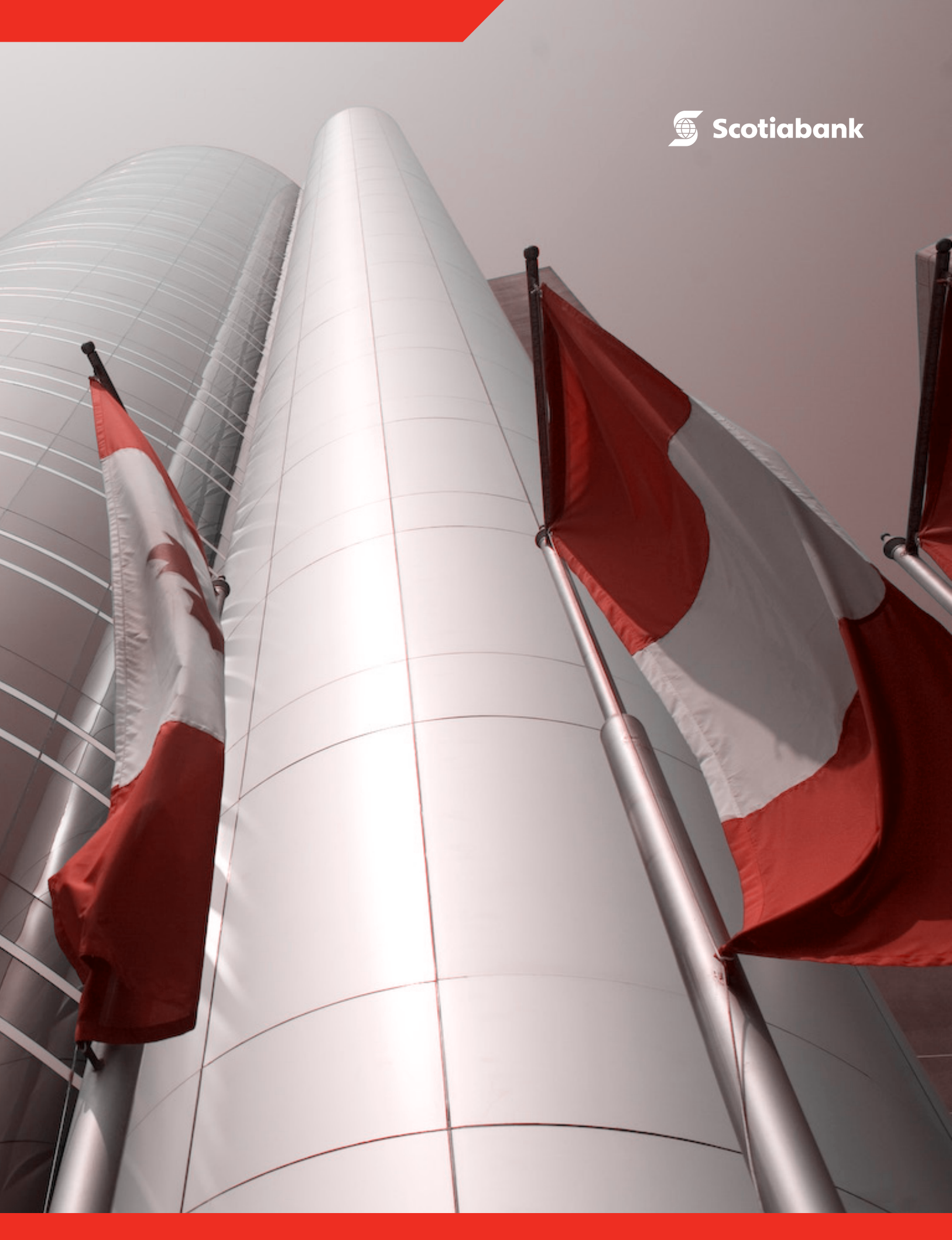
Table of Contents

4	Declaración de Responsabilidad Statement of Liability
10	Directorio Board of Directors
11	Gerencia Management
12	Principales Indicadores Chief Indicators
14	Mensaje del Presidente del Directorio Message from the Board of Directors
18	Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Macroeconomics and Financial System
28	Gestión Financiera Financial Performance
38	Segmentos Segments
39	Retail Retail
43	Corporativo y Mercado de Capitales Corporate and Capital Market

49	Empresa Business
50	Banca Especial Special Banking
51	División de Tarjetas de Crédito y Débito Credit and Debit Card Division
52	División de Créditos Credits Division
53	Gobierno Corporativo Corporate Governance
58	Gestión Estratégica del Capital Humano Strategic Human Capital Management
67	Scotiabank y la Comunidad Scotiabank and the Community
75	Subsidiarias Subsidiaries
79	Agradecimiento Word of Thanks
81	Información Complementaria Resolución CONASEV No. 211-98-EF/94.11 Complementary Information CONASEV Resolution No. 211-98-EF/94.11

Por ti.
Para ti.







Directorio |

Board of Directors

PRESIDENTE ***CHAIRMAN***

Jim Meek

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO ***VICE-CHAIRMAN EXECUTIVE***

Carlos González-Taboada

DIRECTORES ***DIRECTORS***

Roberto Calda

Gianfranco Castagnola

Raúl Salazar

Anatol Von Hahn

Jim Callahan

DIRECTORES ALTERNOS ***ALTERNATE DIRECTORS***

Tim Hayward

Jim Louttit

Claudio Hernández

Gerencia | *Management*



GERENTE GENERAL **CHIEF EXECUTIVE OFFICER**

Carlos González-Taboada

PLANA GERENCIAL **MANAGEMENT TEAM**

Hubert de la Feld	Vicepresidente Senior Banca Corporativa y Mercado de Capitales Senior Vice-President of Corporate Banking and Capital Market
Rafael Calda	Vicepresidente Senior Banca Retail Senior Vice-President of Retail Banking
Luis Ivandic	Vicepresidente Senior Banca Especial Senior Vice-President of Special Banking
Rina Alarcón	Vicepresidente Recursos Humanos Vice-President of Human Resources
Guillermo Álvarez-Calderón	Vicepresidente Créditos Vice-President of Credit
Luis Bianchi	Vicepresidente Banca Empresa Vice-President of Business Banking
César Calderón	Vicepresidente Operaciones y Administración Vice-President of Operations and Administration
Michael Coate	Vicepresidente Chief Financial Officer Vice-President Chief Financial Officer
Flor de María Olano	Vicepresidente Auditoría, Seguridad y Asuntos Especiales Vice-President of Audit, Security and Special Affairs
Francisco Rivadeneira	Vicepresidente Asesoría Legal y Secretaría General Vice-President - Legal Counsel and Secretary General
Juan Manuel Santa María	Vicepresidente Marketing Vice-President of Marketing
Alex Zimmermann	Vicepresidente Cumplimiento y Control Vice-President of Compliance and Control
Juan Antonio Jansen	Gerente Planeamiento Estratégico Manager of Strategic Planning
Lucía Lence (*)	Customer Ombuds Officer Customer Ombuds Officer

(*) A cargo de la Gerencia de Relaciones Institucionales y Corporativas en forma interina.
Acting Manager of Institutional and Corporate Relations

Principales Indicadores |

Chief Indicators

Expresado en US\$ MM | Stated in US\$ MM

2006

2007

2008

2009

CIFRAS DE BALANCE | BALANCE SHEET FIGURES

Total Activos Netos Total Net Assets	4,226.4	5,862.8	7,818.8	7,947.9	
Total Depósitos Total Deposits	3,339.1	4,445.9	5,470.2	5,919.0	
Patrimonio Neto Equity	401.8	576.4	789.9	1,024.4	
Colocaciones Brutas Gross Placements	2,502.2	3,372.6	4,744.7	4,909.4	(1)
Provisión para Colocaciones Provisions for Placements	169.9	187.6	201.8	216.2	
Colocaciones Netas Net Placements	2,286.6	3,150.9	4,494.1	4,597.0	(1)

RESULTADOS OPERATIVOS | OPERATING RESULT

Ingresos Financieros Financial Income	377.7	504.1	635.8	655.7	(1)
Gastos Financieros Financial Expenses	121.2	152.1	205.2	171.0	
Margen Financiero Bruto Gross Financial Margin	256.5	352.0	430.6	484.7	
Ingresos por Servicios Financieros Netos Income from Net Financial Services	82.2	106.9	119.5	132.3	
Gastos Administrativos Administrative Expenses	171.1	208.7	228.3	216.3	
Provisiones (2) Provisions (2)	57.2	75.4	111.0	136.3	
Utilidad Neta Net Profit	82.1	157.4	190.7	220.4	

EFICIENCIA OPERATIVA | OPERATING EFFICIENCY

Margen Financiero Bruto / Patrimonio Gross Financial Margin / Equity	63.8%	61.1%	54.5%	47.3%	
Indice de Productividad (3) Productivity Index (3)	55.8%	48.6%	44.1%	37.5%	
Rentabilidad sobre Activos (ROA) Return on Assets (ROA)	1.9%	2.7%	2.4%	2.8%	
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) Return on Equity (ROE)	20.4%	27.3%	24.1%	21.5%	

Continúa...
Continue...

Expresado en US\$ MM Stated in US\$ MM	2006	2007	2008	2009
--	------	------	------	------

CALIDAD DE ACTIVOS ASSETS QUALITY				
Cartera Vencida Past Due Portfolio	59.5	66.6	87.2	83.2
Cartera Deteriorada Impaired Portfolio	195.3	180.2	177.2	190.4
Indice de Morosidad Arrears Index	2.38%	1.97%	1.84%	1.69%
Indice de Cobertura Coverage Index	286%	282%	231%	260%

CAPITALIZACIÓN CAPITALIZATION				
Patrimonio Efectivo Regulatory Capital	399.6	420.0	637.9	651.7
Activos Ponderados Weighted Average Assets	2,601.9	3,800.1	5,288.7	5,473.4
Ratio de Apalancamiento Global (4) Global Leverage Ratio (4)	6.62 veces times	9.20 veces times	8.38 veces times	8.40 veces times
Ratio de Capital (4) Capital Ratio (4)				11.91%

OTROS DATOS OTHER DATA				
Número de Empleados Number of Employees	3,666	3,900	4,090	3,663
Número de Oficinas (5) Number of Offices (5)	140	149	158	163
Número de Clientes Deudores (en miles) Number of Debtor Clients (in thousands)	598	653	728	313 (1)
N° ATMs No. of ATMs	236	258	296	334

Tipo de cambio Exchange rate	3.196	2.996	3.140	2.890
--------------------------------	-------	-------	-------	-------

- 1 En abril 2009 se transfirió a la subsidiaria CrediScotia Financiera una cartera de colocaciones de Consumo y Microempresa.
- 2 Incluye provisiones para colocaciones, bienes adjudicados, cuentas por cobrar, contingentes e inversiones.
- 3 (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización+ Deterioro de Activos) / Ingresos Totales.
- 4 A partir del 2009 por disposición de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's, se calcula el Ratio de Capital, en reemplazo del ratio de Apalancamiento Global.
- 5 No incluye sucursal de Panamá ni agencia temporal de Asia. Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una sola, de acuerdo a criterio SBS.

- 1 In April 2009, a Consumer and Microenterprise Loans portfolio was transferred to subsidiary CrediScotia Financiera.
- 2 Includes provisions for placements, foreclosed assets, accounts receivable, contingent assets and investments.
- 3 (Administrative Expenses + Depreciation+ Amortization+ Assets Impairment) / Total Income.
- 4 As from 2009, by order of the Superintendency of Banking, Insurance and AFPs, Capital Ratio is calculated, to substitute the Global Leverage Ratio.
- 5 Does not include the Panama branch, or the temporary branch in Asia. The two Private Banking branches are reported as one, as per SBS criteria.

Mensaje del Presidente del Directorio |

Message from the Board of Directors

Estimados Accionistas:

En un entorno internacional de alta volatilidad en los mercados financieros, la economía peruana se desaceleró significativamente como consecuencia del impacto de la recesión mundial sobre la inversión privada y el comercio exterior.

Pese al poco favorable entorno, las medidas y estrategias aplicadas por Scotiabank Perú en los diversos ámbitos de su gestión se han plasmado favorablemente en nuestro desempeño financiero al lograr utilidades récord: la utilidad neta alcanzó US\$ 220 millones y sobrepasó en 16% la utilidad del año anterior, con lo que se registró un rendimiento sobre el capital de 21.5%. Otro objetivo financiero importante logrado fue la mejora en el ratio de productividad, el cual alcanzó 37.5%, casi 7 puntos porcentuales por debajo del año anterior y el mejor en los últimos 5 años, lo que refleja una exitosa combinación de control de gastos, con un incremento de los ingresos a lo largo del tiempo, así como una sostenibilidad de los resultados.

Es muy destacable mencionar que en el 2009 Scotiabank Perú consiguió la clasificación del *Grado de Inversión Internacional* por parte de las más importantes agencias clasificadoras, Standard & Poor's y Fitch Rating. La categoría de Grado de Inversión destaca la capacidad de nuestro Banco de cumplir sus compromisos financieros y le permitirá contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones al fondeo del mercado financiero internacional y, consecuentemente, seguir mejorando su oferta a clientes, inversores y accionistas.

Esta clasificación posiciona a Scotiabank Perú, individualmente, como un banco local reconocido a nivel internacional por su solvencia, eficiencia y estabilidad; ventaja adicional que se suma a la de pertenecer al Grupo Bank of Nova Scotia (BNS), uno de los 10 bancos internacionales más estables del mundo.

A nivel local, la empresa Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. mejoró en marzo del 2009 el rating de nuestra Institución, de A a A+. De esta manera, las dos clasificadoras que nos califican, Equilibrium y Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo asociada a Fitch Ratings, han dado a Scotiabank Perú un rating de A+, que es el más elevado



Dear Shareholders:

In an international environment with highly volatile financial markets, the Peruvian economy slowed down significantly as a result of the impact of the global recession on private investment and foreign trade.

In spite of the not so favorable ambit, the measures and strategies devised by Scotiabank Perú in the different areas of its business, did have a favorable effect on its financial performance, reporting record profits, as follows: a US\$ 220 million net profit, or 16% better than the previous year's, for a 21.5% return on investment. Another important financial objective reached was an improvement in the productivity ratio, which was 37.5%, or almost 7 percentage points below the previous year's figure and the best in the past 5 years, reflecting a successful combination of expenditure control and higher revenues throughout time, as well as sustainability of results.

It is worth mentioning that in 2009, Scotiabank Perú earned an International Investment Grade rating from the most important rating agencies: Standard & Poor's and Fitch Rating. An Investment Grade highlights the Bank's capacity to meet its financial commitments, allowing it to have broader access and better terms for funding in the international financial market; and consequently, to keep on improving its offering to clients, investors and shareholders.

Individually, this rating positions Scotiabank Perú as a local bank known all over the world for its solvency, efficiency and stability; an additional plus to the advantage of belonging to the Bank of Nova Scotia (BNS) Group, one of the top 10 most stable international banks in the world.

At the local level, in March 2009, Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A., improved our Institution's rating from A to A+.

y corresponde a las instituciones con una alta capacidad de pago de sus obligaciones. Esta nueva clasificación se basa en la continuidad mostrada en los principales indicadores como la rentabilidad, la adecuada gestión de riesgos (que se refleja en la mejora de la calidad de cartera atrasada y deteriorada) y en el adecuado nivel de apalancamiento global, que le permite al Banco financiar su crecimiento con holgura.

Asimismo, Scotiabank Perú en el 2009 fue elegido, por tercer año consecutivo, por la prestigiosa revista Global Finance como “el mejor Banco del Perú para realizar operaciones cambiarias”, lo que nos reafirma como un banco seguro e importante a nivel internacional.

Desde hace algunos años el Banco definió su estrategia comercial basada en una creciente segmentación del mercado, con el fin de poder definir ofertas de valor diferenciadas y adaptadas a las necesidades de cada segmento. En línea con dicha estrategia, en el 2009 presentamos al mercado nuestra subsidiaria *CrediScotia Financiera* (CSF), institución que está enfocada en atender las necesidades de los segmentos de Consumo y Microempresa.

De esta forma, con la creación de CSF, los lineamientos estratégicos para el Banco y la Financiera son, primordialmente, el desarrollo y cuidado de nuestros clientes, así como el fortalecimiento de la cultura de servicio, lo que nos mantendrá siempre ante ellos como su Banco consejero y consultor.

Por otro lado, nuestros cuatro sectores de actividad -Mayorista, Minorista, Empresa y Banca Especial- registraron nuevamente en el 2009 un desempeño notable y cada uno contribuyó significativamente al éxito del Banco.

Thus, the two agencies we are rated by, Equilibrium and Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C., a risk rating agency associated to Fitch Ratings, have granted Scotiabank Perú an A+ rating, which is the highest rating on the scale, one issued to institutions with a high capacity to live up to their obligations. This new rating is based on the continuity demonstrated in the main indicators, such as return, adequate risk management (reflected in an improvement of the past due and impaired portfolios) and an adequate level of global leverage, which allows the Bank to comfortably finance its growth.

In addition, for the third consecutive year, in 2009, Scotiabank Perú was chosen by the well-recognized Global Finance magazine, as “the best bank in Peru to carry out foreign Exchange transactions”, restating its status as a safe and important bank at the international level.

A few years ago, the Bank defined its business strategy based on a growing market segmentation, in order to be able to define value offers that were different, adapted to each segment's needs. In line with that strategy, in 2009, we introduced to the market our *CrediScotia Financiera* (CSF) subsidiary, an institution dedicated to serving the needs of the Consumer and Microenterprise segments.

Accordingly, with the creation of CSF, the strategic guidelines for the Bank and the finance company are, primarily, the development and care of our clients, as well as the strengthening of a service culture, which will always have them see us as their advisory and consultant bank.

+16%

“...LA UTILIDAD NETA ALCANZÓ US\$ 220 MILLONES Y SOBREPASÓ EN 16% LA UTILIDAD DEL AÑO ANTERIOR...”

“...A US\$ 220 MILLION NET PROFIT, OR 16% BETTER THAN THE PREVIOUS YEAR’S...”

Pero, en Scotiabank no sólo medimos nuestro éxito en términos de criterios financieros, sino también basándonos en la satisfacción de nuestros clientes, el compromiso de los empleados y el apoyo que brindamos a las comunidades donde operamos.

En ese sentido, Scotiabank sigue destacando en el mundo por diferenciarse al brindar el mejor servicio a sus clientes. En el Perú contamos con un excelente equipo humano que continúa trabajando para brindar las mejores soluciones y el mejor servicio a todos nuestros segmentos de clientes. En el 2009, el índice *Clientes Muy Satisfechos* se elevó de 42% a 46%, superando la meta del 44%.

Asimismo, Scotiabank Perú, en su segundo año de participación en la importante encuesta de medición de clima laboral *Great Place to Work*, fue reconocido entre los 25 mejores lugares para trabajar en el Perú. El estudio *Great Place to Work* se realiza anualmente y mide el nivel de satisfacción del personal de las empresas evaluadas, convirtiéndose en el más importante referente en lo que a clima laboral se refiere. En Scotiabank sabemos que un ambiente de trabajo positivo contribuye con la satisfacción y compromiso de nuestros colaboradores, lo cual se traduce en la satisfacción de nuestros clientes y el éxito de nuestra organización.

Y si bien la crisis económica mundial afectó a las instituciones financieras de gran parte de los países desarrollados y tuvo incidencia en algunos aspectos de nuestras operaciones, en Scotiabank esto no ha alterado nuestro compromiso permanente con la responsabilidad social corporativa. Por ello, durante el 2009 seguimos apoyando iniciativas a favor de niños, mujeres y la conservación del medio ambiente. Además, nuestros esfuerzos corporativos se vieron reforzados por la labor voluntaria de nuestros colaboradores, que aportan su energía y liderazgo a favor de las comunidades a través del programa de Filantropía y Voluntariado "Scotiabank Iluminando el Mañana".

En el 2009, nos hicimos acreedores al premio *Creatividad Empresarial*, en la categoría Comunicaciones, por el apoyo a PeruNow-PerúAhora, campaña de imagen del Perú cuyo concepto fue cedido al Estado peruano para convertirse en la Marca País en el año de las Cumbres Mundiales: la V Cumbre

Moreover, our four business sectors - Wholesale, Retail, Business and Special Banking – again posted a notable performance in 2009, and each of them made a significant contribution to the Bank's success.

But, at Scotiabank we do not only measure success in financial terms, but also based on the satisfaction of our clients, staff commitment and the support we provide to the communities where we operate.

In this sense, Scotiabank continues to stand out in the world because it distinguishes itself for providing the best possible service to its clients. In Peru we have an excellent human team that continues its work to provide the best possible solutions and the highest quality service to all our client segments. In 2009, the Very Satisfied Client Index went up from 42% to 46%, exceeding the 44% goal.

In addition, Scotiabank Perú, in its second year participating in the important *Great Place to Work* survey conducted to measure employment conditions, was recognized as one of the top 25 places to work for in Peru. The *Great Place to Work* study is conducted every year, to measure the level of employee satisfaction in the companies being evaluated, and it is considered to be the most important references with regard to employment conditions. At Scotiabank, we know that having a positive work environment contributes to the satisfaction and commitment of our colleagues, which translates into customer satisfaction and success of our organization.

While the global financial crisis affected financial institutions in a good part of the developed countries, and did have an effect on some aspects of our operations, at Scotiabank, this has not changed our permanent commitment to corporate social responsibility. Accordingly, during 2009, we continue to support initiatives in aid of children, women and environmental preservation. Additionally, our corporate efforts were reinforced by the voluntary work of our collaborators, who contribute their energy and leadership for the benefit of the communities, through the "Scotiabank Lights Up Your Future" voluntary philanthropist program.

In 2009, we were honored with the Business Creativity award, in the Communications category, for the support provided

ALC-UE y el Foro Asia Pacífico APEC 2008, y con el que se difundió el potencial del país al mundo entero.

El 2010 nos depara retos. Si bien se espera una recuperación del ritmo de crecimiento en el próximo año, el Perú enfrentará riesgos provenientes de la volatilidad de los precios en el mercado internacional, en la medida en que existe un abundante capital especulativo, principalmente en el mercado de metales. Si bien la solidez macroeconómica pone al Perú en una mejor situación para enfrentar un panorama internacional complicado, no lo hace inmune al mismo.

Estamos seguros que nuestras fortalezas y estrategias nos permitirán enfrentar estos desafíos, y crecer sobrepasando nuestras propias metas. El centro de atención de nuestra estrategia para el año 2010 será crecer junto a nuestras cinco prioridades clave: *crecimiento sostenible de los ingresos, gestión del capital, liderazgo, gestión y manejo prudente del riesgo y eficiencia y administración de gastos*; las que guiarán nuestras acciones y serán el mapa que nos ayudará a navegar a través de los nuevos entornos en los que operamos.

Nuestro objetivo fundamental sigue siendo *ser el mejor banco para ayudar a los clientes a mejorar su situación financiera, proporcionándoles soluciones adecuadas a sus necesidades específicas*. Cumpliremos con dicho objetivo y continuaremos trabajando como “Un equipo... un objetivo” a fin de ejecutar satisfactoriamente nuestros planes.

Deseamos manifestar un agradecimiento especial a nuestros accionistas y clientes por la confianza depositada en la Institución y en cada una de las personas que integran su valioso grupo humano, porque los logros obtenidos en el año 2009 y en los años anteriores no hubieran sido posibles si no contáramos con la dedicación y compromiso de nuestro equipo de colaboradores.

Atentamente,



JIM MEEK

to PeruNow-PerúAhora, a Peruvian image campaign, which concept was assigned to the Peruvian government, to then become *Marca País* (Country Brand) in the year of the world's summits: The Fifth EU-LAC Summit and the 2008 Asia Pacific (APEC) Forum. This brand was used to diffuse the country's potential to the entire world.

We face challenges in 2010. Although a recovery is expected for next year as far as growth rate is concerned, Peru will face risks originating from volatile prices in the international market, as there is abundant speculative capital, mainly in the metals market. While its macroeconomic soundness places the country in a better footing to deal with a complicated international panorama, it does not provide immunity.

We are certain that our strengths and strategies will enable us to face these challenges and grow over and above our own goals. The center of attention of our strategy for the year 2010, will be growing next to our five key priorities: *sustainable revenue growth, capital management, leadership, prudent management and handling of risk and expenditure efficiency and management*. They will guide our actions and become the roadmap that will help us navigate through the new environments in which we are operating.

Our chief objective is still being the best bank to *help our clients improve their financial affairs, by providing solutions, which are adequate for their specific needs*. We will fulfill this goal and we will continue to work as “A team ... an objective”, in order to satisfactorily execute our plans.

We wish to give special thanks to our shareholders and clients for the trust placed with our Institution and each individual forming part of this valuable human group; since, the goals achieved in 2009 and in previous years, would not have been possible had it not been for the dedication and commitment of our team of collaborators team.

Sincerely yours,

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero | *Macroeconomic Environment and Financial System*

La Economía Peruana

En el 2009 la economía peruana se desaceleró significativamente como consecuencia del impacto de la desaceleración económica mundial sobre la inversión privada y el comercio exterior. El menor ritmo de crecimiento y la contracción del comercio afectaron negativamente a la recaudación tributaria, lo que conjuntamente con el mayor gasto público destinado al programa de estímulo económico explicaron la generación de un déficit fiscal luego de tres años de superávit. La inflación registró su menor nivel en ocho años, debido a la reversión de los shocks de oferta que impactaron sobre los precios durante el año 2008.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró un crecimiento de 1.1% en el 2009. El principal motor del crecimiento fue el gasto público no financiero (+13.0%), impulsado por el aumento de la inversión pública y, en menor medida, del consumo público. Sin este factor el crecimiento hubiera sido negativo. El consumo privado contribuyó también al crecimiento aunque en menor magnitud que años anteriores (+2.1%), debido a la desaceleración en el crecimiento del ingreso, del empleo y de los créditos de consumo.

+1.1%

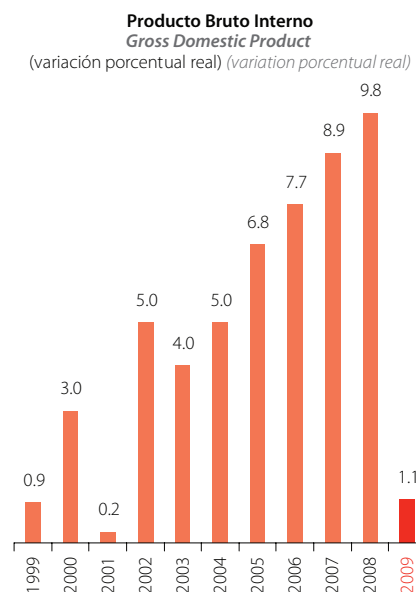
**EL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI) REGISTRÓ
UN CRECIMIENTO DE 1.1% EN EL 2009.**

*THE GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP) POSTED
A 1.1% GROWTH IN 2009.*

The Peruvian Economy

In 2009, the Peruvian economy slowed down significantly as a result of the impact of the global economic deceleration upon private investment and foreign trade. A lower growth pace and a contracted trade had a negative effect on tax revenues, which, together with a higher public expenditure for use in the economic stimulus program, explained the generation of a fiscal deficit, after enjoying a surplus for three years. Inflation was at its lowest level in eight years, due to the reversal of the supply shocks that impacted prices during 2008.

The Gross Domestic Product (GDP) posted a 1.1% growth in 2009. The main thrust behind growth was non-financial public expenditure (+13.0%), boosted by an increase in public investment; and to a lesser extent, by public consumption. Without this, growth would have been negative. Private consumption also made a contributions to growth, although in a lesser scale than in previous years (+2.1%), caused by the deceleration of income, employment and consumer credit growth.



Fuente Source: INEI, Estudios Económicos - Scotiabank

El ajuste más significativo se produjo en el flujo de inversión privada y de inventarios. El incierto contexto mundial y el exceso involuntario de inventarios (provocado por la inercia del crecimiento) impulsaron a los inversores a una mayor cautela en la ejecución de proyectos.

En términos desagregados, resaltó el crecimiento de los sectores no primarios vinculados a la demanda interna, como Construcción (+6.1%) y Servicios (+4.9% estimado). La expansión del sector Construcción estuvo explicada por el mayor gasto en inversión pública, a través de los gobiernos regionales y locales, así como por la inversión en locales comerciales y por el dinamismo del crédito hipotecario. El crecimiento del sector Servicios obedeció al efecto multiplicador del gasto público (gasto en bienes y servicios), así como al buen desempeño de los servicios financieros. En menor medida, la generación eléctrica contribuyó también al crecimiento (+1.2%). La Manufactura No Primaria registró el mayor impacto de la crisis mundial, siendo afectada por la contracción del comercio mundial y por la acumulación de inventarios, lo que se reflejó en una contracción del sector (-8.5%).

Entre los sectores primarios, Hidrocarburos tuvo el mayor crecimiento (+16.1%). La producción minera se contrajo (-1.4%) ante la extracción de mineral con menor ley para tomar ventaja de la recuperación de los precios de los metales en el mercado internacional. En lo que se refiere al sector Agrícola, la producción estuvo impulsada por las favorables condiciones climáticas y cíclicas que impulsaron la producción tradicional. Los productos de agro-exportación (como el espárrago y el mango) estuvieron afectados por la menor demanda mundial. Asimismo, destacó el crecimiento de la producción pecuaria, principalmente avícola. Por último, el sector Pesca registró una contracción (-7.7%) debido a una menor captura para consumo humano directo (especies altamente migratorias).

La Balanza Comercial mostró nuevamente superávit, por octavo año consecutivo, de US\$ 5,863 millones durante el 2009, mayor en 90.1% respecto del 2008, como resultado de un menor ritmo de importaciones y de los mayores precios de exportación.

The most significant adjustment was produced in the private investment and stock flows. The uncertain global context and involuntary stock surpluses (triggered by growth inertia) led investors into being more cautious in the undertaking of projects.

A breakdown highlights the growth of non-primary sectors related to domestic demand, such as Construction (+6.1%) and Services (estimated at +4.9%). The Construction sector's expansion can be explained by higher public investment expenditure made by regional and local governments, as well as by investments in commercial property and the dynamism of the mortgage loans market. The growth in the Services sector was produced by the multiplying effect of public expenditure (in goods and services), and by the positive performance of financial services. To a lesser extent, electricity generation also contributed to the growth (+1.2%). Non-primary Manufacturing evidenced the highest impact of the global crisis, affected by a contraction in world trade and by the piling up of stocks, reflected in the sector's contraction (-8.5%).

Among the primary sectors, Hydrocarbons experienced the most growth (+16.1%). Mining production dropped (-1.4%) as a result of the extraction of lower grade ore to take advantage of the metal prices recovery in the international market. With regard to the agricultural sector, production was boosted by the favorable weather and cyclic conditions aiding traditional production. Agro-export products (such as asparagus and mangoes) were affected by a lower global demand. In addition, worth mentioning is livestock production, mainly in the case of poultry. Finally, the Fisheries sector reported a contraction (-7.7%) due to a lower level of catch for direct human consumption (highly migrating species).

The Trade Balance again reported a surplus, for the eighth consecutive year, in the amount of US\$ 5.863 billion for 2009, or 90.1% better than in 2008, as a result of a slower pace of imports and higher export prices.

Las Exportaciones cayeron a US\$ 26,885 millones (-14.7%), debido a la caída de los precios internacionales, los cuales afectaron principalmente a las exportaciones mineras, mientras que la contracción del comercio mundial afectó el desempeño de las exportaciones no tradicionales.

De otro lado, las Importaciones cayeron a US\$ 21,011 millones (-26.1%) debido a menores compras de combustibles (por un mayor uso de gas) -la cotización del petróleo registró un promedio de US\$ 62.0 por barril- y menor volumen importado de insumos y bienes de capital para la industria, ante la contracción de la inversión privada. Finalmente, las importaciones de bienes de consumo registraron una contracción ante la desaceleración del consumo privado y el mayor nivel de inventarios.

La Política Fiscal estuvo orientada a impulsar el plan de estímulo económico, a través de un mayor énfasis en la inversión pública, tanto a nivel de gobiernos regional, local como central. Los ingresos tributarios fiscales redujeron su participación de 15.6% a 13.9% del PBI, debido a los menores ingresos por impuesto a la renta (menores utilidades) y a la desaceleración de la actividad económica y del comercio exterior.

De otro lado, el gasto público creció impulsado por la ejecución de un mayor ritmo de inversiones públicas (que pasaron de representar el 4.3% del PBI en el 2008 al 5.7% en el 2009) lo que, conjuntamente con los menores ingresos fiscales, explicaron la obtención de un déficit fiscal, el primero luego de tres años de superávit, equivalente a 2.2% del PBI.

La deuda pública elevó moderadamente su participación en el PBI, de 24.0% a 26.8% (3T09), producto de la emisión de bonos globales para el reperfilamiento de la deuda pública y de bonos soberanos para el financiamiento del déficit.

Exports fell to a US\$ 26.885 billion (-14.7%), due to the decline in international prices, mainly affecting mining exports, while the world trade's contraction affected the performance of non-traditional exports.

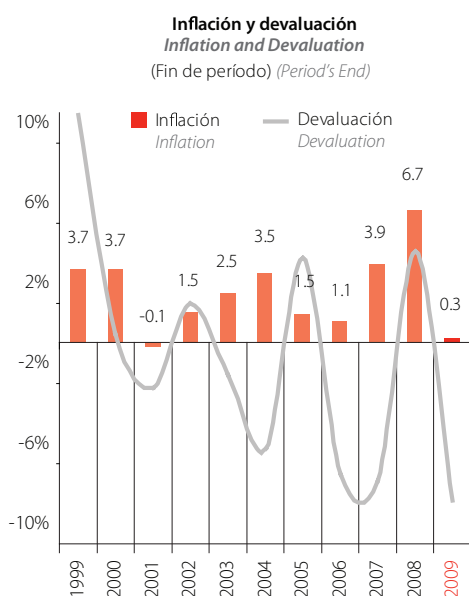
Furthermore, imports diminished to US\$ 21.011 billion (-26.1%) because of lower fuel purchases (caused by a higher use of gas) – oil prices went for US\$ 62.0 per barrel on average – and a lower imported volume of inputs and capital goods for industry, given the contraction of private investment. Finally, consumer good imports posted a contraction given the deceleration of private consumption and the higher stock levels prevailing.

The fiscal policy was aimed at driving the economic stimulus plan, via a greater emphasis on public investment, at the regional, local and central government levels. The share of tax revenues in the GDP came down from 15.6% to 13.9%, because of lower income tax revenues (smaller profits) and the deceleration of economic activity and foreign trade.

Additionally, public expenditure was boosted by the undertaking of a higher number of public investments (which went from 4.3% of GDP in 2008, to 5.7% in 2009), which, along with the fewer fiscal revenues, explained the resulting fiscal deficit, the first one, following three years of surplus, equivalent to 2.2% of GDP.

Public debt reported a moderate increase in its share of the GDP, from 24.0% to 26.8% (3Q09), produced by the issuing of global bonds for a new profiling of the public debt and sovereign bonds to finance the deficit.

De otro lado, la inflación anual en el 2009 ascendió a 0.25%, ubicándose por debajo del rango objetivo del Banco Central de Reserva (BCR) (entre 1% y 3%), debido a la reversión de los shocks de oferta que impulsaron la inflación al alza en el 2008. Las menores presiones inflacionarias permitieron que el BCR continuara reforzando sus medidas de estímulo monetario para contrarrestar los efectos de la desaceleración global, reduciendo tanto la tasa de referencia (de 6.50% a 1.25%) como los requerimientos de encaje.



Fuente Source: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

El nuevo sol se apreció 7.8% frente al dólar, luego de depreciarse en el 2008, cerrando el año en S/.2.89, como resultado de i) la debilidad del dólar a nivel mundial (y la consiguiente apreciación de las monedas que se comparan contra él), ii) la mejora relativa de la balanza comercial, impulsada por la recuperación de los precios de exportación a pesar de la contracción del comercio mundial y, iii) la continuidad del proceso de desdolarización, impulsada por las expectativas de apreciación del sol.

Moreover, annual inflation for 2009 was 0.25%, which is below the target range set by the Central Reserve Bank (BCR) (between 1% and 3%), due to the reversal of the supply shocks that drove inflation upwards in 2008. Lower inflation pressure made it possible for the BCR to continue reinforcing its monetary stimulus measures to fight the effects of global deceleration, reducing both the reference rate (from 6.50% to 1.25%) as well as reserve requirements.

The Nuevo Sol appreciated 7.8% versus the US Dollar, following its 2008 depreciation, closing the year at S/.2.89, as a result of: i) the US Dollar's weakness all over the world (and subsequent appreciation of the currencies against which it is compared), ii) the relative improvement of the trade balance, boosted by the recovery of export prices in spite of the contraction going on in the world trade; and, iii) the continuity of the de-dollarization process, driven by expectation of an appreciation of the Nuevo Sol.

+0.25%

LA INFLACIÓN ANUAL ASCENDIÓ A 0.25%, UBICÁNDOSE POR DEBAJO DEL RANGO OBJETIVO DEL BCR.

ANNUAL INFLATION WAS BELOW THE TARGET RANGE SET BY THE CENTRAL RESERVE BANK (BCR).

A fin de atenuar la volatilidad en el mercado cambiario, el BCR tuvo que realizar movimientos de naturaleza distinta a lo largo del año. Durante el primer trimestre el ente emisor vendió US\$ 1,149 millones, contrarrestando la demanda proveniente de la inestabilidad de los mercados financieros. Posteriormente, actuó de manera opuesta, comprando US\$ 1,256 millones para contrarrestar la mayor oferta de dólares en un contexto de mercados más estables. En términos netos, el BCR efectuó compras por US\$ 108 millones (equivalentes a sólo el 2% del superávit comercial).

En cuanto a las tasas de interés bancarias, tanto las tasas activas como las tasas pasivas, registraron importantes descensos reaccionando a los estímulos monetarios a escala mundial. La tasa activa promedio en soles (TAMN) registró un descenso de 23.0% a fines del 2008 a 19.9% al cierre del 2009, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) se redujo de 10.5% a 8.6%. Un comportamiento similar se registró en las tasas de interés pasivas. La tasa pasiva en soles (TIPMN) disminuyó 228pbs, impulsada por el significativo descenso de la tasa referencial del BCR y el relajamiento de los requerimientos de encaje, mientras que la tasa pasiva en dólares (TIPMEX) se redujo en 101pbs, influenciada por el descenso de las tasas de interés en el mercado internacional.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 10.1% en el 2009, medido con tipo de cambio contante, impulsado por la expansión del crédito bancario principalmente en soles. El crédito en dólares registró un bajo desempeño debido a la mayor cautela en la ejecución de proyectos de inversión y, por ende, en su financiamiento, así como por el nivel más holgado de liquidez con que contaron las empresas, lo cual les permitió mejorar sus niveles de apalancamiento con el sistema.

In order to mitigate the volatility prevailing in the currency exchange market, the BCR was forced to carry out movements of a different nature throughout the year. During the first quarter, the BCR sold US\$ 1.149 billion, offsetting the demand originated by financial markets instability. Subsequent to that, it acted just the opposite, buying US\$ 1.256 billion to offset the higher US Dollar supply within a more stable markets context. In net terms, the BCR bought US\$ 108 million (equivalent to only 2% of the commercial surplus).

Concerning bank interest rates, both loan rates as well as deposit rates experienced sharp drops as a reaction to the monetary stimulus imposed all over the world. The average lending rate in Nuevos Soles (TAMN) reported a decline from 23.0% at the end of 2008, to 19.9% at the closing of 2009, while the average lending rate in foreign currency (TAMEX) went down from 10.5% to 8.6%. Similar behavior was recorded by deposit rates. The deposits rate in Nuevos Soles (TIPMN) diminished by 228 basis points, led by the significant descent of the BCR reference rate and the relaxing of reserve requirements, while the deposits rate in US Dollars (TIPMEX) went down by 101 basis points, influenced by the falling interest rate in the international market.

The financial system's credits to the private sector grew by 10.1% in 2009, measured with a constant exchange rate, driven by the expansion of bank loans mainly in Nuevos Soles. US Dollar loans reported a low performance due to a more cautious approach in the undertaking of investment projects; and therefore, their financing, as well as by the more comfortable level of liquidity enjoyed by companies, which allowed them to improve their leverage levels in the system.

+10.1%

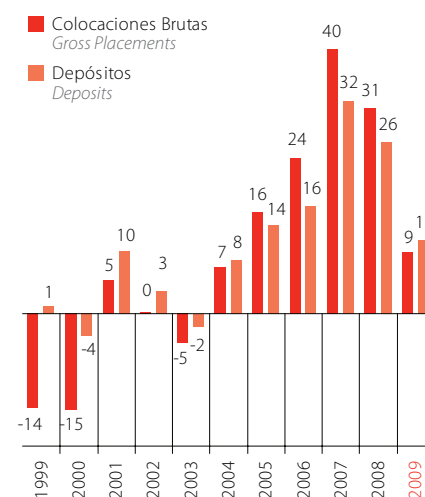
**EL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO AL SECTOR PRIVADO
CRECIÓ 10.1% EN EL 2009.**

*THE FINANCIAL SYSTEM'S CREDITS TO THE PRIVATE SECTOR
GREW BY 10.1% IN 2009.*

Con relación al desempeño del sistema bancario, en el 2009 nuevamente se alcanzaron nuevos récord en crédito directo (+9.3%) y depósitos (+11.2%), a pesar del bajo crecimiento económico. La calidad de la cartera registró un moderado deterioro (la morosidad se elevó de 1.27% a 1.56%) producto del cambio en el ciclo económico, pero se ubicó cerca de su nivel mínimo histórico (1.19%) debido a que los niveles de empleo e ingreso no fueron significativamente afectados. El desempeño favorable de la actividad crediticia, en un contexto de desaceleración económica, y la aplicación de políticas prudenciales por parte de los bancos permitió que la rentabilidad del sistema continúe ubicándose, incluso, por encima de estándares mundiales (el ROE bajó de 27.1% a 22.1% en el 2009).

With regard to the banking system's performance in 2009, new highs were again hit in the case of direct credits (+9.3%) and deposits (+11.2%), in spite of the low economic growth. Portfolio quality suffered a moderate impairment (arrears went up from 1.27% to 1.56%) as a product of the change in the economic cycle, but it logged itself near its all time low (1.19%) since the employment and income levels were not significantly affected. The favorable pattern followed by credit activity, within an economic deceleration context, and the application of prudential policies by the Banks, made it possible for the system's profits to continue placing themselves not equal to, but above world standards (ROE went down from 27.1% to 22.1% in 2009).

Colocaciones Netas y Depósitos del Sistema Bancario
Net Placements and Banking System Deposits
(Crecimiento Growth %)



Fuente Source: SBS, ASBANC, Estudios Económicos Scotiabank

Perspectivas 2010

El Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú estima una recuperación del ritmo de crecimiento en el 2010, impulsado por una mayor inversión privada, por los efectos de las políticas de estímulo monetario y fiscal, y por la fortaleza de sus balances macroeconómicos. La mejora de los precios de exportación contribuye de manera importante a consolidar los balances externo y fiscal.

Los posibles riesgos que enfrentará el Perú provienen de la volatilidad de los precios en el mercado internacional, en la medida en que existe un abundante capital especulativo, principalmente en el mercado de metales. No obstante, el crecimiento económico de China y la holgura de liquidez a nivel mundial da un impulso adicional a los mercados. Si bien la solidez macroeconómica pone al Perú en una mejor situación para enfrentar un panorama internacional complicado, no lo hace inmune al mismo.

2010 Outlook

Scotiabank Perú's Economic Studies Department estimates there will be a recovery in the growth pace during 2010, driven by a more robust private investment, due to the effects from the monetary and fiscal stimulus policies, and by the strength of its macroeconomic balances. The improvement in export prices makes a meaningful contribution to the consolidation of the external and fiscal balances.

The risks to be possibly faced by Peru derive from the volatility of international market prices, in the sense that there is abundant speculative capital, mainly in the metals market. Nonetheless, China's economic growth and the comfortable level of liquidity around the world, provide an additional boost for the markets. Although its macroeconomic soundness places Peru in a better situation to face a complicated international panorama, it will not be immune to it.

Las principales tendencias para la economía peruana son:

- Un crecimiento alrededor de 5%. Ritmo conservador, pues el sesgo de error es al alza.
- El crecimiento económico estaría impulsado por el crecimiento de los sectores no primarios, principalmente Construcción (8.9%), Servicios (5.5%) e Industria No Primaria (6.2%). El sector que tendría el mayor crecimiento sería Hidrocarburos, debido a un mayor uso de gas para la generación de energía eléctrica.
- Por el lado del gasto, se espera que todos sus componentes crezcan, principalmente la inversión pública (+17%) y privada (+8.5%).
- La inflación podría estar alrededor del 3%, con sesgo neutral por la menor ponderación de precios usualmente volátiles en la canasta familiar. La evolución del tipo de cambio nominal se mantendría influenciada por el entorno internacional, pero presionada hacia la baja en función de la mejora de los precios de exportación.
- En el sector externo se prevé nuevamente un superávit comercial (de US\$ 7,601 millones) debido a la recuperación de los términos de intercambio.
- Se estima un déficit fiscal (0.5% del PBI) debido al mayor ritmo del gasto en inversión pública.

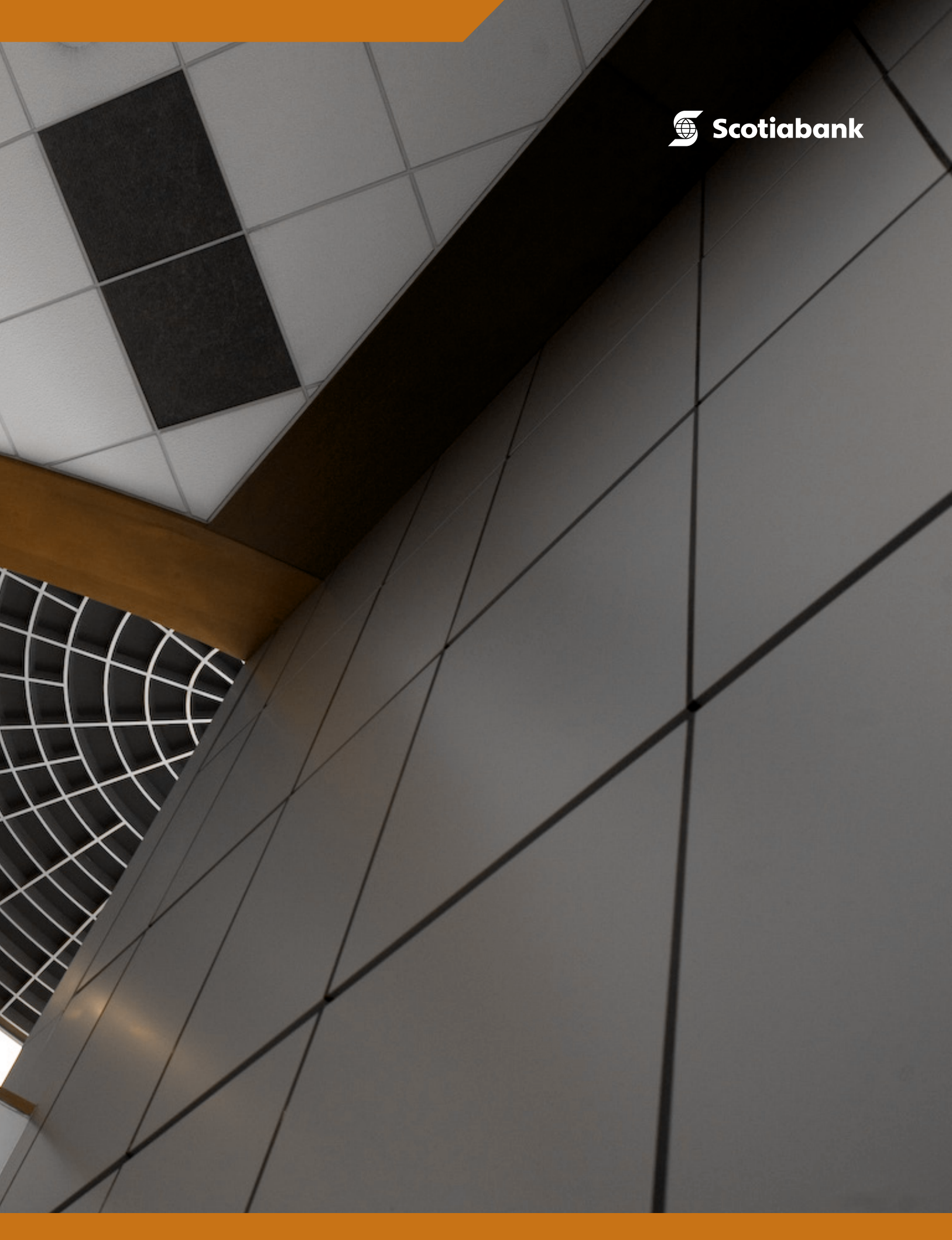
The main trends for the Peruvian economy are as follows:

- Growth of approximately 5%. A conservative pace, since the error probabilities are upward.
- Economic growth is to be driven by the growth of non-primary sectors, mainly Construction (8.9%), Utilities (5.5%) and Non-Primary Industry (6.2%). The sector to experience the most growth would be Hydrocarbons, due to higher use of gas in electric energy generation.
- On the expenditure side, all components are expected to grow, mainly public investment (+17%) and private investment (+8.5%).
- Inflation could range around 3%, with a neutral inclination, due to the lower weight of prices which are normally volatile among staple items. The nominal exchange rate is to continue under the influence of the international environment, although pressed downwards because of an improvement in export prices.
- In the external sector the forecast is again a trade surplus (US\$ 7.601 billion) due to an improvement in the exchange terms.
- A fiscal deficit (0.5% of GDP) is expected, because of a higher pace of expenditure in public investment.



Nuestro Entorno.
Nuestra Gestión.

*Our Environment.
Our Performance.*



Gestión Financiera |

Financial Performance

Los resultados al 31 de diciembre del 2009 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando una mayor actividad del negocio, con el consiguiente crecimiento de los ingresos, lo cual conjuntamente con un adecuado control de gastos, ha permitido incrementar las eficiencias y elevar la utilidad neta, manteniendo un adecuado respaldo patrimonial.

Activos y Colocaciones

Los activos totales al 31 de diciembre del 2009 alcanzaron US\$ 7,948 MM, cifra superior en US\$ 129 MM (+2%) a la de doce meses atrás, explicable por los mayores activos rentables, como son las colocaciones y las inversiones financieras netas.

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2009 totalizaron US\$ 4,909 MM, cifra superior en 3% a la de diciembre del 2008, atribuible al crecimiento de las colocaciones vigentes, las que alcanzaron US\$ 4,719 MM.

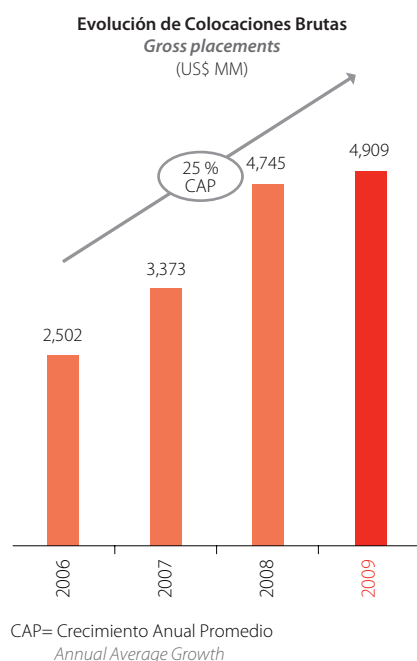
Cabe mencionar que, en el mes de abril del 2009, Scotiabank Perú (SBP) transfirió una cartera de colocaciones, básicamente de Consumo y en menor medida de Microempresa, a su subsidiaria CrediScotia Financiera (CF), en el marco de orientar adecuadamente la atención de los segmentos de clientes del Grupo a través de los canales más adecuados, permitiendo consolidar en CF la atención de los negocios de Consumo y Microempresa. Dicha transferencia contó con la autorización correspondiente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

The results as at December 31, 2009, show the positive and satisfactory behavior of the main indicators as a consequence of the strategies used, producing greater business activity, and the subsequent growth of revenues, which, together with an adequate expenditure control, has made it possible to increase efficiency and lift net profit levels, adequately backed by assets.

Assets and Placements

Total assets as at December 31, 2009, were US\$ 7.948 billion, or US\$ 129 MM higher (+2%) that the same figure 12 months back, explainable by the higher profitable assets, such as placements and net financial investments.

Gross placements as at December 31, 2009, totaled US\$ 4.909 billion, 3% higher than the December 2008 figure, attributable to the growth in current placements, which amounted to US\$ 4.719 billion. It should be noted that in April 2009, Scotiabank Perú (SBP) transferred a placements portfolio, basically consisting of Consumer Loans, and to a lesser extent, Microenterprise Loans, to its CrediScotia Financiera (CF) subsidiary, within the scope of adequately servicing the Group's client segments via the most appropriate channels, allowing for the consolidation, at CF, of the Consumer and Microenterprise Loans business. This transfer was made with the prior authorization of the Superintendency of Banking, Insurance and AFP (SBS).



Al 31 de diciembre del 2009, los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 41% del total de colocaciones por un monto de US\$ 2,031 MM, y con un incremento del 11% en los últimos doce meses.

As at December 31, 2009, credits in the form of loans continue to be the most significant portion, accounting for 41% of total placements, and amounting to US\$ 2.031 billion, having increased by 11% in the past 12 months.

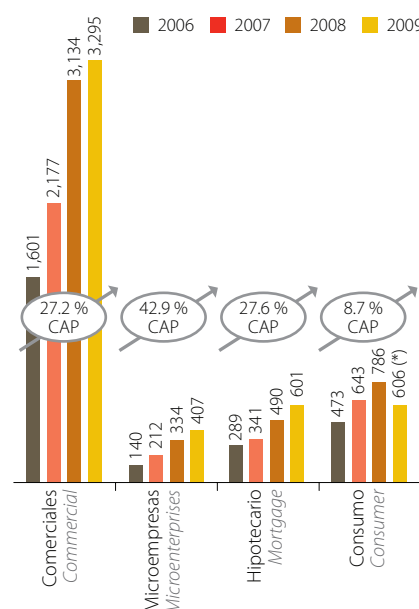
Colocaciones Brutas por modalidad | Gross Placements by Type
En US\$ MM | In US\$ MM

Colocaciones Brutas Gross Placements	Dic-06 Dec-06	Dic-07 Dec-07	Dic-08 Dec-08	Dic-09 Dec-09	Variación año Annual Variation Dic09/Dic08	
					Absoluta Absolute	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte Overdrafts & Curr.Acc. Advances	66	115	96	82	-14	-15%
Tarjetas de Crédito Credit cards	182	253	334	182	-152	-46%
Descuento Discount	138	149	137	110	-27	-20%
Factoring Factoring	9	20	26	45	19	72%
Préstamos Loans	1,011	1,419	1,833	2,031	198	11%
Arrendamiento Financiero Financial leasing	248	318	783	991	208	27%
Créditos Hipotecarios Mortgage loans	279	331	481	591	110	23%
Otras colocac. (Sist. Fin. y Sindic) Other placements (Fin.Syst. & Synd.)	374	587	876	687	-189	-22%
Colocaciones Vigentes Placements in Effect	2,307	3,192	4,567	4,719	152	3%
Refinanciadas Refinanced	75	63	52	63	11	22%
Reestructuradas Restructured	61	51	38	44	6	16%
Vencidas Past Due	51	60	76	69	-7	-9%
Cobranza Judicial Judicial Collection	8	7	12	15	3	26%
Total Colocaciones Brutas Total Gross Placements	2,502	3,373	4,745	4,909	165	3%

Las colocaciones que mostraron mayor dinamismo fueron las correspondientes a Factoring (+72%), Arrendamiento Financiero (+27%) e Hipotecarios (+23%). Por su parte, las colocaciones en Tarjetas de Crédito se redujeron en 46% en los últimos doce meses, explicada por la antes mencionada transferencia de cartera a CrediScotia Financiera (CF).

The placements with the most dynamism were those relating to Factoring (+72%), Financial Leasing (+27%) and Mortgage Loans (+23%). In turn, Credit Card placements shrank by 46% in the past 12 months, explained by the aforementioned portfolio transfer to CrediScotia Financiera (CF).

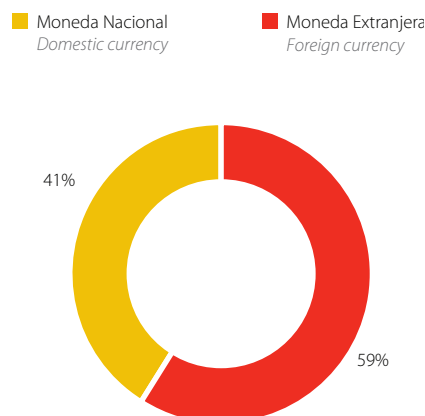
Evolución de Colocaciones Brutas por Tipo de Crédito
Gross Placements Pattern by Type of Credit
(US\$ MM)



(*) Transferencia de cartera a CrediScotia Financiera
(*) Portfolio transfer to CrediScotia Financiera

CAP= Crecimiento Anual Promedio
Annual Average Growth

Colocaciones por Tipo de Moneda
Placements Structure by Currency
(%)



Las colocaciones por tipo de moneda muestran que las colocaciones en moneda extranjera se mantienen como las de mayor participación en el total, pero debido al efecto desdolarización de la economía las colocaciones en moneda nacional han ganado 4 puntos porcentuales de participación, de 37% en diciembre del 2008 a 41% en diciembre del 2009, con un crecimiento de 5% en los últimos doce meses.

En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar del mercado, con una participación de 15.4% al 31 de diciembre del 2009, inferior a la que tenía al cierre de diciembre del 2008 (16.2%), explicable por la transferencia de cartera a CrediScotia.

Al 31 de diciembre del 2009, el número de clientes del Banco con crédito bancario fue de 313 mil, habiéndose reducido en 415 mil, debido a la transferencia de cartera antes mencionada.

La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2009 muestra un crecimiento anual de 8%, alcanzando el monto de US\$ 5,762 MM. La mayor parte de la cartera (85%) está compuesta por créditos directos. La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó US\$ 853 MM, con un crecimiento anual de 49%, atribuible al incremento de cartas fianza (+US\$ 235 MM).

Con respecto a las inversiones negociables y al vencimiento éstas se incrementaron en US\$ 351 MM, principalmente por

Placements by type of currency reveal that foreign currency placements still have the largest share of the total, although as a result of the effect of the de-dollarization of the economy, domestic currency placements have gained four percentage points in the share, moving from 37% in December 2008, to 41% in December 2009, with a 5% growth in the past 12 months.

In terms of direct placements, the Bank maintained its number three ranking in the market, with a 15.4% share as at December 31, 2009. This is lower the figure pertaining to the closing of December 2008 (16.2%), which is explained by the transfer of the portfolio to CrediScotia.

As at December 31, 2009, the Bank's number of clients with banking credit was 313,000, having declined by 415,000, due to the aforementioned portfolio transfer.

The Bank's total portfolio (direct credits plus indirect credits), as at December 31, 2009, reveals an 8% annual growth, totaling US\$ 5.762 billion. Most of the portfolio (85%), is comprised of direct credits. The Bank's indirect credits portfolio amounted to US\$ 853 MM, with an annual growth of 49%, attributable to the increase in letters of guaranty (+US\$ 235 MM).

With respect to tradable investments, on maturity, they had increased by US\$

mayores inversiones en certificados BCR y Bonos del Tesoro Público peruano. Las inversiones permanentes crecieron en US\$ 106 MM (+60%) debido tanto al incremento en subsidiarias como por la mejora en los resultados de las mismas. El incremento en subsidiarias es atribuible a los aportes de capital efectuados a CrediScotia Financiera (CF) y al registro del incremento del goodwill por esta misma subsidiaria.

Calidad de Cartera y Morosidad

Paralelo al crecimiento de las colocaciones, se mantuvo la continua mejora de la calidad de cartera, habiéndose reducido la cartera atrasada en 5% en el último año, mientras que la cartera vigente creció en 3%, lo cual se reflejó en la menor morosidad, la que disminuyó de 1.84% a 1.69%, manteniendo una amplia cobertura de provisiones, alcanzando 260%.

Pasivos y Depósitos

Al cierre del 2009, los pasivos alcanzaron un total de US\$ 6,923 MM, mientras que los depósitos ascendieron a US\$ 5,919 MM, siendo la fuente de recursos más importante del Banco al concentrar el 85% del pasivo total, porcentaje superior en 7 puntos porcentuales respecto a su participación en los pasivos al 31 de diciembre del 2008.

El crecimiento de depósitos y obligaciones en US\$ 449 MM (+ 8.2%) en el año se

351 MM, essentially due to higher levels of investment in BCR certificates and in Peruvian Public Treasury Bonds. Permanent investments grew by US\$ 106 MM (+60%) because of the increase in subsidiaries as well as to an improvement of their results. The increase in subsidiaries is attributable to the capital contributions made to CrediScotia Financiera (CF) and to the prevalence of an increased goodwill by that subsidiary.

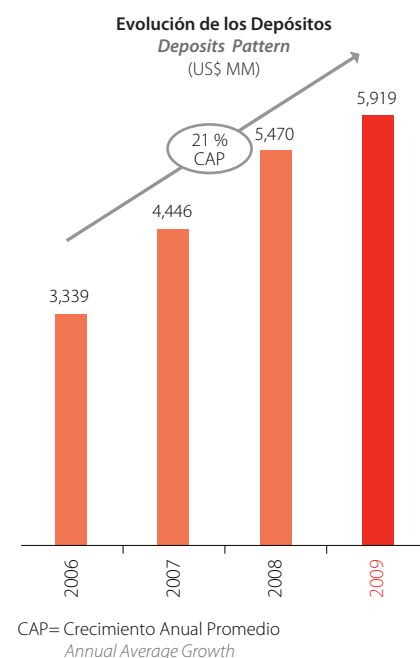
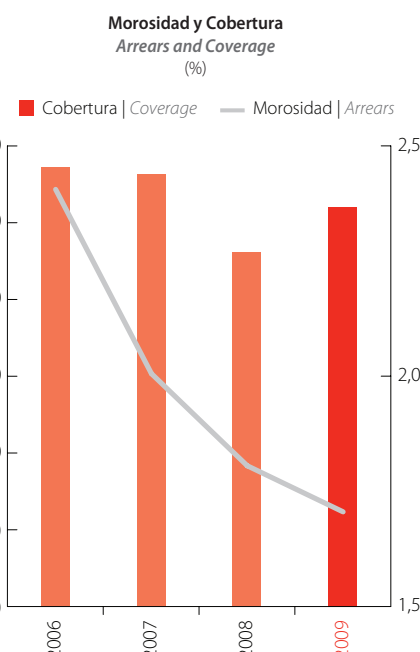
Quality and Arrears

Simultaneous to the growth of placements, there was a continued improvement in portfolio quality. The arrears portfolio decreased by 5% in the last year, while the current portfolio grew by 3%, reflected on a lower arrears rate, which descended from 1.84% to 1.69%, maintaining a wide coverage of provisions (260%).

Liabilities and Deposits

As of the closing of 2009, liabilities totaled US\$ 6.923 billion, while deposits amounted to US\$ 5.919 billion, this being the Bank's main source of resources, concentrating 85% of total liabilities, seven percentage points higher than their share of liabilities as at December 31, 2008.

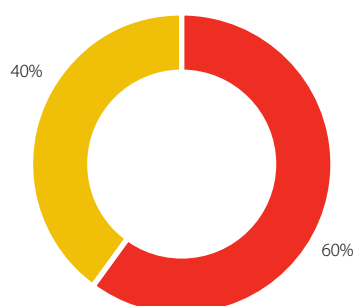
The US\$ 449 MM (+ 8.2%) growth of deposits and obligations for the year is explained by the higher amount



Estructura de Depósitos por Moneda
Deposits Structure by Currency

■ Moneda Nacional
Domestic Currency

■ Moneda Extranjera
Foreign Currency



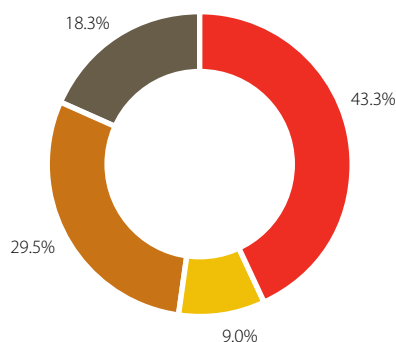
Estructura de Depósitos por Moneda
Structure by Type of Deposit

■ Ahorros | Savings

■ Vista | Sight

■ Otros | Other

■ Plazo | Term



explica por la mayor captación de fondos del público y de empresas del sistema financiero.

Los depósitos a plazo representan la modalidad de captación más importante del Banco y muestran un crecimiento anual del 12%. Las captaciones bajo la modalidad vista no mostraron mayor variación en el año, mientras que los depósitos de ahorro se incrementaron en 14% en los últimos doce meses.

En términos de depósitos (excluyendo gastos por pagar y otras obligaciones) el Banco se mantiene en el tercer lugar del mercado peruano, con una participación de 15.9% al 31 de diciembre del 2009.

Los valores en circulación alcanzaron US\$ 241 MM, habiendo aumentado en US\$ 48 MM en los últimos doce meses, debido a la emisión de bonos en soles por US\$ 50 MM, lo que se compensó con amortizaciones de bonos subordinados y la redención de acciones preferentes.

Los adeudados alcanzaron US\$ 500 MM, habiendo disminuido en US\$ 457 MM (-48%) respecto a diciembre del 2008, debido a la reducción en US\$ 473 MM de los adeudados de corto plazo. Los adeudados redujeron su participación en 7 puntos porcentuales hasta representar el 7% del total de pasivos en diciembre del 2009.

Las cuentas por pagar disminuyeron debido a un menor monto en diferencial de instrumentos financieros derivados (operaciones forward), lo cual se compensa con una disminución similar en cuentas por cobrar por el mismo concepto.

of deposits from the public and by companies forming part of the financial system.

Term deposits represent the most important resource gathering method used by the Bank, with an annual growth of 12%. Sight deposits did not have much of a variation during the year, while savings deposits went up by 14% in the past 12 months.

In terms of deposits (excluding expenses payable and other obligations), the Bank ranks third in the Peruvian market, with a 15.9% share as at December 31, 2009.

Outstanding securities totaled US\$ 241 MM, having increased by US\$ 48 MM in the past 12 months, because of a Nuevos Soles bond issue worth US\$ 50 MM, which was offset by the amortization of subordinate bonds and the redemption of preferred stock shares.

Obligations amounted to US\$ 500 MM, showing a US\$ 457 MM (-48%) decline versus the figure reported as of December 2008, due to the US\$ 473 MM reduction in short-term obligations. Obligations reduced their share by seven percentage points, representing 7% of total liabilities in December 2009.

Accounts payable declined due to a lower amount in financial derivative differences (in forward trades), which was offset by a similar decline in accounts receivable for the same reason.

Utilidad Neta

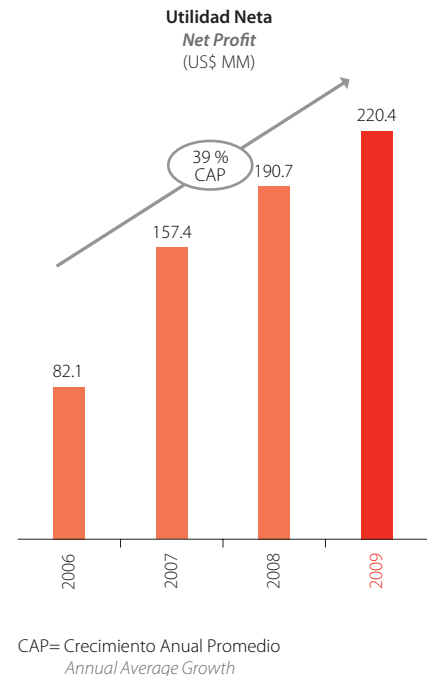
La utilidad neta del año 2009 ascendió a US\$ 220.4 MM, superior en 15.6% a la utilidad neta obtenida en el ejercicio del 2008 (US\$ 190.7 MM) y alcanzando una rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de 21.5%.

El crecimiento de la utilidad neta del año 2009 se explica en gran medida por el incremento del margen bruto debido a los mayores ingresos financieros, en particular los intereses y comisiones por cartera de créditos, atribuible a los mayores volúmenes de colocaciones. Paralelamente, hubo un menor monto de intereses pagados por obligaciones con el público, explicable por las menores tasas pasivas, y hubo un menor monto de intereses pagados por adeudados, debido al menor volumen de estos últimos.

Net profit

Net profit for the year 2009 amounted to US\$ 220.4 MM, 15.6% higher than the net profit obtained in the 2008 fiscal period (US\$ 190.7 MM), for a Return On Equity (ROE) of 21.5%.

The growth of net profits in 2009 is largely explained by the wider gross margin due to higher financial income, particularly interest and fees on the credits portfolio, attributable to higher placement volumes. Simultaneously, there was a lower figure concerning interest paid on obligations with the public, supported by the lower deposit rates. There was also a lower amount of interest paid on debt, due to the smaller volume of debt.



+US\$ 220,4 MM

EL CRECIMIENTO DE LA UTILIDAD NETA DEL AÑO 2009 SE EXPLICA EN GRAN MEDIDA POR EL INCREMENTO DEL MARGEN BRUTO DEBIDO A LOS MAYORES INGRESOS FINANCIEROS.

THE GROWTH OF NET PROFITS IN 2009 IS LARGELY EXPLAINED BY THE WIDER GROSS MARGIN DUE TO HIGHER FINANCIAL INCOME.

Estado de Resultados (US\$ MM) | Statement of Results (US\$ MM)

	Acumulado Accumulated				Var% 12 meses 12 months Var%	
	A Dic06 To Dec06	A Dic07 To Dec07	A Dic08 To Dec08	A Dic09 To Dec09	Var. Abs. Abs. Var.	Var.%
Ingresos Financieros Financial Income	378	504	636	656	20	3%
Intereses y Comis. Cartera de Créditos Interest and Fees - Loans Portfolio	280	361	445	498	53	12%
Intereses por Inversiones Interest from Investments	48	35	25	25	-1	-2%
Ingresos por Inversiones Income from Investments	19	63	95	37	-58	-61%
Otros Ingresos Financieros Other Financial Income	30	45	70	96	26	38%
Gastos Financieros Financial Expenses	121	152	205	171	-34	-17%
Intereses y Comis. por Oblig. con Público Interest and Fees on Public Obligations	78	96	122	101	-21	-17%
Intereses Depósit., Adeudad. y Val. Circ. Interest on Dep., Obligations and Outs. Securities	31	36	55	44	-11	-20%
Otros Gastos Financieros por Invers. Other Investment-Related Financial Expenses	4	7	17	12	-5	-27%
Otros Gastos Financieros Other Financial Expenses	7	13	11	14	3	25%
Margen Financiero Bruto Financial Gross Margin	256	352	431	485	54	13%
Provisiones Provisions	9	41	73	105	32	44%
Margen Financiero Neto Net Financial Margin	248	311	358	380	22	6%
Ingresos por Servicios Financieros Income from Financial Services	89	118	132	145	14	10%
Gastos por Servicios Financieros Expenses from Financial Services	7	11	12	13	1	6%
Margen Operacional Operating Margin	330	418	477	512	35	7%
Gastos de Administración Administrative Expenses	171	209	228	216	-12	-5%
Margen Operacional Neto Net Operating Margin	159	209	249	296	47	19%
Provis., Deprec. y Amortiz. Provis., Deprec. and Amortiz.	66	49	38	31	-7	-18%
Resultado de Operación Operating Result	92	160	211	264	54	25%
Otros Ingresos y Gastos Other Income and Expenses	-7	40	66	37	-30	-45%
Result. del Ejerc. antes de Particip. Period's Result before Profit Sharing	85	200	277	301	24	9%
Impto. Renta y Distrib Legal Renta Neta Income tax and Legal Net Profit Distrib.	-3	-43	-87	-81	6	-7%
Resultado Neto del Ejercicio Period's Net Result	82	157	191	220	30	16%

También contribuyeron al crecimiento de la utilidad neta los mayores ingresos por servicios y los menores gastos administrativos, debido a la política de priorización de inversiones y gastos que se viene ejecutando a partir del segundo semestre del 2008. El mayor control de gastos administrativos permitió mejorar el índice de productividad, medido por el ratio Gastos Administrativos + Depreciación + Amortización + Deterioro de Activos / Ingresos Totales, el cual disminuyó de 44.1% en el año 2008 a 37.5% en el año 2009, alcanzando el nivel más bajo de los últimos años.

Las provisiones para incobrabilidad se incrementaron en US\$ 32 MM debido a los efectos de la desaceleración de la economía peruana y las normativas de la SBS.

Patrimonio Efectivo y Ratio de Capital

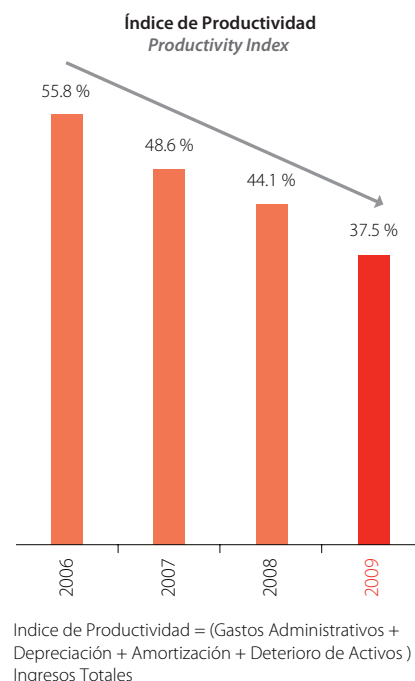
El total de activos ponderados por riesgo (APR) al 31 de diciembre del 2009 alcanzó el monto de US\$ 5,473 MM. Por su parte, el patrimonio efectivo total del Banco sumó US\$ 652 MM, superior en 2.2% al del cierre del 2008. De esta manera, el ratio de capital es de 11.91%, el cual se encuentra por encima del nivel regulatorio mínimo actual (9.5%) y refleja la elevada capacidad que ofrece el capital al crecimiento de la empresa.

Also contributing to net profit growth were higher service fees and lower administrative expenses, due to a policy attaching priority to investments and expenses, in place as from the second half of 2008. Greater control over administrative expenses allowed us to improve our productivity index, which is measured by the Administrative Expenses + Depreciation + Amortization + Assets Impairment / Total Income ratio, which went down from 44.1% in 2008, to 37.5% in 2009, the lowest level in recent years.

Provisions for non-collection increased by US\$ 32 MM due to the effects of a deceleration in the Peruvian economy and regulations issued by the SBS.

Regulatory Capital and Capital Ratio

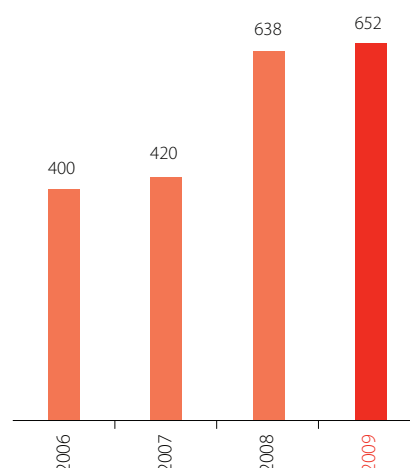
Total Assets Weighted by Risk (APR), as at December 31, 2009, amounted to US\$ 5.473 billion. In turn, the Bank's Total Regulatory Capital equaled US\$ 652 MM, 2.2% higher than that of the closing of 2008. Thus, the capital ratio is 11.91%, which is above the current minimum regulatory level (9.5%), reflecting the high capacity offered by the capital for the Bank's growth.



Productivity Index = (Administrative Expenses + Depreciation + Amortization + impairment of Assets) / Total Income

Evolución del Patrimonio Efectivo

Regulatory Capital Pattern
(US\$ MM)



US\$ MM		
Patrimonio Efectivo Regulatory Capital	(1)	652
Activos Ponderados por Riesgo APR (APR) Risk Weighted Assets		
APR por Riesgo de Crédito APR by Credit Risk	(2)	5,114
APR por Riesgo de Mercado APR by Market Risk	(3)	150
APR por Riesgo Operacional (ASA) APR by Operational Risk (ASA)	(4)	209
APR TOTAL (RC+RM+RO) TOTAL APR (RC+RM+RO)	(2)+(3)+(4) =(5)	5,473
Cálculo de Apalancamiento Calculation of Leverage		
Ratio de Capital Capital Ratio	(1) / (5)	11.91%



Segmentos *Segments*

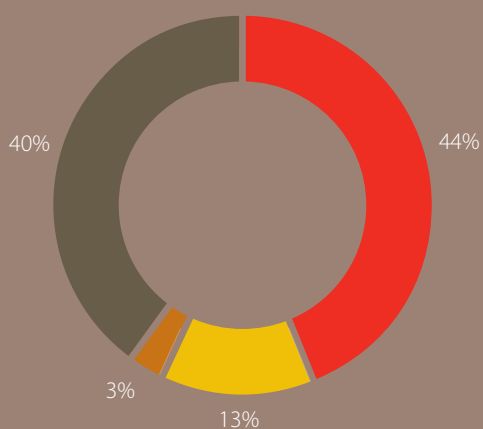


Segmentos | Segments

Colocaciones Directas por Segmento
Direct Loans by Segment
US\$ MM

■ Retail
■ Bca. Especial/Polo
■ Empresa
■ Corporativo

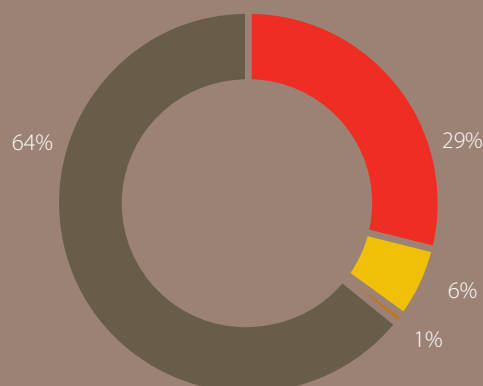
Retail
Special Banking/Polo
Business
Corporate



Depósitos por Segmento
Deposits by Segment
US\$ MM

■ Retail
■ Bca. Especial/Polo
■ Empresa
■ Corporativo

Retail
Special Banking/Polo
Business
Corporate



Nota: Saldos Promedio de diciembre 2009
 Note: Average Balances as of December 2009

Segmento Retail | Retail Segment



Retail incluye los segmentos de negocio relacionados directamente con la clientela minorista.

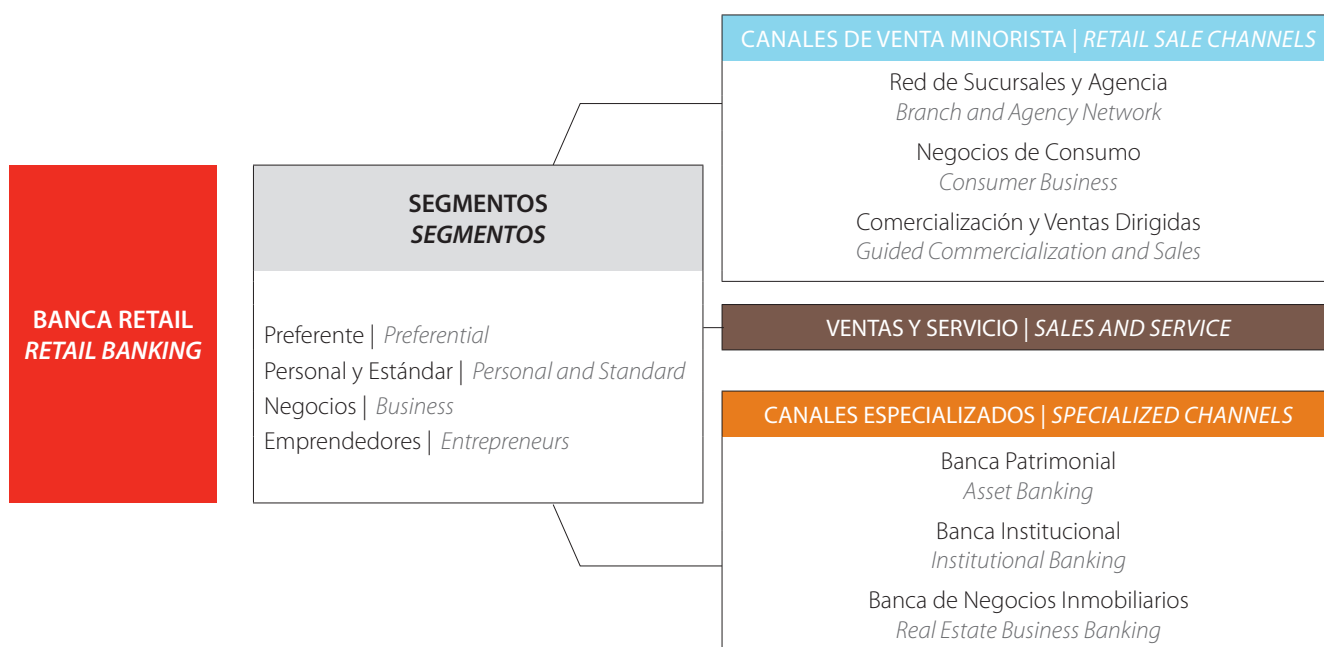
Retail includes the business segments directly related to retail clients.

Perfil de Actividades

Se mantiene una organización matricial que incluye responsables por Segmentos de Negocio, Canales de Venta Minorista, Canales Especializados y Unidad de Ventas y Servicio.

Business Profile

There is a matrix-based organization, which includes persons responsible for the following segments: Business, Retail Sale Channels, Specialized Channels and Sales and Service Unit.



Retail brinda una amplia gama de servicios bancarios a 1.2 millones de clientes, para lo cual cuenta con el soporte a nivel nacional de 1,920 personas.

Retail provides a wide assortment of banking services to 1.2 million clients, to which effect; it is supported at the national level by 1,920 employees.

SEGMENTOS

• Segmento Preferente

Define a clientes personas naturales de alto valor, lo cual viene determinado por sus ingresos personales, el mantenimiento de saldos importantes con nuestra Institución y la frecuencia y uso de nuestros productos.

SEGMENTS

• Preferential Segment

This defines high net worth individuals, as determined by their personal income, significant balances maintained at our institution and how frequently they use our products.

- **Segmento Personal y Estándar**

Define a los clientes con frecuencia limitada en el uso de nuestros productos, así como a los clientes transaccionales. Posee una alta rentabilidad explicada por los márgenes aplicados a este segmento y se constituye en la base para la generación de clientes de alto valor en la medida que se incrementa el nivel de venta cruzada.

- **Segmento Negocios**

Define a los clientes personas jurídicas con ventas anuales entre US\$ 300M y US\$ 2MM.

- **Segmento Emprendedores**

Lo comprenden los clientes personas jurídicas y naturales con actividad económica con ventas anuales hasta US\$ 300M.

En el 2009 los ingresos totales del Segmento Retail correspondieron al 55% de los ingresos del Banco. Del mismo modo, sus colocaciones totales representaron el 36% y sus depósitos el 64% del total del Banco.

CANALES DE VENTA MINORISTA

Red de Sucursales y Agencias

Nuestra Red de Sucursales y Agencias está compuesta por 166 agencias (incluyendo las dos agencias de Banca Patrimonial, la agencia temporal de Asia y la sucursal de Panamá), las que se complementan con una red física de 334 cajeros automáticos, 180 terminales de pagos y consultas y 27 quioscos multimedia.

Agencias <i>Branches</i>	Lima	Provincias <i>Provinces</i>	Exterior <i>Abroad</i>	Total
Normales <i>Regular</i>	99	43		142
Especiales <i>Special</i>	22	1	1	24
Total	121	44	1	166

En el año 2009 y como parte de la política de expansión de la Red, se abrieron cinco nuevas agencias: Agencia Centro Comercial Plaza Del Sol (en Ica), Agencia Centro Comercial Real Plaza Huancayo, Agencia Coronel Mendoza (en Tacna), Agencia Centro Comercial Open Plaza Atocongo y Agencia Caquetá, en Lima.

- **Personal and Standard Segment**

It is comprised of customers with a limited frequency in the use of our products, as well as transactional clients. There is a high level of profitability, explained by the margins applied to this segment and it forms the basis for the generation of high net worth clients, as the cross-selling level increases.

- **Business Segment**

It defines legal entity clients with annual sales between US\$ 300 M and US\$ 2 MM.

- **Entrepreneurs Segment**

This is comprised of legal entities and individuals with an economic activity, with annual sales of up to US\$ 300 M.

In 2009, total income in the Retail Segment was 55% of the Bank's total income. Likewise, its total loans represented 36% and its deposits 64% of the Bank's totals.

RETAIL SALE CHANNELS

Branch and Agency Network

Our Branch and Agency Network is comprised of 166 branches (including two Asset Banking branches, the temporary Asia branch and the branch in Panama), complemented by a physical network of 334 automated teller machines, 180 payment and inquiry terminals and 27 multimedia stands.

In 2009, as part of the network expansion policy, the Bank opened five new branches: Centro Comercial Plaza del Sol Branch (in Ica), Centro Comercial Real Plaza Branch (in Huancayo), Coronel Mendoza Branch (in Tacna), Centro Comercial Open Plaza Atocongo Branch (in Lima) and Caquetá Branch (in Lima).

Negocios de Consumo

En el marco de orientar adecuadamente la atención de los segmentos de clientes del Grupo a través de los canales más adecuados, en abril del 2009 Scotiabank Perú (SBP) transfirió una cartera de colocaciones, básicamente de Negocios de Consumo y en menor medida de Microempresa, a su subsidiaria CrediScotia Financiera (CF), permitiendo consolidar en esta última la atención de estos negocios. Dicha transferencia contó con la autorización correspondiente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Comercialización y Ventas Dirigidas

Su misión es la colocación de créditos retail a través de fuerzas de venta multi-producto y especializadas, ya sea a través de la captación de nuevos clientes así como de la venta cruzada a clientes no tutelados del Banco.

En el 2009 se lograron 890 nuevos convenios de pago de planillas, incrementándose la participación en este rubro.

CANALES ESPECIALIZADOS

- **Banca Patrimonial**

Su objetivo es crear, mantener y fortalecer relaciones de largo plazo con nuestros clientes de muy alto valor. La unidad está conformada por un equipo de profesionales calificados que se interesan por las necesidades financieras y personales de nuestros clientes, ayudándolos a satisfacerlas a través de los diversos productos y servicios ofrecidos por nuestra Institución y sus empresas relacionadas.

- **Banca Institucional**

Se especializa en el manejo del segmento de instituciones del gobierno e instituciones privadas sin fines de lucro, tales como del sector educativo, internacional, clubes y gremios a nivel nacional.

Juega un rol muy importante en la generación de venta cruzada con la Red de Sucursales y Agencias, promoviendo la firma de convenios para el pago de planillas y préstamos

Consumer Business

Within the framework of adequately focusing in the segments of the Group's clients through the most appropriate channels, in April 2009, Scotiabank Perú (SBP) transferred a loans portfolio, basically relating to Consumer Loans, and to a lesser extent to Microenterprise Loans, to its subsidiary, CrediScotia Financiera (CF), thus consolidating this business in that company. The transfer obtained the corresponding authorization of the Superintendency of Banking, Insurance and AFP (SBS).

Guided Commercialization and Sales

Its mission is the placement of retail loans through a multi-product, specialized sales force, either by capturing new clients or through cross-selling to clients who are not served by the Bank.

In 2009 there were 890 new payroll payment agreements, increasing the Bank's share in this business.

SPECIALIZED CHANNELS

- **Asset Banking**

Its purpose is to create, maintain and strengthen long term relations with our very high net worth clients. The unit is comprised of a team of qualified professionals who look after the financial and personal needs of our clients, helping satisfy their requirements through the various products and services offered by our institution and its related companies.

- **Institutional Banking**

This unit specializes in handling the segment comprised of government institutions and private non-profit institutions, such as those in the educational sector, international organizations, clubs and associations at the national level.

It plays a very important role in the generation of cross-sales with the Branch and Agency Network promoting the celebration of agreements for payroll payment services and

personales con las diferentes instituciones. En el 2009 se generaron 44 nuevos convenios, alcanzando 306 en total.

Adicionalmente, mantiene su rol de canal captador de fondos, el cual maneja alineado con las políticas de Tesorería del Banco.

- **Banca de Negocios Inmobiliarios**

Atiende las necesidades financieras de los promotores y constructores en su actividad inmobiliaria, principalmente en el desarrollo de habilitaciones urbanas, proyectos residenciales, edificios de oficinas y centros comerciales. Asimismo, desarrolla productos hipotecarios aprovechando las sinergias que se generan entre los proyectos residenciales y el financiamiento de créditos hipotecarios.

VENTAS Y SERVICIO

Unidad focalizada en desarrollar soluciones estratégicas, utilizando la filosofía de Ventas y Servicio de Scotiabank Internacional, personalizada de acuerdo al mercado y a la estructura actual del Banco.

En el 2009 Ventas y Servicio implementó el modelo comercial en la Red con resultados exitosos, mientras que ayudó a incrementar la calidad de servicio en las sucursales y agencias.

personal loans with different institutions. 44 new agreements were generated in 2009, for a total of 306.

Additionally, it continues to play the role of a fund gathering channel, which it manages, in line with the Bank's Treasury policies.

- **Real Estate Business Banking**

This unit deals with the financial needs of promoters and builders in their real estate activities, mainly in the development of urban infrastructure, residential projects, office buildings and shopping centers. It also develops mortgage products, taking advantage of the synergy generated between residential projects and the financing of mortgage loans.

SALES AND SERVICE

This unit focuses on the development of strategic solutions, using Scotiabank International's Sales and Service philosophy, tailored to the market and to the current structure of the Bank.

In 2009, the Sales and Service unit implemented the commercial model in the network, with successful results, while it helped increase service quality throughout branches and agencies.

+1.2 MM

EL SEGMENTO RETAIL BRINDA UNA AMPLIA GAMA DE SERVICIOS BANCARIOS A 1.2 MILLONES DE CLIENTES.

RETAIL SEGMENT PROVIDES A WIDE ASSORTMENT OF BANKING SERVICES TO 1.2 MILLION CLIENTS.

Segmento Corporativo y Mercado de Capitales |

Corporate and Capital Market Segment



La estructura del Segmento Corporativo y Mercado de Capitales está compuesta por las Unidades de Negocio y de Soporte relacionados directamente con la clientela mayorista.

Banca Corporativa

- Banca Corporativa - Sector Primario
- Banca Corporativa - Sector No Primario
- Finanzas Corporativas
- Soluciones de Crédito - Corporaciones
- Global Transaction Banking (GTB)

Mercado de Capitales

- Tesorería
- Scotia Bolsa (Subsidiaria)
- Scotia Fondos (Subsidiaria)

Unidades de Staff

- Estudios Económicos
- Finanzas de Mercado de Capitales

Al cierre del 2009, el Segmento Corporativo y Mercado de Capitales generó ingresos totales por US\$ 133MM (Margen Financiero+Ingresos no Financieros) equivalentes al 22% de los ingresos totales del Banco. Esto le permitió contribuir de manera significativa con el desarrollo de la Institución y consolidarse como una fuente generadora de valor, a través de negocios rentables.

A diciembre del 2009, las colocaciones directas de este Segmento alcanzaron US\$ 2,159MM y las colocaciones indirectas US\$ 470MM. Estas cifras representaron el 46% de las colocaciones totales de Scotiabank Perú. Sus depósitos y obligaciones alcanzaron US\$ 1,536MM, equivalentes al 29% de los depósitos de nuestra Institución.

Perfil de Actividades

Su misión es la de contribuir al desarrollo y solidez de las corporaciones que operan en el Perú, ofreciendo soluciones financieras oportunas, buscando siempre un apropiado manejo del riesgo y un equilibrio en la base de ingresos. Para el cumplimiento de estos objetivos Scotiabank Perú cuenta con un equipo altamente profesional.

Su enfoque está en el desarrollo y la consolidación de vínculos comerciales de largo plazo con las mejores contrapartes del

The structure of the Corporate and Capital Market Segment is comprised of the Business Units and the Support Units directly associated with wholesale clients.

Corporate Banking

- Corporate Banking - Primary Sector
- Corporate Banking - Non-Primary Sector
- Corporate Finance
- Credit Solutions - Corporations
- Global Transaction Banking (GTB)

Capital Market

- Treasury
- Scotia Bolsa (Stock brokerage subsidiary)
- Scotia Fondos (Funds subsidiary)

Staff Units

- Economic Studies
- Capital Market Finance

As of the closing of 2009, the Corporate and Capital Market Segment unit generated total income of US\$ 133 MM (Financial Margin + Non-Financial Income) equivalent to 22% of the Bank's total income. This allowed it to make a significant contribution to the institution's development, and to consolidate itself as a wealth generation source, by way of profitable businesses.

As of December 2009, the segment's direct loans amounted to US\$ 2,159 MM, while indirect loans were US\$ 470 MM. These figures represented 46% of the total loans of Scotiabank Perú. Its deposits and obligations totaled US\$ 1,536 MM, equivalent to 29% of our institution's deposits.

Business Profile

Its mission is to contribute to the development and soundness of the corporations operating in Peru, offering timely financial solutions, constantly looking for an appropriate management of risk and income-based equilibrium. To fulfill these objectives, Scotiabank Perú has a highly professional team.

It focuses on the development and consolidation of long term business ties with the best counterparties in the wholesale segment. It features an assorted variety of specialized financial

segmento mayorista. Ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros especializados, que apoyan el crecimiento de los clientes mediante operaciones de mediano plazo, préstamos sindicados, club deals y emisiones de deuda en el Mercado de Capitales; fortaleciendo también la oferta de productos tradicionales, lo que permite profundizar las relaciones comerciales.

En la actualidad cuenta con una sólida presencia en el mercado peruano, con una amplia base de clientes.

UNIDADES DE NEGOCIO Y DE SOPORTE

BANCA CORPORATIVA

Sector Primario y No Primario

- Durante el año 2009, la Banca Corporativa generó ingresos totales por US\$ 74MM. De este monto, US\$ 28MM corresponden a ingresos no financieros percibidos.
- Se consolidó el equipo de Gerentes de Relación, contando con profesionales de amplia experiencia en el manejo de vínculos corporativos, con alto grado de especialización por industria. Igualmente, se consolidó el rol de los asistentes comerciales y el Área de Servicios Comerciales, con el objetivo de optimizar la calidad del servicio.
- Se realizaron talleres de capacitación para los Gerentes de Relación, destinados a afianzar sus capacidades para la gestión de los vínculos con sus clientes.
- Se generó un mayor acercamiento a los clientes corporativos, participando más activamente en sus necesidades de financiamiento de corto plazo y sus proyectos de inversión.

Finanzas Corporativas

Presta servicio a clientes corporativos e institucionales como unidad especializada en actividades de banca de inversión, financiamientos de mediano plazo, estructuración de emisiones primarias, asesorías financieras y negocios y productos fiduciarios.

En el 2009 Scotiabank Perú se consolidó como un proveedor líder de negocios de Finanzas Corporativas, destacando las siguientes operaciones:

- Estructuración del programa de bonos y préstamo para Kallpa Generación por US\$ 276MM para el desarrollo del proyecto de ciclo combinado.

products and services, which support client growth through medium term operations, syndicated loans, club deals and debt instruments issued in the Capital Market, strengthening as well the offering of traditional products, making it possible to develop business ties even further.

This segment currently has a sound presence in the Peruvian market, with a wide base of clients.

BUSINESS AND SUPPORT UNITS

CORPORATE BANKING

Corporate Banking (Primary Sector – Non-Primary Sector)

- During the year 2009, the Corporate Banking unit generated total income of US\$ 74 MM. Of this amount, US\$ 28 MM related to non-financial income earned.
- The Relationship Managers team was consolidated, consisting of professionals with vast experience in the management of corporate ties, with a high degree of specialization by industry. Likewise, also configured was the Business Assistants' role, as well as the Business Services Area, aimed at enhancing service quality.
- Training workshops were conducted for Relationship Managers, meant to support skills for the management of customer ties.
- There was a closer approach to corporate clients, with a more active participation in their short term financing needs and in their investment projects.

Corporate Finance

This segment serves corporate and institutional clients as a unit specialized in investment banking activities, medium term financing, primary issue structuring, financial consultancy and trust business and products.

In 2009, Scotiabank Perú consolidated itself as a leading supplier of corporate finance business, especially with the following types of operations:

- Structuring of the bonds and loan program for Kallpa Generation, in the amount of US\$ 276 MM, for the development of the combined cycle project.

- Préstamo bilateral para Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston por S/. 150MM.
- Financiamiento bilateral hasta por S/. 126MM para América Móvil.
- Programa de bonos corporativos de Edegel por US\$ 100MM.
- Asesoría financiera a South American Mining Investment y Ccori Apu en la compra del paquete de acciones de Compañía Minera Poderosa en propiedad de Compañía Minera Atacocha.
- Estructuración y/o financiamientos a mediano plazo de transacciones con empresas corporativas de primer nivel tales como Austral Group, Abengoa Transmisión Norte, Compañía Minera Milpo, Minera Barrick Misquichilca, RANSA Comercial, Pesquera Diamante, Corporación Peruana de Productos Químicos, Multimercados Zonales, Casagrande, entre otras.
- Bilateral loan for Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston, for S/. 150 MM.
- Bilateral financing of up to S/. 126 MM, for América Móvil.
- Edegel corporate bonds program for US\$ 100 MM.
- Financial consultancy to South American Mining Investment and Ccori Apu, in the purchase of a package of Compañía Minera Poderosa stock owned by Compañía Minera Atacocha.
- Structuring and/or medium term financing of transactions with top level corporate entities, such as Austral Group, Abengoa Transmisión Norte, Compañía Minera Milpo, Minera Barrick Misquichilca, RANSA Comercial, Pesquera Diamante, Corporación Peruana de Productos Químicos, Multimercados Zonales, Casagrande, and others.

En el negocio fiduciario, Scotiabank ha mantenido una posición de liderazgo dentro de las entidades que brindan este servicio especializado. Ello nos ha permitido concretar operaciones de fideicomiso con diversos sectores de la actividad económica del país, tanto del ámbito privado como del público.

Durante el 2009 los ingresos por negocios fiduciarios del Banco crecieron 6.1%, registrando una participación de 13.3% en el sistema financiero.

Soluciones de Crédito - Corporaciones

El área de Soluciones de Crédito presta su servicio como unidad especializada en el manejo del riesgo crediticio de los clientes de Banca Corporativa, siendo la responsable de las presentaciones de créditos, revisiones anuales, apoyo a la estructuración de préstamos, interactuando con las áreas de Créditos.

Esta especialización ha permitido lograr dinamismo y efectividad en la gestión comercial corporativa, sin sacrificar la calidad crediticia de la cartera.

Global Transaction Banking (GTB)

La Unidad de Banca Transaccional o Global Transaction Banking-GTB agrupa a las áreas de productos de Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Préstamos Empresariales de Corto Plazo, Custodia Internacional y Banca Corresponsal.

In the trust business, Scotiabank has maintained a leading position within specialized service institutions. This has enabled the Bank to materialize trust operations with different fields of the country's economic endeavors, in the private and public sectors.

During 2009, the Bank's income from trust business grew by 6.1%, with a 13.3% share in the financial system.

Credit Solutions - Corporations

The Credit Solutions area provides services as a unit specialized in the management of Corporate Banking clients' credit risk, being responsible for the presentation of credits, annual reviews, assistance with loan structuring, interacting with the Credit areas.

This specialization has made it possible to achieve dynamism and effectiveness in corporate business management, without sacrificing the portfolio's credit quality.

Global Transaction Banking (GTB)

The Transactional Banking Unit or Global Transaction Banking-GTB Unit encompasses the following product areas: Cash Management, Foreign Trade, Leasing, Short Term Business Loans, International Custody and Correspondent Banking.

Provee soluciones adecuadas a las necesidades transaccionales de nuestros clientes empresariales mediante productos y servicios bancarios de calidad y funcionalidad a los que puedan acceder a través de canales de distribución físicos o virtuales con comodidad y seguridad.

Cash Management:

Diseña y ofrece distintos productos y servicios transaccionales para optimizar el manejo de las tesorías de nuestros clientes, automatizando procesos de pagos y recaudación, proporcionando soluciones de Banca Electrónica de última generación para proveer información inmediata y detallada para la conciliación de operaciones, así como alternativas automatizadas para el manejo de la liquidez y centralización de operaciones a nivel regional e internacional. Para ello, las grandes empresas corporativas cuentan con nuestra robusta y sólida plataforma transaccional, Telebanking, que les permite comunicarse directamente con sus sistemas de pagos y cobranzas en línea y en tiempo real.

Por otro lado, para atender las necesidades particulares de pequeñas y micro empresas y apoyarlas en mejorar su competitividad y eficiencia, se focalizaron esfuerzos para incrementar el número de funcionalidades transaccionales a través de la plataforma ScotiaCard Empresas, afiliando a 43,000 clientes PYMES, representando un crecimiento de 67% respecto al año anterior.

Comercio Exterior - COMEX:

Promueve servicios y soluciones a clientes importadores y exportadores, brindándoles asesoría permanente en negocios internacionales. Para ello interactúa activamente con los principales integrantes de la cadena logística internacional, entidades gremiales y organismos gubernamentales. Igualmente, gracias a la amplia red de Bank of Nova Scotia en Canadá y Asia, promueve nuestra capacidad de servir a nuestros clientes globalmente.

La crisis de los mercados financieros del año 2009 repercutió en el comercio internacional, afectando los negocios y la cadena de pagos internacional, causando una importante contracción en los volúmenes de financiamiento bancario para el comercio exterior a lo largo de todo el mercado de alrededor del 28%.

It provides adequate solutions to the transactional needs of our business clients through quality and functional banking products and services, which they can access by way of physical or virtual distribution channels, in a comfortable and safe manner.

Cash Management

It designs and offers different transactional products and services to enhance treasury management for our clients, automating payment and collection processes, providing last generation electronic banking solutions to facilitate immediate detailed information for transaction reconciliation, as well as automated alternatives for liquidity management and centralization of operations at the regional and international levels. To this effect, large corporations can count on our robust and sound transactional platform, Telebanking, which enables them to establish direct communication with their payment and collection systems, on line, on real time.

Furthermore, to care for the specific needs of small businesses and microenterprises, and to assist them in improving competitiveness and efficiency, efforts have been made to increase the number of transactional modes through the ScotiaCard Companies platform, with the subscription of 43,000 PYME customers, representing 67% growth with respect to the previous year.

Foreign Trade - COMEX

It promotes services and solutions for importing and exporting customers, providing permanent advice services on matters relating to international business. To that effect, it actively interacts with the main members of the international logistics chain, associations and government organizations. Likewise, thanks to the extensive network of the Bank of Nova Scotia in Canada and Asia, it promotes our capacity to serve our clients all over the globe.

The crisis experienced in the financial markets in the year 2009 had repercussions on international trade, affecting businesses and the international payments chain, producing a significant contraction in the volumes of bank financing for foreign trade purposes throughout the entire market, of approximately 28%.

Leasing:

O Arrendamiento Financiero. Es una modalidad de financiamiento de mediano plazo para la adquisición de bienes de capital y activo fijo, estratégico por su gran potencial de crecimiento y porque genera relaciones de largo plazo con nuestros clientes.

El producto tuvo un crecimiento en saldos de 26.5% y alcanzó una participación de mercado bancario de 18.3%. Este crecimiento se sustentó principalmente en los proyectos de Banca Corporativa y en la masificación del producto en los segmentos de Pequeña y Micro Empresa, tanto en Lima como en provincias, a través de capacitaciones constantes a los funcionarios de la Red de Agencias.

Banca Corresponsal:

Es responsable de mantener las relaciones corporativas, negociar líneas de crédito, servicios de Cash Management y Comercio Exterior con los bancos del exterior, identificando las mejores oportunidades de negocio para el Banco.

La coyuntura de liquidez en el sistema financiero nacional continuó durante todo el año 2009, reduciendo así nuestras necesidades de financiamiento del exterior.

Se priorizaron las negociaciones para mejorar los términos y condiciones por los servicios recibidos de bancos corresponsales del exterior, habiendo incrementado los ingresos en 20% sobre lo generado el año anterior.

MERCADO DE CAPITALES**Tesorería**

Es la unidad responsable de la gestión de activos y pasivos a través de la Mesa de ALM, del negocio de Trading vía la Mesa de Trading y del negocio de Distribución a través de la Mesa de Sales.

Durante el ejercicio 2009 los resultados de la Tesorería superaron los resultados del año anterior en más de US\$ 23MM debido a las operaciones de cambio, los resultados obtenidos en Trading y la gestión del portafolio de inversiones de ALM.

En el 2009, por segundo año consecutivo, Scotiabank fue reconocido como “Best Foreign Exchange Bank” del Perú por la revista Global Finance, debido a la excelente gestión en el negocio de cambios.

Leasing

Financial leasing is a form of medium term financing for the acquisition of capital goods and fixed assets, which is strategic in terms of its great potential for growth and because it generates long term relationships with our clients.

The product's balances experienced a 26.5% growth, with an 18.3% share of the banking market. This growth was chiefly supported by the corporate banking projects and by the mass use of the product in the Small Businesses and Microenterprises segments, in Lima as well as in the provinces, through on-going training of the officers forming part of the Branch Network.

Correspondent Banking

It is responsible for maintaining corporate relations, negotiating credit lines, providing cash management and foreign trade services with foreign banks, identifying the best business opportunities for the Bank.

The Peruvian financial system's good level of liquidity continued during the entire year 2009, thus reducing our needs for financing abroad.

Priority was given to the negotiations to improve the terms and conditions for services obtained from correspondent banks abroad, having increased income by 20% over what was generated in the previous year.

CAPITAL MARKET**Treasury**

This unit is responsible for the following: Asset and Liability Management, through the ALM Desk; Trading Business Management, through the Trading Desk; and Distribution Business Management, through the Sales Desk.

During the 2009 fiscal period, Treasury results topped the previous year's results by more than US\$ 23 million, due to operational changes, the results obtained in Trading and the performance of the ALM investments portfolio.

In 2009, for the second consecutive year, Scotiabank was recognized as the “Best Foreign Exchange Bank” in Peru, by Global Finance magazine, in view of its excellent performance in the currency exchange business.

Continuando con la estrategia de diversificación de fondos y ampliación de plazos de financiamiento, se realizaron emisiones de deuda en el mercado local, se cerró un financiamiento con el exterior de US\$ 40MM a 3 años y se inició el proceso de estructuración del primer programa de securitización de remesas, durante el cual el Banco logró obtener el grado de inversión internacional con ratings de “BBB-” y “BBB” por parte de S&P y Fitch.

Unidades de Staff:

Estudios Económicos

Brinda soporte a las diversas unidades del Banco.

Durante el año 2009 se incrementaron las reuniones con clientes para informar sobre la evolución de la crisis financiera internacional y su impacto en la economía local.

Finanzas de Mercado de Capitales

Es la unidad encargada de la estructuración de los instrumentos de deuda que el Banco emite como fuente de fondeo. Apoya en la implementación de nuevos productos para la Tesorería y en la medición de sus resultados. Brinda también soporte a proyectos vinculados a las unidades de la banca mayorista.

En línea con la estrategia de diversificación de fondos y consolidando nuestra presencia como agente emisor en el Mercado de Valores, durante el año 2009 se inscribieron en CONASEV Bonos Corporativos por S/. 150 MM y se colocaron alrededor de S/. 145 MM de este tipo de instrumentos, con plazos entre 3 y 5 años.

Continuing with the funds diversification strategy and expansion of financing terms, debt instruments were issued in the local market. A financing deal abroad was closed in the amount of US\$ 40 million, for a three-year period; and a process began for the structuring of the first remittances securitization program, during which, the Bank managed to obtain an international investment grade, with ratings of “BBB-” and “BBB” issued by S&P and Fitch.

Staff Units

Economic Studies

It provides support to the different units of the Bank.

During 2009, there was an increase in meetings with clients, to report on the developments of the international financial crisis and its impact on the local economy.

Capital Market Finance

This unit is responsible for the structuring of debt instruments issued by the Bank as a source of funding. It provides support in the implementation of new products for Treasury, and in the measurement of its results. In addition, it supports projects related to wholesale banking units.

In line with the funds diversification strategy and consolidating our presence as an issuing agent in the Securities Market, during the year 2009, S/. 150 MM worth of corporate bonds were registered with CONASEV, placing approximately S/. 145 MM of this type of instruments, with terms ranging between 3 and 5 years.

+46%

LAS COLOCACIONES DIRECTAS DE ESTE SEGMENTO ALCANZARON US\$ 2,159MM Y LAS COLOCACIONES INDIRECTAS US\$ 470MM, REPRESENTANDO EL 46% DE LAS COLOCACIONES TOTALES DEL BANCO.

THE SEGMENT'S DIRECT LOANS AMOUNTED TO US\$ 2,159 MM, WHILE INDIRECT LOANS WERE US\$ 470 MM. THESE FIGURES REPRESENTED 46% OF THE TOTAL LOANS OF SCOTIABANK PERÚ.

Segmento Empresa | *Business Segment*



Es el responsable de la relación del Banco con empresas que se encuentran en un rango de facturación anual entre US\$ 2 MM y US\$ 30 MM. Esta responsabilidad abarca tanto a las empresas ubicadas en Lima como a las ubicadas en provincias.

Realiza sus operaciones en Lima a través de la División de Banca Empresa, que representa el 82.8% del movimiento financiero del Banco en este segmento; en provincias opera a través de la Red de Sucursales y Agencias, representando el 12.1% y otras unidades, como la Banca de Negocios Inmobiliarios, representan el restante 5.1% del movimiento financiero del Banco en este segmento.

Su estrategia está enfocada en el desarrollo de relaciones sólidas con sus clientes, a través de la expansión, consolidación y mantenimiento de su portafolio, y la cuidadosa gestión del riesgo crediticio.

Cuenta con aproximadamente 3,700 clientes. En el año 2009 el segmento obtuvo ingresos totales netos de costo de fondos por US\$ 52.6 MM, contribuyendo con el 8.8% de los ingresos totales del Banco.

Durante el año 2009 las colocaciones totales crecieron en 3.6%, culminando el año con un saldo de US\$ 886 MM, de los cuales US\$ 646 MM son colocaciones directas y US\$ 239 MM colocaciones indirectas. Sus depósitos registraron un incremento de 10% cerrando en US\$ 325 MM.

Este segmento mantiene una participación de 15% en las colocaciones totales del Banco.

This segment is responsible for the relationship between the Bank and companies with annual billings ranging between \$ 2 MM and US\$ 30 MM. This responsibility covers companies located in Lima as well as in the provinces.

Its Lima operations are conducted through the Business Banking Division, representing 82.8% of the Bank's financial movement in this segment; while in the provinces, it operates through the Branch and Agency Network, accounting for 12.1%; and other units, such as Real Estate Business Banking, representing the remaining 5.1% of the Bank's financial movement in this segment.

Its strategy is focused on the development of sound relations with its clients, through the expansion, consolidation and upkeep of its portfolio, and a careful management of credit risk.

It has approximately 3,700 clients. In the year 2009, the segment obtained a total income, net of cost of funds, of US\$ 52.6 MM, contributing 8.8% of the Bank's total income.

During the year 2009, total loans grew by 3.6%, ending the year with a balance of US\$ 886 MM, of which, US\$ 646 MM were direct loans, and US\$ 239 MM indirect loans. Its deposits posted a 10% increase, closing at US\$ 325 MM.

This segment maintains a 15% share of the Bank's total loans.

+10%

**SUS DEPÓSITOS REGISTRARON UN INCREMENTO
DE 10%, CERRANDO EN US\$ 325 MM.**

*ITS DEPOSITS POSTED A 10% INCREASE,
CLOSING AT US\$ 325 MM.*

Banca Especial | *Special Banking*

Su objetivo es llevar a cabo reestructuraciones y cobranzas corporativas y empresariales con el fin de maximizar la recuperación y reducir la cartera morosa.

El año 2009 se caracterizó por una crisis económica mundial a la cual el Perú no fue ajeno, viéndose afectados determinados sectores de su economía. A fines del 2008 se tomaron las medidas preventivas necesarias, razón por la cual Banca Especial en el ejercicio 2009 fue una unidad generadora de ingresos para la Institución, logrando superar ampliamente las metas financieras de recuperación, lo que se vio reflejado en una importante reducción de los índices de morosidad comercial, ayudado con los efectivos planes de reestructuración implementados en aquellos clientes afectados por la crisis mundial.

Its objective is to perform business and corporate restructure and collection operations, to maximize recovery and to reduce the arrears portfolio.

The year 2009 will be remembered for the global economic crisis, of which Peru was no exception, as various sectors of its economy were affected. In late 2008, the necessary preventive measures were taken; and as a result, in the 2009 fiscal period, Special Banking was an income generating unit for the institution, easily exceeding financial recovery goals, this being reflected in a significant drop in the business default rate, aided by the effective restructure plans implemented in clients who were affected by the global crisis.

A fines del año 2008,

SE TOMARON LAS MEDIDAS PREVENTIVAS NECESARIAS, POR LO CUAL BANCA ESPECIAL FUE UNA UNIDAD GENERADORA DE INGRESOS PARA LA INSTITUCIÓN, LOGRANDO SUPERAR AMPLIAMENTE NUESTRAS METAS FINANCIERAS DE RECUPERACIÓN.

IN LATE 2008, THE NECESSARY PREVENTIVE MEASURES WERE TAKEN; AND AS A RESULT, SPECIAL BANKING WAS AN INCOME GENERATING UNIT FOR THE INSTITUTION, EASILY EXCEEDING FINANCIAL RECOVERY GOALS.

División de Tarjetas de Crédito y Débito |

Credit and Debit Card Division



Dado el dinamismo del mercado financiero nacional e internacional, el 2009 se presentó como un año de marcados retos y desafíos para esta División. En el marco de dicha coyuntura se obtuvieron significativos logros:

- La exitosa migración de más de 724M tarjetas de crédito de clientes de nuestro segmento Negocios de Consumo a CrediScotia Financiera.
- El lanzamiento de la Tarjeta de Crédito Scotiabank Signature Visa, realizada en junio, que permite satisfacer a un exclusivo segmento de nuestros clientes de mayores ingresos.
- El relanzamiento del Programa de Fidelidad Scotia Puntos como eje del desarrollo de exitosas campañas, no sólo para clientes de tarjetas sino como plataforma de fidelización para otros productos del Banco.
- El mantenimiento del número de clientes activos en nuestro portafolio convencional, pese a las diversas acciones internas y externas implementadas para evitar el sobreendeudamiento y otros factores de riesgo.
- El importante crecimiento de nuestra Tarjeta de Débito ScotiaCard, que superó el millón de plásticos emitidos.
- El posicionamiento de la Tarjeta de Crédito Jockey Scotiabank como medio de pago reconocido en el Centro Comercial Jockey Plaza.

Los resultados obtenidos durante el ejercicio 2009 consolidaron a la División de Tarjetas de Crédito y Débito como una de las líneas de negocio más importantes del Banco, logrando un incremento de 35% en sus ingresos respecto al año anterior, sin considerar en estas cifras al portafolio migrado a CrediScotia Financiera.

Del mismo modo, es importante destacar las acciones efectuadas a fin de incentivar el uso de nuestra tarjeta y lograr establecer una relación duradera con nuestros clientes, no sólo por las constantes estrategias de segmentación aplicadas sino también por las exitosas acciones promocionales y el desarrollo de diversas acciones de descuentos, devoluciones y meses sin intereses, a fin de ofrecer a nuestros clientes siempre mayores beneficios.

Given the dynamism of the Peruvian and international financial market, 2009 was a year full of challenges and trials for this Division. In the framework of such conditions, significant accomplishments were attained:

- The successful migration of more than 724 M credit cards belonging to customers of our Consumer Business Segment to CrediScotia Financiera.
- The launching of the Scotiabank Signature Visa Credit Card, conducted in June, which makes it possible to satisfy a select segment of our high income customers.
- The relaunching of the Scotia Puntos [Scotia Points] Loyalty Program, as the basis for the development of successful campaigns, not only for card holders, but as a loyalty platform for other products of the Bank.
- Maintaining the number of active clients in our conventional portfolio, in spite of the different internal and external actions implemented to prevent the risk of over indebtedness and other risk factors.
- The important growth of our ScotiaCard, with over one million plastic cards issued.
- The positioning of the Scotiabank Jockey Credit Card as a recognized mean of payment at Centro Comercial Jockey Plaza.

The results obtained during the 2009 fiscal period consolidated the Credit and Debit Card Division as one of the most important business lines of the Bank, posting a 35% increase in income with respect to the previous year, with these figures excluding the portfolio migrated to CrediScotia Financiera.

Likewise, it is worth pointing to the actions carried out to encourage the use of our card and to be able to establish a lasting relationship with our clients, not only because of the constant segmentation strategies applied, but also due to the successful promotional efforts made and the development of various features, including discounts, rebates and interest-free months, to always offer our clients greater benefits.

División de Créditos | *Credit Division*

En el transcurso del 2009, frente a un escenario económico adverso, la División de Créditos reforzó, flexibilizó y estableció políticas y lineamientos diferenciados que permitieron anticipar y controlar el riesgo de manera oportuna, logrando mantener la calidad de nuestro portafolio alineada a las políticas de nuestra casa matriz.

La consolidación de la cultura crediticia se mantuvo como uno de los principales objetivos de la División, aunado a las mejoras continuas en los procesos y políticas para manejar apropiadamente el riesgo crediticio del Banco.

Durante el 2009, se continuó realizando las adecuaciones pertinentes para alinearnos al Reglamento para la Administración del Riesgo de Sobre Endeudamiento de Deudores Minoristas.

Adicionalmente, se implementó una herramienta de seguimiento preventivo para el portafolio minorista, utilizada por la casa matriz, la cual ha significado una inversión importante para el Banco. La implementación de este sistema, denominado TRIAD, herramienta de Fair Isaac (World Class Solution), concluyó en el mes de setiembre del 2009.

Para el portafolio Comercial del Banco se culminó con uno de los proyectos de mayor envergadura de la Oficina Internacional del Programa Basilea II, que tenía como objetivo continuar con el alineamiento de Basilea II, mediante la implementación de las herramientas tecnológicas Moody's Financial Analyst (MFA) y Moody's Risk Advisor (MRA); dichas herramientas, utilizadas tanto en nuestra Casa Matriz como en sus Subsidiarias, se utilizan para la estandarización y centralización de la información de los estados financieros de nuestros clientes, además de facilitar la asignación de calificaciones internas de riesgo dentro de nuestro proceso de adjudicación de crédito y asegurar las condiciones de Replicabilidad, Transparencia y Archivo de datos asociados a la Administración de Riesgos.

Dentro de este marco y siguiendo la implementación del modelo de la Casa Matriz, la División de Créditos ha realizado una serie de capacitaciones a lo largo del 2009, las cuales están orientadas a la administración adecuada del riesgo crediticio.

La suma de estos esfuerzos, los mejoramientos continuos, la oportuna identificación de los riesgos y las acciones tomadas para mitigarlos, así como las herramientas implementadas y el compromiso de todo el equipo de Créditos, nos permite concluir que este 2009 fue un año de avances y consolidaciones, caracterizado por contar con un marco de políticas diferenciadas y procesos más eficientes que permitieron un adecuado control de la calidad del portafolio del Banco.

Throughout the course of 2009, given an adverse economic scenario, the Credit Division reinforced, relaxed and established special policies and guidelines that enabled the Bank to anticipate and control risk in a timely manner, being successful in maintaining the quality of our portfolio in line with the policies issued by Headquarters.

The consolidation of the credit culture remained as one of the main objectives in the Division, together with the continuous improvement in processes and policies for an adequate management of the Bank's credit risk.

During 2009, efforts continued for the necessary adjustments to align ourselves to the Regulations governing the Management of Over Indebtedness Risk by Retail Debtors.

Additionally, a tool used by Headquarters was implemented with regard to preventive follow up on the retail portfolio, which has turned out to be an important investment for the Bank. The implementation of this system, known as TRIAD, a Fair Isaac tool (World Class Solution), was completed in the month of September 2009.

For the commercial portfolio, the Bank completed one of the most complex projects of the International Office of the Basel II Program, which objective was to continue with the adaptation to Basel II, through the implementation of Moody's Financial Analyst (MFA) and Moody's Risk Advisor (MRA) technological tools. These tools, used by our Headquarters as well as in subsidiaries, serve in the standardization and centralization of our clients' financial statement information, in addition to facilitating the assignment of internal risk rating within our credit adjudication process and to ensure conditions for the Replication, Transparency and Archiving of the data associated with Risk Management.

Within this framework, following the implementation of the Headquarters model, the Credit Division conducted a series of training courses throughout 2009, on the subject of the adequate management of credit risk.

All of these efforts combined, the continuous improvements, the timely identification of risks and the mitigation actions taken, as well as the tools implemented and the commitment of the entire Credit team, lead us to the conclusion that 2009 was a year of progress and consolidation, known for having a framework of unique policies and more efficient processes to enable appropriate quality control on the Bank's portfolio.

Gobierno Corporativo |

Corporate Governance



Scotiabank Perú tiene un alto grado de responsabilidad frente a sus compromisos éticos, los cuales se manifiestan en sus políticas, procesos y procedimientos.

El Directorio del Banco, que también tiene entre sus miembros a directores independientes, trabaja sobre la base de políticas y mecanismos formales y ampliamente difundidos a lo largo de la organización. Ellos apoyan la definición de la estructura y los procedimientos de gobierno interno del Banco.

El Banco posee un código de conducta e incorpora un programa de orientación y entrenamiento para sus colaboradores de todos los niveles jerárquicos, con la finalidad de garantizar que los valores y principios se incorporen a los procesos de trabajo.

La adopción de los valores y principios es auditada y verificada periódicamente, y los mismos colaboradores son estimulados para apoyar su monitoreo.

Adicionalmente, el Banco cuenta con políticas explícitas para promover un tratamiento adecuado al derecho de voto y un tratamiento justo y equitativo a los socios, con resultados evaluados periódicamente.

Por otro lado, el rechazo a prácticas anticompetitivas se encuentra claramente establecido en las Pautas para la Conducta en los Negocios, con reglas específicas sobre competencia desleal.

La importancia del diálogo y del compromiso con nuestros grupos de interés fortalece nuestro gobierno corporativo. Para ello, se han establecido canales de diálogo que nos permiten conocer las necesidades y expectativas de grupos de interés para así incluirlas en nuestro modelo de gestión.

Scotiabank Peru has a high degree of responsibility with its ethical commitments, as expressed in its policies, processes and procedures.

The Bank's Board of Directors is comprised of independent directors who work on the basis of formal policies and mechanisms widely diffused throughout the organization. They support the definition of the Bank's structure and internal government procedures.

The Bank has a code of conduct and it incorporates an orientation and training program for its collaborators at all hierarchical levels, so as to guarantee that the values and principles will be added into the work processes.

The adoption of values and principles is audited and verified periodically, and the collaborators themselves are encouraged to support its monitoring.

Additionally, the Bank has explicit policies to promote an appropriate treatment to voting rights and a fair and equitable treatment to partners, with the results being evaluated periodically.

Furthermore, rejection of anti-competitive practices is clearly established in the Business Conduct Guidelines, with specific rules being provided concerning unfair competition.

The importance of dialogue and commitment with our stakeholders strengthens our corporate governance. Accordingly, dialogue channels have been setup, allowing us to get to know the needs and expectations of stakeholders, so they can be incorporated into our management model.

COMITÉS DE DIRECTORIO

El Comité de Auditoría:

Tiene como función principal apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de diseño, actualización permanente y adecuado funcionamiento del Sistema de Control Interno del Banco y sus empresas subsidiarias.

El Comité de Control de Riesgos:

Por delegación del Directorio, se encarga de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos; siendo responsable del seguimiento a la exposición en posiciones afectas a riesgos de liquidez, de operación, de créditos, cambiarios, de tasa de interés, riesgo país, tecnología de información, entre otros riesgos.

COMITÉS MULTIÁREA DE ALTA DIRECCIÓN

Nuestros principios, políticas y procedimientos estimulan una gestión participativa e impulsan la formación de comités de trabajo en temas estratégicos para el Banco; mediante estos comités promovemos el intercambio de experiencias en equipos multidisciplinarios, para permitir la articulación integral de iniciativas internas en las diversas áreas. Las principales atribuciones y responsabilidades de los Comités Multiárea de Alta Dirección, vinculadas con la administración interna del Banco y la gestión de riesgos, son:

El Comité de Activos y Pasivos-ALCO (Assets & Liabilities Committee):

Brinda dirección estratégica para la gestión de los riesgos de tasa de interés, los riesgos de liquidez y financiamiento, y los riesgos de inversión.

El Comité Ejecutivo de Créditos:

Efectúa la aprobación de aquellas propuestas de créditos que excedan la autonomía del Vicepresidente de Créditos y/u otros asuntos relacionados a créditos.

BOARD OF DIRECTORS COMMITTEES

The Audit Committee:

Its duty is to assist the Board of Directors in complying with its responsibilities regarding design, permanent update and adequate functioning of the internal control System of the Bank and its subsidiaries.

Risks Control Committee:

Among other duties: It approves policies and organization relating to global risk management, as well as any changes made thereto. It defines the level of tolerance and the level of exposure the Bank is willing to assume in the development of its business.

SENIOR MANAGEMENT MULTI-AREA COMMITTEES

Our principles, policies and procedures encourage participative management, and call for the configuration of work committees in subjects which are strategic for the Bank. Through these committees we promote an exchange of experiences in multidisciplinary teams, to allow for an overall articulation of internal initiatives in the different areas. The main attributes and responsibilities of Senior Management Multi-Area Committees related to the internal management of the Bank and risk management, are as follows:

Assets and Liabilities Committee - ALCO:

It provides strategic direction for the management of interest rate risk, liquidity risk, funding risk and investment risk.

Executive Credit Committee:

It approves any credit proposals exceeding the autonomy of the Vice President of Credit and/or other credit-related matters.

El Comité de Contingencia de Liquidez:

Entre las principales acciones que cumple ante la aparición de los primeros síntomas de crisis se incluyen:

- Monitoreo y administración de las liquidaciones y vencimientos durante periodos críticos de crisis de liquidez.
- Evaluación de perfiles de liquidez y fondeo del Banco y sus subsidiarias.
- Desarrollo de una estrategia de liquidez para reducir al mínimo los efectos de una falta de liquidez.

El Comité de Riesgo Operativo:

Establece y fomenta la mejora constante de políticas para la mitigación de riesgos operacionales y promueve la aplicación de los principios de la administración de riesgo operacional que rigen al Grupo Scotiabank.

El Comité de Prevención de Lavado de Activos:

Asiste al Oficial de Cumplimiento en el análisis y evaluación necesarios para determinar si una operación es inusual o sospechosa o no.

El Comité Local de Administración de Incidentes:

Provee un rol centralizado de control y respuesta ante cualquier incidente de interrupción del negocio.

El Comité de Riesgo Reputacional:

Promueve una conducta acorde con altos estándares éticos, con apego y congruencia con los valores institucionales. Protege la reputación del Grupo Scotiabank Perú.

El Comité de Vigilancia de Cartera:

Encargado de evaluar la evolución crediticia de los clientes en vigilancia de cartera, propone las políticas y/o establece las medidas correctivas, de ser el caso.

El Comité de Políticas de Retail:

Encargado de la aprobación y modificación de las políticas de créditos del segmento retail del Banco.

Liquidity Contingency Committee:

Among the main duties performed upon the surge of the initial crisis symptoms, are:

- Monitoring and management of settlements and maturities during critical periods of a liquidity crisis.
- Evaluation of liquidity and funding profiles for the Bank and its subsidiaries.
- Development of a liquidity strategy to reduce to the bare minimum the effects of a lack of liquidity.

The Operational Risk Committee:

It sets forth policies and encourages their constant improvement, aimed at the mitigation of operational risks. It also promotes the application of the operational risk management principles that govern the Scotiabank Group.

The Money Laundering Prevention Committee:

It assists the Compliance Officer in the analysis and evaluation necessary to determine whether or not a transaction is unusual or suspicious.

The Local Incident Management Team - LIMT:

It provides a centralized control and response role in the event of an incident involving an interruption of the business.

The Reputational Risk Committee:

It promotes a conduct in accordance with high ethical standards, adhering to and concurrent with the institutional values. It safeguards the reputation of the Scotiabank Peru Group.

The Portfolio Watch Committee:

It is responsible for assessing the credit pattern of clients under portfolio watch. It proposes policies and/or sets forth corrective actions, as may be applicable.

The Retail Policies Retail Committee:

It is responsible for the approval and amendment to the policies set for the Bank's retail segment.

El Comité de Compras:

Evalúa y valida la mejor propuesta de adquisición de bienes y/o contratación de servicios puesta a su consideración, a fin de ayudar a controlar la aplicación del presupuesto y el desenvolvimiento eficiente de las actividades del Banco.

UNIDAD DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS

Esta unidad tiene por mandato evitar la exposición del Grupo Scotiabank Perú a las transacciones que faciliten el lavado de activos y/o la corrupción. Así, se asegura una aplicación uniforme y eficaz de la legislación peruana y de las normas y políticas establecidas por la casa matriz en materia de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Política de Conocimiento del Cliente

Trabajamos para salvaguardar un alto estándar en la aplicación de la Política de Conocimiento del Cliente (Know Your Customer) y entrenamos a las unidades del Banco facilitándoles los instrumentos de control necesarios para fomentar un conocimiento más amplio de nuestros clientes.

Contamos con el apoyo de la Unidad de Prevención del Lavado de Activos, que permite evaluar casos especiales que son materia de investigación y determinar los pasos necesarios para cumplir con las normas vigentes.

Aplicación de herramientas corporativas especializadas

Contamos, en nuestra gestión diaria, con herramientas corporativas especializadas en detección de transacciones que representen un riesgo en la reputación y/o un riesgo de lavado de activos para el Banco:

- BSA Prime: Monitorea operaciones inusuales.
- World Check: Filtra el registro de datos de clientes del Banco contra las bases de datos internacionales (Office of Foreign Assets-OFAC, Office of Superintendent of Financial Institutions-OSFI, United Nations-UN, etc.).
- Hot Scan: Identifica a los clientes que transfieren, reciben o envían fondos al extranjero.

The Purchases Committee:

It evaluates and validates the best bid for the acquisition of property and/or for the hiring of services brought to its attention, so as to help control budget execution and an efficient development of the Bank's activities.

MONEY LAUNDERING PREVENTION UNIT

This unit's mandate is to prevent the Scotiabank Peru Group from being exposed to transactions that might facilitate money laundering and/or corruption activities. Thus, it ensures a uniform and effective application of Peruvian laws and of the standards and policies set forth by the head office with regard to the Prevention of Money Laundering Prevention and Terrorism Funding.

Know Your Customer Policy

It works to safeguard a high standard in the application of the Know Your Customer Policy and it trains the Bank's units, facilitating the control instruments necessary to foster a wider knowledge of our customers.

It is assisted by the Money Laundering Prevention Unit, which permits an evaluation of special cases subject of investigation and determines the steps required to comply with the current regulations.

Application of specialized corporate tools

In our daily management chores we are able to use specialized corporate tools to detect transactions that may represent a risk to the Bank's reputation and/or a risk of the Bank's assets being laundered:

- BSA Prime: This monitors unusual transactions.
- World Check: It screens the Bank's customer data base against international data bases (Office of Foreign Assets - OFAC, Office of the Superintendent of Financial Institutions - OSFI, United Nations - UN, etc.).
- Hot Scan: It identifies clients who transfer, receive or send funds abroad.

Adicionalmente, la Unidad de Prevención del Lavado de Activos realiza programas de capacitación locales y corporativos para todo el personal del Banco y las subsidiarias del Grupo Scotiabank, con respecto a la aplicación de sistemas y metodologías de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

UNIDAD DE CUMPLIMIENTO REGULATORIO

La Unidad de Cumplimiento Regulatorio vela por una cultura de respeto a las regulaciones locales e internacionales vigentes. Basa su trabajo en las directrices de mejores prácticas de ética y conducta, emanadas de las Pautas para la Conducta en los Negocios del Grupo Scotiabank y sus Pautas Complementarias.

Así también, apoya el mandato de las políticas de Riesgo Operacional, asegura el cumplimiento legal de las normas que se aplican a los nuevos productos y secunda a los funcionarios en sus responsabilidades respecto a las normas correspondientes.

Additionally, the Money Laundering Prevention Unit carries out local and corporate training programs for all the staff of the Bank and of the Scotiabank Group subsidiaries, with respect to the application of systems and methodologies for the prevention of Money Laundering and Terrorism Funding.

REGULATORY COMPLIANCE UNIT

The Regulatory Compliance Unit safeguards a culture full of respect for the local and international regulations in force. Its work is based on the best ethical and conduct practice directives issued by the Scotiabank Group's Business Conduct Guidelines and Complementary Guidelines.

Furthermore, it supports the mandate of the operational risk policies, ensuring legal compliance with the norms applicable to new products, assisting officers in the discharge of their duties with respect to the corresponding norms.

Principales normas internas: | *Main Internal Rules:*

- Pautas para la Conducta en los Negocios
Business Conduct Guidelines
- Política y procedimientos de denuncia de irregularidades en los informes financieros y mecanismos de control
Policy and procedures to report irregularities in financial reports and control mechanisms
- Código de Conducta para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.
Business Conduct for Prevention of Money Laundering and Terrorism Funding
- Código de Conducta para el Uso de Internet y el Correo Electrónico.
Business Conduct for the use of Internet and E-mail
- Sistema de Comunicación de incumplimiento a las Pautas aplicable a los miembros del Grupo Scotiabank.
System for reporting breach of guidelines applicable to Scotiabank Group members
- Políticas de Gobierno Corporativo locales.
Local Corporate Governance policies
- Política de Riesgo Reputacional.
Reputational Risk policy
- Políticas de Gobierno Corporativo.
Corporate Governance policy
- Política de Conducta de Ética y Capacidad Profesional.
Ethics and Professional Capacity policies
- Política de Contratación Externa de Proveedores de Servicios.
Policy for the hiring of external service providers

Gestión Estratégica del Capital Humano |

Strategic Human Capital Management

En Scotiabank somos personas trabajando para personas. La dignidad y el respeto en la relación con nuestros colaboradores representan la base sobre la cual desplegamos nuestro esfuerzo en equipo.

RECONOCEMOS LOS ESFUERZOS: SCOTIA EXCELLENCE AWARDS (SEA)

Una parte importante de la experiencia de trabajar en Scotiabank está relacionada con la manera de reconocer y recompensar a los colaboradores por su contribución al logro de nuestros objetivos. En el año 2009, por cuarto año consecutivo, fortalecimos nuestra estrategia de reconocimiento con el Programa “Scotia Excellence Awards” (SEA), el mismo que busca reconocer a los mejores colaboradores, según los cuatro pilares del Balanced Scorecard: el cumplimiento de metas comerciales, la excelencia en el servicio al cliente externo e interno, el mejor soporte al negocio y la puesta en práctica de nuestros valores institucionales: Integridad, Respeto, Dedicación, Perspicacia y Optimismo.

Para elegir a los ganadores del SEA, los gerentes del Banco designan a los candidatos de sus áreas considerando el cumplimiento de las metas y objetivos. Los miembros de cada área votan por el que consideran es el mejor candidato y se elige por mayoría de votos al representante del área.

At Scotiabank, we are individuals working for individuals. Dignity and respect in the relationship with our collaborators form the basis from which we launch our efforts as a team.

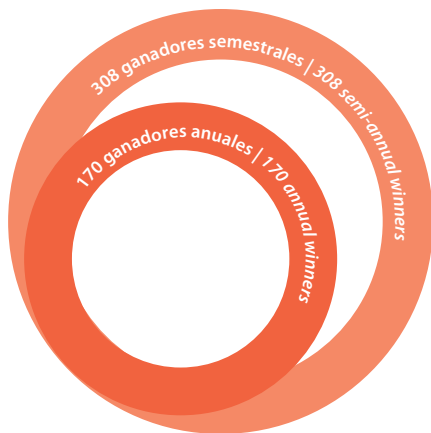
WE RECOGNIZE EFFORTS: SCOTIA EXCELLENCE AWARD (SEA)

An important part of the experience of working at Scotiabank relates to the manner in which collaborators are recognized and compensated for their contribution to the attainment of our goals. In 2009, for the fourth consecutive year, we strengthened our recognition strategy with the “Scotia Excellence Award” (SEA) Program, which seeks to recognize the best collaborators, according to the four pillars of the Balanced Scorecard: compliance with business goals, excellence in external and internal customer service, the best support to the business and the putting into effect of our institutional values: Integrity, Respect, Commitment, Insight and Spirit.

When choosing the SEA winners, the Bank’s managers designate candidates from their different areas, taking into account compliance with goals and objectives. The members of each area vote for the candidate they deem to be the best, and the area’s representative is chosen by the majority of votes.



Año 2009 | Year 2009
478 ganadores locales | 478 Local Winners



De estos candidatos, la Gerencia General y un comité integrado por gerentes de diferentes áreas eligen a los ganadores finales (Star Performers), quienes nos representan en el evento internacional que organiza nuestra casa matriz en Toronto.

En el año 2009 reconocimos localmente a 478 ganadores, de los cuales 308 fueron ganadores semestrales y 170 ganadores anuales. De entre los ganadores anuales se reconoció de manera especial a los 5 “Star Performers” quienes viajaron con sus acompañantes durante 4 noches a bordo del Crucero Royal Caribbean, desde Miami con destino final a Cozumel – México.

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Gestión del desempeño: un equipo-un objetivo

Todos los años en el mes de diciembre realizamos nuestro evento “Desafío” durante el cual la Gerencia General comunica los resultados del Banco y promueve el compromiso con las metas para el siguiente año. Fomentamos así un sistema de comunicación de metas y objetivos en cascada, que es parte esencial de nuestro trabajo.

La gestión del desempeño del Banco se fundamenta en su Balanced Scorecard; alineado sobre la base de cuatro pilares: finanzas, clientes, operaciones y empleados.

Cada año se realiza una calificación individual de desempeño de los colaboradores para apoyar su desarrollo profesional, lo que les permite monitorear, durante el año, el cumplimiento de los objetivos propuestos a nivel individual, de equipo y de la organización en su conjunto.

Tanto en el año 2008 como el 2009, el 100% del personal de Scotiabank Perú recibió una calificación individual de desempeño.

From a list of these candidates, the General Manager and a committee comprised of managers from different areas, choose the final winners (Star Performers), who represent us in the international event organized by our Toronto head office.

In 2009, locally, we recognized 478 winners, of whom, 308 were semi-annual winners; and in a gala dinner, 170 annual winners were honored, in addition to giving special recognition to the 5 “Star Performers”, who traveled with their companions for four nights aboard a Royal Caribbean Cruise Ship, from Miami to Cozumel, Mexico.

HUMAN TALENT MANAGEMENT

Performance Management: One Team – One Objective

Every year we conduct the “Challenges” event in the month of December, where the General Manager communicates the Bank’s results and promotes commitment with the following year’s goals. That is how we foster a system involving a cascading communication of goals and objectives, which is an essential part of our work.

Management of the Bank’s performance is based on its Balanced Scorecard; aligned on the basis of four pillars: finance, customers, operations and employees.

An individual performance rating is conducted every year with respect to the collaborators, to support their professional development, which allows them to monitor, throughout the year, compliance with the objectives set at the individual level, team level and at the level of the organization as a whole.

Both in 2008 and in 2009, 100% of Scotiabank Peru staff were given an individual performance rating.

Unidad de Liderazgo

Aplicamos programas y metodologías específicas que priorizan el desarrollo de competencias y habilidades de liderazgo, las que incentivan una actitud proactiva en el colaborador al identificarlo como gestor de su propio desarrollo profesional.

La Unidad de Gestión del Talento refuerza la capacidad de liderazgo de las jefaturas fomentando la cultura organizacional de entrenamiento (coaching) y la formación continua de los líderes del Banco por medio de talleres, certificaciones, cursos de autoliderazgo y de gestión de carrera a través de medios virtuales.

Oportunidades laborales locales e internacionales

En Scotiabank promovemos la carrera interna de nuestros colaboradores. El Job Posting local e internacional ofrece interesantes oportunidades de desarrollo profesional al publicarse en intranet los puestos de trabajo disponibles en el Grupo Bank of Nova Scotia en el mundo. La Unidad de Gestión del Talento Humano acompaña y asesora a nuestros colaboradores en el proceso de decisión e integración a nuevas operaciones.

Programa “Prácticas Familiares”

Desde hace tres años promovemos el desarrollo de prácticas pre-profesionales y profesionales para los familiares de los colaboradores. Ofrecemos un espacio de aprendizaje y desarrollo profesional a jóvenes talentos respetando las necesidades y perfiles definidos por cada área del Banco.

Durante el año 2009, evaluamos la competencia de más de 100 candidatos propuestos por colaboradores del Banco y se seleccionó un grupo de 24 jóvenes para que realicen sus prácticas pre-profesionales durante los meses de verano.

Recompensa Total: una mirada integral al tema de las compensaciones

Alineados en las mejores prácticas a nivel mundial, aplicamos un enfoque de Recompensa Total en nuestra estrategia de atracción, motivación y retención de talentos.

Leadership Unit

We use specific programs and methodologies that attach priority to the development of leadership abilities and skills that encourage a proactive attitude in the collaborator by identifying him as the promoter of his own professional development.

The Talent Management Unit reinforces the leadership ability of the heads, fostering a coaching organizational culture and the continued development of leaders at the Bank, through workshops, certification courses, self-leadership courses and career management courses through virtual media.

Local and International Labor Opportunities

At Scotiabank, we promote the internal career of our collaborators. Local and international Job Posting offers interesting professional development opportunities, with the Intranet ads of job positions available in the Bank of Nova Scotia Group around the world. The Human Talent Management Unit goes hand in hand with and provides advice to our collaborators in the process involving decision and integration into new operations.

Program “Family Practices”

For the past three years, we have been promoting the development of pre-professional and professional practices for our collaborators’ relatives. We offer opportunities to talented youngsters for learning and professional development, with due respect to the needs and profiles defined by each area of the Bank.

During 2009, we evaluated the abilities of more than 100 candidates proposed by collaborators of the Bank, choosing a group of 24 youngsters to carry out their pre-professional practices during the summer months.

Total Reward: A comprehensive look at the subject of compensation

In line with the best practices at the world level, we use a Total Reward approach in our strategy to attract, motivate and retain talent.

Con nuestro Programa de Recompensa Total –compensaciones, beneficios y reconocimiento– apoyamos directamente nuestros objetivos de negocio y valores corporativos. Cada año, revisamos nuestras políticas y prácticas de beneficios y reconocimientos de acuerdo con las tendencias del mercado, los lineamientos de nuestra casa matriz y la estrategia de negocio.

En el Grupo Scotiabank hemos definido seis Principios de Recompensa Total que constituyen la pauta para el diseño, elaboración, comunicación y medición de nuestros programas: competitividad, contribución, costo, composición, comunicación y cumplimiento.

En el año 2008, el Banco implementó dos comités locales de evaluación de puestos con la finalidad de evaluar las posiciones dentro de la organización a través de la aplicación de la metodología HAY, la cual provee una medición técnica e imparcial del valor relativo de cada puesto. Este proceso contribuye a la gestión efectiva de nuestros programas de Recompensa Total.

Comité de Equidad y Diversidad

La iniciativa de Equidad y Diversidad se trabaja en The Bank of Nova Scotia desde inicios del año 1993 introduciendo, en los niveles más altos, la importancia del avance de la mujer y el desarrollo de talentos. En el año 2007, Scotiabank Canadá fue galardonado con el Premio Catalyst¹, que reconoce sus avances en temas de equidad en cuanto al género.

Ese mismo año, en Scotiabank Perú, creamos el Comité de Equidad y Diversidad, conformado por ocho miembros de distintas áreas del Banco, con el objetivo de promover la diversidad entre nuestros líderes. Los lineamientos de trabajo del comité fueron identificados mediante un estudio local con la participación de más de 600 colaboradores, con la finalidad de identificar los factores que limitaban el desarrollo profesional de los colaboradores en el Banco.

With our Total Reward Program – compensation, benefits and recognition – we directly support our business objectives and corporate values. Every year, we review our benefit and recognition policies and practices, in accordance with market trends, our head office's guidelines and the business strategy.

At the Scotiabank Group, we have defined six Total Reward Principles that configure the guide for the design, preparation, communication and measurement of our programs: competitiveness, contribution, costs, composition, communication, compliance.

In 2008, the Bank implemented two Position Evaluation Local Committees, with the purpose of evaluating positions within the organization, through the application of the HAY Methodology, which provides a technical and impartial measurement of the relative value of each position. This process contributes to the effective management of our Total Reward programs.

Equity and Diversity Committee

The Equity and Diversity initiative has been used in the Bank of Nova Scotia since early 1993, introducing, at the highest levels, the importance advancement for women and talent development. In 2007, Scotiabank Canada was honored with the Catalyst Award 1, which recognizes the progress made in equity matters, with regard to gender.

In that same year, at Scotiabank Peru, we created the Equity and Diversity Committee, comprised of eight members from different areas of the Bank, with the purpose of promoting diversity between our leaders. The committee's work guidelines were identified through a local study, with the participation of over 600 collaborators, aimed at identifying the factors that limited the professional development of the Bank's collaborators.

¹ Catalyst: Encuestadora que analiza entre los blue chips de Canadá y EE.UU., aquellas empresas con mayor retorno de capital y confirma que estas tienen una mayor cantidad de mujeres en su plana directiva.

¹ Catalyst: Survey firm that analyzes, among all blue chips in Canada and the U.S.A., the companies with the highest return on capital, confirming that such companies were those with the highest number of women holding director positions.

Asimismo, el Banco tiene como uno de sus principios, tratar con justicia, igualdad y profesionalismo a todas las personas que tengan relaciones con Scotiabank, ya sean clientes, proveedores, colaboradores u otros.

Scotiabank está comprometido a brindar un trato equitativo y a mantener un ambiente de trabajo que propicie, entre todos los colaboradores, la productividad, los objetivos personales, la dignidad y el respeto a sí mismos en todos ellos.

In addition, one of the principles of the Bank is to treat fairly, equally and professionally, all individuals who have a relationship with Scotiabank, whether they are customers, suppliers, collaborators or other parties.

Scotiabank is committed to providing equal treatment and to maintaining a work environment that will enhance, between all collaborators, productivity, personal goals, dignity and self respect in all of them.

Visión del Comité de Equidad y Diversidad:

Consolidar la equidad, diversidad y prácticas de inclusión que contribuyan a alcanzar los objetivos del Banco.

Vision of the Equality and Diversity Committee

Consolidate equality, diversity and inclusion practices that will contribute to the attainment of the Bank's objectives

Misión del Comité de Equidad y Diversidad:

- Lograr que los empleados en Scotiabank Perú cuenten con las mismas oportunidades de desarrollo profesional, independientemente de las características culturales de cada individuo.
- Lograr que los empleados en Scotiabank Perú se familiaricen con las mejores prácticas de equidad, diversidad e inclusión.
- Asegurar que la plana gerencial esté comprometida con la aplicación de buenas prácticas de equidad, diversidad e inclusión que permita el desarrollo profesional integral del personal.
- Promover y compartir las mejores prácticas de equidad, diversidad e inclusión de la sociedad, valores fundamentales de la cultura de The Bank of Nova Scotia.

Mission of the Equality and Diversity Committee

- Ensure that Scotiabank Peru's employees enjoy the same professional development opportunities regardless of each individual's cultural characteristics.
- Ensure that Scotiabank Peru's employees will familiarize themselves with the best equality, diversity and inclusion practices.
- Ensure that Management is committed to the application of good equality, diversity and inclusion practices that allow for the overall professional development of the staff.
- Promote and share society's best equality, diversity and inclusion practices, essential values in the Bank of Nova Scotia's culture.

Programa “Ideas en Acción”

Creado en el año 2007, el Programa “Ideas en Acción” busca canalizar las iniciativas de los colaboradores para identificar e implementar oportunidades de mejora en todos los ámbitos que promuevan la eficiencia operativa, el servicio al cliente y el incremento de la rentabilidad del Banco.

Los objetivos del programa son:

- La motivación y reconocimiento de los colaboradores que participan enviando nuevas ideas de mejora para el Banco.
- El refuerzo de la comunicación interna y el compromiso de los colaboradores, más allá de sus actividades del día a día.
- El beneficio del Banco por medio de la implementación de las sugerencias de sus propios colaboradores.

El programa fomenta la participación activa e integra soluciones propuestas por los colaboradores, las que se canalizan mediante el área de Planeamiento Estratégico para que sean calificadas por evaluadores responsables. Ellos seleccionan las ideas que recibirán un reconocimiento mediante premiaciones o eventos como el Scotia Excellence Awards. Según el análisis costo-beneficio respectivo y la priorización definida, se determinarán las ideas que serán implementadas.

“Ideas en Action” Program

Created in 2007, the “Ideas in Action” Program attempts to channel the collaborators’ initiatives to identify and implement opportunities for improvement in all areas that promote operating efficiency, customer service and higher profits for the Bank.

The program’s objectives are as follows:

- Motivation and recognition of the collaborators who participate by submitting new ideas for improvement for the Bank.
- Reinforcement of the internal communication and commitment of collaborators, beyond their day to day activities.
- Benefit for the Bank through the implementation of suggestions by its own collaborators.

The program encourages active participation and integrates solutions proposed by the collaborators, which are channeled through the Strategic Planning area so they may be graded by the appraisers responsible. They select the ideas that will be given recognition by way of awards or events such as the Scotia Excellence Award. The ideas to be implemented will be determined based on the respective cost-benefit analysis and defined priorities.



SALUD Y SEGURIDAD: CONDICIÓN ESENCIAL DE TRABAJO PRODUCTIVO

La salud y la seguridad de nuestros colaboradores son la condición esencial para su desarrollo integral. En Scotiabank, nuestra área de Relaciones Humanas trabaja permanentemente para fomentar un entorno saludable y seguro para ellos. En este sentido se realizan, durante todo el año, campañas de sensibilización de riesgos, impulsando la concientización y capacitación en temas de seguridad y salud ocupacional.

El Comité de Salud y Seguridad Ocupacional está integrado por funcionarios de las áreas de Seguridad, Relaciones Humanas y Administración; busca garantizar tanto la seguridad de los colaboradores como la continuidad de las operaciones del Banco.

Con el apoyo de empresas especializadas se han realizado estudios de diagnóstico para monitorear aspectos relacionados con la salud ocupacional de los colaboradores, así como con la revisión de las instalaciones del Banco para asegurar el cumplimiento de los parámetros de seguridad establecidos por ley.

IV. NUESTRO LIDERAZGO EN EL OTORGAMIENTO DE BENEFICIOS SOCIALES

El área de Relaciones Humanas tiene como misión apoyar el desarrollo integral de los colaboradores del Banco en un clima laboral que promueva su desarrollo profesional y personal. Nuestros esfuerzos se centran en otorgar beneficios sociales que vayan más allá de las exigencias legales; por ello, cabe destacar las líneas de trabajo desarrolladas durante el año 2009.

HEALTH AND SAFETY: ESSENTIAL ELEMENT FOR PRODUCTIVE WORK

The health and safety of our collaborators are an essential element for their overall development. At Scotiabank, our Human Relations area works permanently to encourage a healthy and safe environment for its collaborators. To this end, risk awareness campaigns are conducted throughout the entire year, raising the level of awareness and training in safety and occupational health subjects.

The Health and Occupational Safety Committee is comprised of officers from the Safety, Human Relations and Administration areas. Its aim is to guarantee both the safety of the collaborators as well as the continuity of the Bank's operations.

With the assistance of specialized companies, diagnosis studies have been carried out, to monitor aspects associated with the occupational health of the collaborators and with the review of the Bank's facilities, to ensure compliance with the safety parameters set forth by law.

IV. OUR LEADERSHIP IN THE GRANTING OF EMPLOYEE BENEFITS

The Human Relations area's mission is to support the overall development of the Bank's collaborators, in an employment environment that will promote their professional and personal development. Our efforts are focused on providing employee benefits that will go beyond legal requirements; as a result, it is worth highlighting the work lines developed during 2009.

Beneficios en salud <i>Health Benefits</i>	
Campaña anual preventiva de salud para los colaboradores y sus familiares <i>Annual health prevention campaign for collaborators and their families</i>	- Charlas y chequeos médicos anuales enfocados en la prevención de la salud de los colaboradores. 2009: participación de 80% de ellos. - Organización de ferias de salud, enfocadas en mujeres, hombres, tercera edad y niños. <i>Annual medical talks and examinations focused on the collaborators' health prevention. 2009 participation: 80%.</i> <i>Organization of health shows, focusing on women, men, the elderly and children.</i>
Seguro de vida <i>Life Insurance</i>	- Contratación de un seguro de vida con coberturas especiales para los colaboradores desde su ingreso al Banco. <i>Taking life insurance with special coverage for collaborators from the time they join the Bank.</i>
EPS	- Subvención parcial de una EPS para los empleados desde su ingreso al Banco. <i>Partial subsidy of an EPS for the employees from the time they join the Bank.</i>
Beneficios financieros <i>Financial Benefits</i>	
Productos y servicios <i>Products and Services</i>	- Cuentas descentralizadas a nivel nacional para que los colaboradores accedan a los diversos productos del Banco bajo condiciones preferenciales. <i>Decentralized accounts at the national level so that the collaborators will have access to the various products of the Bank, under preferential terms.</i>
Descuentos corporativos <i>Corporate Discounts</i>	- Alianzas estratégicas para lograr descuentos especiales para nuestros colaboradores. <i>Strategic alliances to secure special discounts for our collaborators.</i>
Asignación familiar a colaboradores con hijos especiales <i>Family allowance for collaborators with special children</i>	- Ayuda económica para apoyar los gastos de tratamiento, así como asistencia psicológica a la familia. Dos visitas de asistencia social programadas al año como apoyo a los colaboradores. <i>Financial assistance to help with treatment expenses, as well as psychological assistance for the family. Two social assistance visits scheduled each year, as a contribution to the collaborators.</i>
Beneficios en educación <i>Educational Benefits</i>	
	- Convenios con universidades, instituciones educativas y/o centros de idiomas para programas de capacitación. <i>Agreements with universities, educational institutions and/or language centers for training programs.</i>
Recreación <i>Recreational</i>	
Programa "Scotia Talent" <i>"Scotia Talent" Program</i>	- Programa bianual subvencionado en su totalidad por el Banco para generar la integración de los colaboradores de todas las áreas a nivel nacional. Ha logrado ser un espacio esperado para que los colaboradores también participen en actividades recreacionales en el marco del Programa de Voluntariado "Scotiabank Iluminando el Mañana". <i>Bi-annual program fully subsidized by the Bank to generate the integration of collaborators of all areas at the national level. It has turned out to be the event they wait for, to participate in recreational activities in the framework of the "Scotiabank Lights Up Your Future" Voluntary Program.</i>
Olimpiadas Scotiabank <i>Scotiabank Olympic Games</i>	- Cada dos años se organizan campeonatos a nivel nacional en las disciplinas de fútbol (hombres y mujeres), vóley y básquet. <i>Tournaments are organized every two years, at the national level, including soccer (men's and women's), volleyball and basketball.</i>
Eventos <i>Events</i>	
	- Día de la Mujer, Día de la Secretaria, Día del Vendedor, Día del Padre, Día de la Madre, Celebración de Navidad. <i>Women's Day, Secretary's Day, Salesman's Day, Father's Day, Mother's Day, Christmas Celebrations.</i>

APRENDIZAJE: UN COMPROMISO CONTINUO CON NUESTROS COLABORADORES

En Scotiabank, los programas de capacitación se inician con un programa de inducción desde el ingreso de los colaboradores al Banco, lo que identifica a todos con los valores y principios corporativos de nuestra organización.

El área de Aprendizaje se organiza con el apoyo de analistas que buscan entender el negocio, identificar brechas y apoyar con soluciones de aprendizaje el cumplimiento de los objetivos y metas de cada división del Banco.

Desde el año 2009, trabajamos en alianza estratégica con reconocidas instituciones educativas, ofreciendo a nuestros colaboradores capacitación complementaria que apoye su desarrollo profesional en el Banco.

Mediante un convenio suscrito con el Instituto Peruano de Fomento Educativo, nuestros colaboradores tienen la posibilidad de acceder a becas y subsidios para el desarrollo de maestrías en el ámbito nacional e internacional.

Tenemos como buena práctica el concepto de Formación de Formadores; es decir, algunas de las capacitaciones internas son realizadas por los mismos colaboradores, lo que promueve la optimización de la capacidad técnica interna.

En el año 2009, la gestión de Aprendizaje estuvo enfocada prioritariamente en cubrir las necesidades tácticas y estratégicas de aprendizaje de los colaboradores antes que las necesidades individuales. Ello explica el incremento de participantes en los programas y cursos transversal-grupales y la disminución de la participación individual, con mayor cantidad de horas que impactan significativamente en el año 2008; por ejemplo, programas de Maestría, Diplomados, etc.

LEARNING: AN ON-GOING COMMITMENT WITH OUR COLLABORATORS

At Scotiabank, the training programs begin with an induction program conducted from the time the collaborators join the Bank, to make it possible for all collaborators identify themselves with the corporate values and principles of our organization.

The Learning area is organized with the support of analysts who try to understand the business, identify gaps and assist with learning solutions compliance with the objectives and goals of each division of the Bank.

Since 2009, we have been working in strategic alliance with well-known educational institutions, offering complementary training to our collaborators, to support their professional development in the Bank.

Through an agreement signed with the Peruvian Educational Development Institute, our collaborators are able to have access to scholarships and subsidies for the pursuit of master degrees at the national and international level.

The Train the Trainer concept is a good practice at the Bank, as some of the internal training is performed by the collaborators themselves, something which promotes an enhancement of our internal technical capacity.

In 2009, Learning placed priority on covering the collaborators' tactical and strategic needs of the learning process, rather than on individual needs. This explains the higher number of participants in the transversal-group programs and courses and a reduction in individual participation, with more hours having a significant impact in the year 2008; for example, master degree and diploma programs, etc.

Scotiabank y la Comunidad | *Scotiabank and the Community*



En Scotiabank, apostamos por iniciativas de apoyo a la comunidad que beneficien a niños, mujeres, la salud y la conservación del medio ambiente. El eje transversal es la promoción de actividades de formación y generación de ingresos para que los proyectos sean autosostenibles. Durante el año 2009, hemos trabajado en los siguientes programas:

GOBIERNO Y SOCIEDAD: CAMPAÑA DE IMAGEN DEL PAÍS "PERUNOW-PERÚAHORA"

Scotiabank Perú impulsó PeruNow-PerúAhora, proyecto desarrollado por Interforum y difundido por el Banco mediante una importante campaña de promoción e imagen del país. El concepto fue cedido al Estado peruano, a través del Mincetur, para convertirlo en la Marca Distintiva del País en el Año de las Cumbres Mundiales, con lo que pudimos llegar al mundo entero promoviendo las crecientes posibilidades de inversión y exportación en el Perú.

Esta propuesta de trascendencia histórica se desarrolló durante el año 2008 y coincidió con hechos de gran importancia que se realizaron en nuestro país: la suscripción de los tratados de libre comercio, la realización de la V Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe-Unión Europea (ALC-UE) y la XVI Cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC). En el año 2009, nuestra participación en el desarrollo de este proyecto le significó al Banco hacerse acreedor al premio Creatividad Empresarial en la categoría Comunicaciones.

La difusión del proyecto incluyó la edición y distribución de diversas piezas editoriales bilingües, creadas por destacados profesionales de la economía y de las comunicaciones en el país, que fueron un obsequio para nuestros ilustres visitantes, jefes de Estado y líderes empresariales de todo el mundo.

At Scotiabank, we support initiatives involving assistance to the communities for the benefit of children, women, health and environmental preservation. The transversal axis is the promotion of activities for development and income generation so that projects will be self-sustainable. We have worked in the following programs during 2009:

GOVERNMENT AND SOCIETY: "PERUNOW - PERUAHORA" PROGRAM

Scotiabank Peru propelled PeruNow - PeruAhora, a project developed by Interforum and diffused by the Bank through a major campaign to promote the country and its image. The concept was turned over to the Peruvian government, through Mincetur, for conversion in the Country's Distinctive Brand in the Year of the World Summits, thus, we were able to reach the entire world, promoting the growing possibilities for investment and exports available in Peru.

This historically transcendent proposal occurred in 2008, coinciding with highly significant events taking place in the country: the signing of free trade agreements, the celebration of the V Latin American and the Caribbean - European Union Heads of State and Government (ALC-UE) Summit and the XVI Asia Pacific Economic Cooperation Forum (APEC) Summit. In 2009, our participation in the development of this project earned the Bank the Business Creativity award in the Communications category.

The project's diffusion included the editing and distribution of several bilingual editorials written by outstanding professionals of the country's economic and communication fields, which were a present to our illustrious visitors, Heads of Government and business leaders all over the world.

NIÑOS Y JÓVENES EN SITUACIÓN VULNERABLE

Programa de Voluntariado “Scotiabank Iluminando el Mañana”

Nuestro programa de voluntariado corporativo “Scotiabank Iluminando el Mañana” se lanzó a inicios del 2009, con la finalidad de promover oportunidades de desarrollo para los niños de las comunidades en las que estamos presentes. Fomentamos de esta manera nuestros valores mediante la formación de una sociedad solidaria, equitativa e incluyente. Impulsamos así, en nuestros colaboradores, la participación activa en programas de voluntariado corporativo y reconocemos que esto representa una contribución importante a la comunidad.

Hemos definido como grupo objetivo para nuestras actividades de voluntariado a niños, jóvenes y sus familias; y nos hemos enfocado prioritariamente en las áreas de salud, educación y conservación del medio ambiente. De esta manera, queremos contribuir a la disminución de los altos niveles de pobreza extrema que aún se registran en nuestro país.

A lo largo del año 2009 se realizaron actividades en Chíncha, Cusco, Huaraz, Ica, Lima y Piura en coordinación con nuestros socios estratégicos ANIA, Agualimpia, Cáritas, Instituto Mundo Libre y Solidaridad en Marcha.

Asociación Cultural “Ángeles D1”

En el 2009, continuamos con el apoyo a las actividades organizadas por la Asociación Cultural “Ángeles D1”, institución que ofrece desde el 2005 becas de formación integral para niños, niñas y jóvenes de entornos desfavorecidos en la ciudad de Lima, con el objetivo de generar oportunidades de desarrollo humano y profesional por medio de una educación por el arte. En este contexto, apoyamos la conclusión exitosa de su educación escolar y su autorrealización para construir una sociedad más justa y solidaria.

CHILDREN AND YOUNGSTERS IN A VULNERABLE SITUATION

“Scotiabank Lights Up Your Future” Voluntary Program

Our Scotiabank Lights Up Your Future voluntary corporate program was launched in early 2009, with the purpose of promoting opportunities for the development of children in the communities where we have a presence. We therefore foster our values by forming a united, fair and inclusive society. We thus encourage our collaborators’ active participation in voluntary corporate programs and we recognize that this amounts to a major contribution to the communities.

We have identified, as a target group for our voluntary activities, children, youngsters and their families, and we have chiefly focused on the areas of health, education and environmental preservation. Accordingly, we wish to contribute to the reduction of the high extreme poverty levels still prevailing in our country.

Throughout 2009, activities were carried out in Chíncha, Cusco, Huaraz, Ica, Lima and Piura, in coordination with our strategic partners ANIA, Agualimpia, Caritas, Instituto Mundo Libre and Solidaridad en Marcha.

“Angeles D1” [“D1 Angels”] Cultural Association

In 2009, we continued our support to the activities organized by the “Angeles D1” [“D1 Angels”] Cultural Association, an institution, which, since 2005, has been offering comprehensive training for boys, girls and youngsters from deprived areas of Lima, with the purpose of generating human and professional development opportunities by means of education imparted through art. In this context, we supported the successful completion of its school education and self realization to build a fairer and united society.

Instituto “Mundo Libre”

Gracias al apoyo de Scotiabank se mejoraron las instalaciones y los contenidos de los cursos del Instituto “Mundo Libre” con la finalidad de ampliar el número de niños atendidos en los talleres formativos ocupacionales.

Estos talleres están orientados hacia la capacitación, la rehabilitación y la reinserción familiar y social de los niños y adolescentes de la calle que consumen drogas y tienen conductas inadecuadas. Ofrecen, para los niños, talleres de carpintería, cerámica, computación, serigrafía y deportes, y para las niñas, corte y confección, computación, pintura, repostería, deportes, danza y manualidades.

Campaña “Sueña Navidad”

Al igual que en años anteriores, en el 2009, nuevamente la Campaña “Sueña Navidad” fue un éxito gracias a los juguetes recibidos de nuestros clientes y colaboradores y al compromiso del Banco de complementar dicho esfuerzo. Participaron 141 agencias a nivel nacional, junto con nuestras sedes principales en Lima y el colegio Champagnat que, por segunda vez y de manera voluntaria, contribuyó en esta campaña. Se recaudaron 379 bolsas de juguetes. Asimismo, el Banco donó, a cada agencia, una cantidad de dinero para duplicar lo donado por los clientes y colaboradores.

Todos los juguetes fueron entregados directamente a más de 127 instituciones que albergan a niños en zonas de alta pobreza, en una celebración de Navidad realizada por los colaboradores de cada agencia.

“Mundo Libre” [“Free World”] Institute

Thanks to the assistance provided by Scotiabank, improvements were made to the facilities and contents of the courses offered by the “Mundo Libre” [“Free World”] Institute, with the expanding the number of children served in the occupational training workshops.

These workshops are aimed at training, rehabilitation and family and social reinstatement of street children and adolescents, who use drugs and behave in an undesirable manner. For the boys, they offer workshops in carpentry, ceramics, computers, serigraphy (screen printing) and sports; and for the girls, dressmaking, computers, painting, pastry, sports, dance and manual work.

“Dream of Christmas” Campaign

As done in previous years, in 2009, we again held the “Dream of Christmas” Campaign, which was a success thanks to the toys received from our customers and collaborators, and to the Bank’s commitment to complement such effort. A total of 141 branches at the national level participated, as well as our Lima headquarters and the Champagnat school, which for the second time, has voluntarily contributed to this campaign. 379 bags of toys were gathered. In addition, the Bank donated an amount of money to each branch, to match what was donated by customers and collaborators.

All toys were directly given to more than 127 institutions sheltering children from high poverty zones, in a Christmas celebration held by each branch’s collaborators.

ACTIVIDADES PARA LA CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Programa de reciclaje y de ahorro de recursos para ser un Banco Ecoeficiente.

El Grupo Scotiabank Perú busca ser una empresa ecoeficiente¹; por ello, ha iniciado acciones para minimizar su impacto en el medio ambiente, utilizando menos papel, agua y electricidad, así como generando menos residuos e implementando prácticas de reciclaje.

En ese contexto, el reciclaje es una prioridad corporativa; por ello, iniciamos, en mayo del 2009, el Programa Piloto “Grupo Scotiabank Ecoeficiente” en nuestra sede principal, con los siguientes objetivos:

- Promover el reciclaje de los desperdicios que a diario producimos en nuestras oficinas, para disminuir su efecto contaminante en el medio ambiente.
- Reducir el consumo de papel, agua y energía, fomentando el uso consciente de estos recursos para mejorar nuestros hábitos y la salud de nuestro planeta.
- Apoyar la tarea de la ONG Ciudad Saludable en la generación de empleo de familias de bajos recursos, quienes, organizadas en una asociación de recicladores, se beneficiarán al comercializar los residuos sólidos reciclables recolectados diariamente por el Banco.

Asociación para la Niñez y su Ambiente (ANIA)

Scotiabank financió la creación de dos herramientas virtuales: Brújula Verde y Dormitorio Ecológico. Estas tienen por objetivo brindar a los niños, niñas, padres y docentes, información e ideas para el conocimiento y la aplicación de soluciones sencillas frente a la problemática medioambiental.

Brújula Verde brinda a los docentes a nivel nacional estrategias de educación para propiciar el desarrollo de una conciencia

¹ La ecoeficiencia se logra por medio del suministro de bienes y servicios a precios competitivos, que satisfagan las necesidades humanas y proporcionen calidad de vida, mientras reducen progresivamente los impactos medioambientales y el consumo de recursos a lo largo de su ciclo de vida (Consejo Mundial de Negocios para el Desarrollo Sostenible-WBCSD).

ENVIRONMENTAL PRESERVATION ACTIVITIES

Initiatives to reduce our environmental footprint

The Scotiabank Peru Group aims at being an eco efficient company¹; therefore, it has initiated actions to minimize its impact on the environmental, using less paper, water and electricity, as well as by generating less waste and implementing recycling practices.

In this context, recycling is a corporate priority; and this is why in May 2009, we began the “Scotiabank Group - Eco Efficient” Pilot Program at our headquarters, with the following objectives:

- Promote recycling of the waste we produce on a daily basis, to lessen its polluting effect on the environment.
- Reduce the use of paper, water and energy, encouraging the conscious use of these resources to improve our habits and the health of our planet.
- Assist the work of the Ciudad Saludable (Healthy City) NGO, in the generation of jobs for low income families, who, grouped in a recyclers association, will benefit by selling the recyclable waste collected everyday by the Bank

Association for Children and their Environment (ANIA)

Scotiabank funded the creation of two virtual tools: Green Compass and Ecological Bedroom. Their object is to provide boys, girls, parents and teachers, information and ideas for the gathering of knowledge and the application of simple solutions with regard to environmental problems.

Green Compass provides teachers at the national level, educational strategies to facilitate the development of

¹ Eco efficiency is achieved through the delivery of competitively priced goods and services that satisfy human needs and bring quality of life while progressively reducing environmental impacts of goods and resource intensity throughout the entire life cycle (World Business Council for Sustainable Development - WBCSD).

ambiental en niños, niñas y la comunidad en general. El Dormitorio Ecológico ofrece información sobre productos ambientalmente amigables para promover prácticas de consumo responsables en los niños, niñas y padres de familia.

ONG Agualimpia

Nuestro Banco apoya, desde el año 2007, a la organización no gubernamental sin fines de lucro Agualimpia, que asegura ayuda a los gobiernos locales del Perú para organizar sus proyectos de agua potable y saneamiento, de tal manera que logren acceder al financiamiento para sus obras, las realicen y las sostengan eficientemente.

Su trabajo está presente en siete gobiernos locales: Independencia, Jangas y Taricas, en Áncash; Santiago de Chuco y Quiruvilca, en La Libertad; y Cocachacra y Cerro Colorado, en Arequipa. Más de 84 mil personas han sido beneficiadas con 32 proyectos ejecutados.

Agualimpia sensibiliza e imparte educación sanitaria a las poblaciones: familias (niños, jóvenes y adultos) y docentes, a través de programas de comunicación sobre los beneficios para la salud, nutrición y economía. Ello incluye conocimientos sobre el buen uso, costo y mantenimiento de los servicios de agua potable y saneamiento. Asimismo, asesora técnicamente a los gobiernos locales en sus proyectos, elaborando perfiles de preinversión, expedientes técnicos y otros estudios de ingeniería. Promueve la creación y el fortalecimiento de operadores vecinales en servicios de administración, operación y mantenimiento de los sistemas implementados.

environmental awareness in boys, girls and the communities in general. Ecological Bedroom offers information about friendly environmental products to promote responsible consumption practices in boys, girls and parents.

Agualimpia [Clean Water] NGO

Since 2007, our bank supports Agualimpia, a non-profit non-government organization that secures assistance for the local governments in Peru to organize their drinking water and sanitation projects, so that they will gain access to the funding for their works, carry them out and upkeep them in an efficient manner.

Its work has a presence in seven local governments: Independencia, Jangas and Taricas, in Ancash; Santiago de Chuco and Quiruvilca, in La Libertad; and Cocachacra and Cerro Colorado, in Arequipa. More than 84,000 people have benefited from the 32 projects carried out.

Agualimpia creates awareness and provides sanitary education to the population: families (children, youngsters and adults) and teachers, through communication programs, concerning health, nutrition and economy related benefits. This includes knowledge about the proper use, cost and maintenance of drinking water and sanitation services. In addition, it makes technical support available to the local governments in their projects, putting together pre-investment profiles, technical files and other engineering studies. It promotes the creation and strengthening of neighborhood operators in services relating to the implemented systems' management, operations and maintenance.

+84,000

**PERSONAS HAN SIDO BENEFICIADAS
CON 32 PROYECTOS EJECUTADOS.**

*PEOPLE HAVE BENEFITED FROM
THE 32 PROJECTS CARRIED OUT.*

GENERACIÓN DE INGRESOS PARA MUJERES

Care Perú y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI)

En alianza estratégica con la organización Care Perú y la ACDI, Scotiabank ha contribuido a la implementación del proyecto “Mejora de los Ingresos y Seguridad Alimentaria con Mujeres” en el distrito de Santa Teresa, región Cusco. Este proyecto se viene ejecutando bajo un enfoque de adaptación al cambio climático y ha beneficiado a más de cien mujeres que viven en extrema pobreza y habitan en una zona de riesgo de desastres naturales.

Nuestra contribución fue dirigida al logro de los siguientes objetivos:

- El desarrollo de capacidades en las mujeres para la generación de recursos propios, mediante la implementación de actividades diferentes a la agricultura, como por ejemplo el turismo, la crianza de animales, la venta de artesanía, entre otros.
- La promoción y el acompañamiento para mejorar la alimentación, la nutrición y los cuidados de la salud en las mujeres y en los niños menores de tres años.
- El impulso hacia un compromiso activo del gobierno local, las instituciones del sector y las organizaciones sociales en la promoción del turismo y las actividades ambientalmente sostenibles en el distrito de Santa Teresa.

Los resultados de las actividades implementadas con financiamiento de Scotiabank Perú serán, además, el elemento principal para elaborar una propuesta metodológica de mecanismos de interacción entre la cooperación internacional y la empresa con responsabilidad social.

WOMEN INCOME GENERATION

Care Peru and the Canadian International Development Agency (ACDI)

In a strategic alliance with the Care Peru organization and the ACDI, Scotiabank has contributed to the implementation of the “Improvement in Women’s Income and Food Security” project, in the District of Santa Teresa, Cusco region. This project has been implemented with a focus on the adaptation to climate change, for the benefit of over one hundred women living in extreme poverty in an area which is subject to the risk of natural disasters.

Our contribution was aimed at achieving the following objectives:

- Skills development in women for the generation of own resources, through the implementation of activities other than farming, such as, for example: tourism, animal raising, handicraft sales, and others.
- Promotion and going hand in hand, to improve food, nutrition and health care for women and children under three years old.
- Impulse for an active commitment of the local government, the sector’s institutions and social organizations, in the promotion of tourism and the sustainable environmental activities of the District of Santa Teresa.

The results of the activities implemented with funding of Scotiabank Peru will also become the main element used to put together a methodological proposal of interaction mechanisms between international cooperation and a company with Social Responsibility.

SALUD

Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer

En el año 2009, continuamos con el apoyo económico a la misión que desarrolla la Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer, previniendo el cáncer, salvando vidas y disminuyendo el sufrimiento que causa, a través de la educación, investigación, detección y prevención de esta enfermedad. Asimismo, dispusimos en todas las agencias de Scotiabank y CrediScotia Financiera, alcancías para incentivar y facilitar la colecta que se realiza anualmente.

APOYO A EMERGENCIAS

Campaña “Calor Patrio”

Durante el mes de julio del 2009, el Grupo Scotiabank, en alianza estratégica con Cáritas del Perú, organizó la campaña de solidaridad “Calor Patrio” con el propósito de llevar a nuestros hermanos de las zonas altoandinas afectados por la ola de frío ayuda que les permita protegerse de las bajas temperaturas.

Todas las agencias de Scotiabank y CrediScotia Financiera fueron ambientadas para recibir los donativos de ropa y víveres para los damnificados; también, se abrieron cuentas para que los colaboradores y clientes del Grupo Scotiabank aportaran ayuda económica.

Con la donación económica de los colaboradores y clientes, Cáritas del Perú, en coordinación con Cáritas Abancay y los voluntarios del Grupo Scotiabank, trabajaron bajo el enfoque de prevención y mitigación de riesgos con el fin de contrarrestar los efectos nocivos de las heladas. Lográndose reconstruir las viviendas en el pueblo de Cotaquite, Apurímac, implementando calefacción solar, cocinas mejoradas, cobertizos para la protección de animales y la reposición de cultivos deteriorados por las heladas.

HEALTH

Peruvian League against Cancer

In 2009, we continued to provide financial support to the mission involved in the Peruvian League against Cancer, preventing cancer, saving lives and reducing the suffering caused by cancer, through education, research, detection and prevention of this disease. In addition, we have arranged for all branches of the Scotiabank Group, to have collection boxes available to encourage and facilitate the collection conducted every year.

ASSISTANCE IN EMERGENCIES

Native Warmth “Calor Patrio” campaign

During July 2009, the Scotiabank Group, in strategic alliance with Caritas del Perú, organized the “Calor Patrio” or Native Warmth solidarity campaign, in order to provide to our brothers in the Andean areas affected by the cold spell, which will enable them to shield themselves from the low temperatures.

All branches of Scotiabank and CrediScotia Financiera were suited to receive donations in the form of clothing and food, for the victims; accounts were also opened, so that Scotiabank Group collaborators and customers could provide financial aid.

With the financial assistance provided by collaborators and clients, Caritas del Perú, in coordination with Caritas Abancay, and Scotiabank Group volunteers, worked with a focus on risk prevention and mitigation, with the object of countering the harmful effects of the freeze, rebuilding houses in the town of Cotaquite, Apurímac, implementing solar heating, improving kitchens, thatched roofs for animal protection and the reposición of the fields damaged by the freeze.

VII. OTROS AUSPICIOS

Scotiabank apoyó con diversos auspicios a las siguientes instituciones públicas y privadas: al Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú, a la Comandancia de la Policía Nacional de San Isidro y a la XXIV Conferencia Mundial de Comunidades Terapéuticas. Así también, brindó su apoyo a la campaña Buena Onda, organizada por Unicef; a las obras teatrales “Cabaret” y “El Principito”; al Patronato de la Música y al programa cultural “Música para todos”, organizado por la misma institución; a la edición del concurso de artes visuales Pasaporte para un Artista y al Museo Antonini en Nazca, con la cooperación de la embajada de Italia y del Instituto Italiano di Cultura del Perú.

Scotiabank colaboró también con el III Foro Nacional de Áreas Naturales Protegidas “Patrimonio Vivo para Hoy y Mañana”, organizado por el Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (SERNANP), y lo hizo también con el XI Concurso de Investigación, organizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) y la Asociación Hellen Keller, entre otros.

VII. OTHER SPONSORSHIPS

Scotiabank assisted by providing various sponsorships to the following public and private institutions: the Peruvian Voluntary General Fire Brigade, the Police Force's San Isidro Command, and the 24th World Therapeutical Communities Conference. Furthermore, it supported the Buena Onda (“Good Wave”) campaign, organized by Unicef; the “Cabaret” and “El Principito” theater performances; assisted by the Music Patronage, the “Music For All” cultural program, organized by the same institution; the Passport for an Artist edition of the visual arts contest, to the Antonini Museum in Nazca, with the cooperation of the Italian Embassy and of the Italian Cultural Institute of Peru.

Scotiabank also provided support to the 3rd National Forum for Protected Natural Areas “Live Heritage for Now and the Future”, organized by the National Government Protected Natural Areas (SERNANP), as well as to the 11th Research Competition, organized by the Economic and Social Research Consortium (CIES), the Hellen Keller Association, and others.

**EN SCOTIABANK, APOSTAMOS POR INICIATIVAS DE APOYO
A LA COMUNIDAD QUE BENEFICIEN A NIÑOS, MUJERES,
LA SALUD Y LA CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.**

**AT SCOTIABANK, WE SUPPORT INITIATIVES INVOLVING
ASSISTANCE TO THE COMMUNITIES FOR THE BENEFIT
OF CHILDREN, WOMEN, HEALTH AND ENVIRONMENTAL
PRESERVATION.**

Subsidiarias | Subsidiaries



Nuestras empresas subsidiarias actúan de forma especializada y autónoma, desarrollando sus actividades en permanente sinergia, con el objetivo de complementar la oferta de valor de los productos y servicios bancarios de Scotiabank Perú, manteniendo una estrategia comercial integrada.

Al cierre del ejercicio 2009, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

Our subsidiaries act in a specialized and autonomous manner, conducting their activities in permanent synergy, with the goal of complementing Scotiabank Peru product value offering and banking services, keeping an integrated commercial strategy.

As of the closing of the 2009 fiscal period, Scotiabank Peru had the following subsidiaries:

Empresa Subsidiary	Participación Accionaria (%) Stock Share (%)
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 S.A.	100.00
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00
Depósitos S.A.	100.00
Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A.	100.00

CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.

En un esfuerzo por seguir construyendo una organización aún más grande y fuerte que le permita satisfacer las necesidades financieras de todos los peruanos, Scotiabank adquirió en julio del 2008 al ex Banco del Trabajo S.A, institución que fue constituida en el Perú el 9 de agosto de 1994 y que el 30 de diciembre del 2008, luego de la autorización de la SBS, fue convertida en empresa financiera bajo la denominación de CrediScotia Financiera S.A.

CrediScotia Financiera es hoy por hoy el brazo bancarizador de Scotiabank Perú, especializado en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Al 31 de diciembre del 2009, cuenta con una red nacional de 88 agencias, 679 mil clientes deudores, US\$ 621 MM en colocaciones y US\$ 375 MM en depósitos.

SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES S.A.C. - SCI

Su principal negocio es el servicio de cobranza a nivel nacional para las empresas del Grupo Scotiabank. Complementariamente opera también los servicios de verificaciones de crédito, recaudación en Cajeros Corresponsales de Scotiabank y

CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.

In an effort to continue building an even larger and stronger organization that will make it possible to satisfy the financial needs of all Peruvians, in July 2008, Scotiabank acquired the former Banco del Trabajo S.A, an institution, which was incorporated in Peru on August 9, 1994; and which, on December 30, 2008, following SBS authorization, was converted into a financial company under the name of CrediScotia Financiera S.A.

CrediScotia Financiera is presently the bankarization arm of Scotiabank Perú, specialized in the microenterprises segment and in the consumer banking segment. As at December 31, 2009, it had a national network of 88 branches, 679,000 debtor customers, US\$ 621 MM in placements and US\$ 375 MM worth of deposits.

SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES S.A.C. - SCI

Its main business is collection services at the national level for the companies of the Scotiabank Group. In addition, it performs credit verification services, collections from Scotiabank Banking Agents and collections from agreements, as well as activities

cobranza de convenios, así como actividades de compra de cartera de créditos, entre otros encargos del Banco.

A inicios del 2009, SCI atravesó un importante proceso de integración. Como parte de la compra del ex Banco del Trabajo (hoy CrediScotia), Scotiabank Perú adquirió también a Recaudadora S.A. (RECSA). Luego de ello, SCI absorbió a RECSA así como al personal de cobranzas del ex Bantra, fortaleciéndose con lo mejor del talento y la experiencia de dichas instituciones.

A diciembre del 2009, SCI cuenta con 43 sucursales de servicios y 235 ventanillas de atención que actúan como Cajeros Corresponsales de Scotiabank, distribuidas a nivel nacional en las principales ciudades del país.

SCOTIA SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA S.A.

Casa de Bolsa de Scotiabank Perú fundada en agosto de 1993.

Es la quinta sociedad agente de bolsa del mercado peruano con US\$ 832.3MM en volúmenes negociados durante el 2009 y con una participación equivalente al 7.1% del volumen negociado en la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

El 87% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL y el resto a través de operaciones extrabursátiles. 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 FONDOS SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS S.A.

Empresa administradora de fondos mutuos de Scotiabank Perú que opera desde 1995.

Se mantiene como la tercera administradora de fondos mutuos del mercado con una participación de 16.8%, habiendo incrementado su participación en el año en 68 puntos básicos.

Al cierre del 2009 cuenta con seis tipos de fondo: Scotia Fondo Premium US\$, Scotia Fondo Cash US\$, Scotia Fondo Cash S/., Scotia Fondo Mixto Balanceado US\$, Scotia Fondo Premium S/. y Scotia Fondo Acciones; cuyos patrimonios sumados alcanzan los US\$ 818 MM.

relating to loan portfolio purchases, among other appointments made by the Bank.

In early 2009, SCI went through a major integration process. As part of the purchase of the former Banco del Trabajo (now CrediScotia), Scotiabank Perú also acquired Recaudadora S.A. (RECSA). Following this, SCI took over RECSA as well as the collections staff of the former Bantra, strengthening itself by benefiting from the best talent and experience from such institutions.

As of December 2009, SCI had 43 service branches and 235 service wickets acting as Scotiabank Banking Agents, spread at the national level in the main cities of the country.

SCOTIA SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA S.A.

Scotiabank Peru's brokerage house, founded in August 1993.

This is the fifth ranking stock brokerage firm in the Peruvian market, with US\$ 832.3 million in traded volumes during 2009 and with a share equivalent to 7.1% of the volume traded in the Lima Stock Exchange (BVL).

87% of the amount traded locally by Scotia Bolsa goes through the BVL; and the rest, through non-exchange trading mechanisms. Most of its income derives from trades performed by individuals; and to a lesser extent, by legal entities, mutual funds and pension fund managers.

SCOTIA FONDOS SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS S.A.

A Scotiabank Perú mutual fund management company in operation since 1995.

It is presently the number three mutual fund management company in the market, with a 16.8% share, having increased its share this year, by 68 basis points.

As of the closing of 2009, it managed six types of funds: Scotia Fondo Premium US\$, Scotia Fondo Cash US\$, Scotia Fondo Cash S/., Scotia Fondo Mixto Balanceado US\$, Scotia Fondo Premium S/. and Scotia Fondo Acciones; for a combined total assets of US\$ 818 MM.

La utilidad neta del ejercicio 2009 fue de US\$ 2.1 MM, superior en 34% a la utilidad obtenida en el 2008.

SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A.

Empresa de Scotiabank Perú constituida el 29 de enero de 1999.

Especializada en la administración de fideicomisos de titulización. A diciembre del 2009 su patrimonio autónomo administrado ascendió a US\$ 342 MM.

DEPOSITOS S.A. – DEPSA

Empresa miembro del Grupo Scotiabank, constituida desde 1966 como Almacén General de Depósito. Ofrece cuatro líneas de servicios: Warrants, Almacenes, Logística y Files.

Es pionero en el desarrollo de los Warrants Electrónicos y Warrants Insumo – Producto. En el servicio de Almacenes tiene presencia en las principales provincias del país, con instalaciones que en conjunto superan los 300,000 m2 y donde destacan las inversiones realizadas en almacenamiento congelado y refrigerado, así como en el desarrollo de centros de distribución. En Logística integra eficientemente toda la cadena logística mediante un solo operador ante el cliente, y a través de Depsa Files ofrece servicios de organización, custodia y digitalización de documentos.

Actualmente es uno de los principales operadores del mercado con certificaciones de calidad ISO 9001:2008 y BASC, entre otras innovaciones en el mercado.

Net income in the 2009 fiscal period was US\$ 2.1 MM, which is 34% higher than the profit obtained in the 2008 fiscal period.

SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A.

A Scotiabank Perú company incorporated on January 29, 1999.

It is specialized in securitization trust management. As of December 2009, its autonomous managed assets totaled US\$ 342 MM.

DEPOSITOS S.A. – DEPSA

This company is a member of the Scotiabank Group, incorporated in 1966 as a Bonded Warehouse. It offers four lines of services: Warrants, Warehousing, Logistics and Files.

It is a pioneer in the development of the Electronic Warrants and Input Warrants – Product. In the case of the Warehousing services, it has a presence in the main province of the country. Its combined facilities' area exceeds 300,000 m2, including investments with regard to frozen and refrigerated storage, as well as concerning the development of distribution centers. In the case of Logistics, it efficiently integrates the entire logistics chain as a single operator dealing with the client; and through Depsa Files, it offers organization, custody and document input services.

At present, it is one of the main operator in the market, with ISO 9001:2008 and BASC quality certifications, among other market innovation

Agradecimiento |

Word of thanks

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 2009.

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.

The Chairman and members of the Board of Directors wish to thank the shareholders for the trust placed upon them, allowing them to steer the Bank during 2009 fiscal period.

They further wish to convey a special recognition to clients for their trust and permanent preference for the services provided by our Institution. Likewise, they thank all friends, financial sector authorities and correspondents in the country and abroad, for their invaluable support.

Finally, they wish to express their recognition to the Management and staff of the Bank and its subsidiaries, for the efforts made, for their dedication and for the quality of the work deployed in order to provide more and better service to our clients and to the community in general, preserving their trust, which, combined, will allow for the implementation of the Bank's development plans, creating value for the Institution and for its shareholders.



INFORMACION COMPLEMENTARIA
RESOLUCION CONASEV No. 211-98-EF/94.11

SUPPLEMENTARY INFORMATION
CONASEV RESOLUTION NO. 211-98-EF/94.11

Datos Generales |

General

Grupo Económico

Scotiabank Perú forma parte de 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 496 mil millones de dólares canadienses en activos totales, con un equipo de 68 mil empleados que atiende a casi 14.6 millones de clientes en unos 50 países. 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 97.68%.

Al 31 de diciembre del 2009, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA GROUP / SHAREHOLDER	PROCEDENCIA ORIGIN	PARTICIPACION (%) SHARE (%)
THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	55.30%
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	40.06%
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.32%
Total Grupo BNS Total BNS Group		97.68%
Otros Others		2.32%
TOTAL		100.00%

Denominación y Dirección

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

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, Seguros y AFP (Ley N° 26702). Dicha norma legal establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas

Economic Group

Scotiabank Peru forms part of The Bank of Nova Scotia (BNS) Group, an international bank headquartered in Toronto, Canada.

The Bank of Nova Scotia, founded in 1832, is one of North America's most prominent financial institutions and the Canadian bank with the most international presence, with total assets in excess of CAN\$ 496 billion, comprised of a 68,000-employee strong team serving almost 14.6 million clients in about 50 countries. Its stock is listed in the Toronto and New York stock exchanges.

The direct and indirect BNS share in Scotiabank Peru is 97.68%.

As at December 31, 2009, the main shareholders of the Bank, by economic group are as follows:

Name and Address

The institution's name is Scotiabank Peru S.A.A. Its headquarters are located at Avenida Dionisio Derteano No. 102, District of San Isidro, Lima, Peru.

Corporate Purpose and Term

Scotiabank Peru performs the financial brokerage services allowed to be carried out by multi-purpose banks within the framework of the General Law of the Financial and Insurance Systems - Organic Law of the Superintendency of Banking and Insurance (Law No. 26702). This legislation sets forth the requirements, rights, obligations, guaranties, restrictions and

de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6519 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.

Constitución Social

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris (BWS), luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.p.A. en el BWS, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A.

Este proceso de reorganización simple concluyó el 13 de mayo del 2006, fecha en la que el Banco Wiese Sudameris acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

Cabe resaltar que originalmente el Banco se constituyó mediante Escritura Pública del 2 de febrero de 1943, por lo que a la fecha de la referida reorganización acreditaba 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.

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.

other business conditions governing the private legal entities operating in the financial and insurance systems.

The activities performed are comprised in Group 6519 of the International Standard Industrial Classification (ISIC), corresponding to Commercial Banking and Insurance Activities. Scotiabank Peru has an indefinite term.

Company Incorporation

Scotiabank Peru is the result of the simple reorganization process where Banco Sudamericano contributed a shareholding package to Banco Wiese Sudameris (BWS), after The Bank of Nova Scotia (BNS) directly and indirectly acquired the majority shareholding from Intesa Sanpaolo S.p.A. in BWS, and 100% of the shares representative of the capital stock of Banco Sudamericano S.A.

This simple reorganization process ended on May 13, 2006, when Banco Wiese Sudameris resolved to change its name to Scotiabank Peru, which was duly registered in Electronic Record No. 11008578 of the Register of Legal Entities in the Public Registry of Lima.

It should be highlighted that originally, the Bank was incorporated by public deed dated February 2, 1943; thus, on the date of the mentioned reorganization, the Bank could boast of having been in existence in the national financial system for 63 years.

In turn, Banco Sudamericano had been active in Peru for 15 years, and its international strategic partner had been The Bank of Nova Scotia, since 1997.

Scotiabank Peru currently operates pursuant to the provisions of Superintendency of Banking, Insurance and AFP (SBS) Resolution No. 541-80-EF/97, dated June 10, 1980.

Estatuto Social

En mérito de las facultades delegadas por la Junta General de Accionistas del 27 de febrero del 2006, en las Sesiones de Directorio del 21 de octubre del 2008, 28 de enero del 2009 y 25 de marzo del 2009, se aprobó la capitalización del saldo de los Préstamos Subordinados que fueran otorgados al Banco, pasando el capital social de S/. 475'456,710.00 a la suma de S/. 505'534,870.00 -en la primera etapa- así como aumentar el capital vía aportes dinerarios para permitir a los accionistas minoritarios mantener la proporción que tenían en el capital, por lo cual éste pasó de S/. 505'534,870.00 a la suma de S/. 506'269,150.00 -en la segunda etapa-.

En ese sentido, luego de haberse obtenido las autorizaciones correspondientes de parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, se formalizaron dichos acuerdos mediante Escrituras Públicas de fechas 24 de marzo del 2009 y 13 de mayo del 2009, habiendo quedado inscrito el monto del capital social, luego de culminado el proceso correspondiente, en el Asiento B00023 de la Partida Electrónica N° 11008579, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Asimismo, y en mérito de las facultades delegadas por la Junta General de Accionistas del 26 de marzo del 2009, en la Sesión de Directorio del 28 de agosto del 2009 se aprobó modificar el artículo 5 del Estatuto Social referido al capital social, como consecuencia de la reducción del capital social, en un importe de S/. 96,500.00, por la redención de 9,650 acciones preferentes en circulación -luego de verificarse el cumplimiento del plazo previsto para las mismas, con ocasión de su creación y emisión-, pasando el capital social de S/. 506'269,150.00 a la suma de S/. 506'172,650.00. Dicha reducción de capital fue debidamente formalizada mediante Escrituras Públicas de fechas 12 de agosto del 2009 y 30 de octubre del 2009, inscrita en el Asiento B00024 de la Partida Electrónica N° 11008579, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Corporate Bylaws

By virtue of the authority delegated by the General Shareholders' Meeting of February 27, 2006, the Board of Directors' Meetings of October 21, 2008, January 28, 2009 and March 25, 2009, approved the capitalization of the balance of the subordinated loans granted to the Bank, with the capital stock moving from S/. 475,456,710.00, to the amount of S/. 505,534,870.00 - in the first phase - and to increase capital by way of monetary contributions, to allow minority shareholders to maintain the proportion held in the capital, causing it to go from S/. 505,534,870.00 to the amount of S/. 506,269,150.00 - in the second phase.

To this effect, having the corresponding authorizations been obtained from the Superintendency of Banking, Insurance and AFP, the resolutions were formalized via public deeds dated March 24, 2009 and May 13, 2009, ending with the registration of the capital stock amount, following the end of the respective process, with Entry B00023 in Electronic Record No. 11008579 of the Register of Legal Entities of Lima.

Furthermore, by virtue of the authority delegated by the General Shareholders' Meeting of March 26, 2009, the Board of Directors' Meeting of August 28, 2009 approved an amendment to Article 5 of the corporate bylaws, referring to capital stock, as a result of the capital stock reduction in the amount of S/. 96,500.00, because of the redemption of 9,650 outstanding preferred stock shares - following verification of compliance with the term prescribed to that effect when they were created and issued -, with the capital stock going from S/. 506,269,150.00 to S/. 506,172,650.00. This capital reduction was duly formalized through public deeds dated August 12, 2009 and October 30, 2009, and registered with Entry B00024 in Electronic Record No. 11008579 of Register of Legal Entities of Lima.

Capital Social y Acciones

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima, asciende a la suma de S/. 506'172,650.00, representado por 50'617,265 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/. 10.00 cada una.

En mérito de las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 26 de marzo de 2009, en la sesión de Directorio del 17 de diciembre de 2009 se aprobó la capitalización de las cuentas patrimoniales Capital Adicional (S/. 2'955,670.74), Capital en Trámite (S/. 20'397,096.25) y Resultados Acumulados (S/. 869'966,533.01) por un monto total de S/. 893'319,300.00 -actualmente en trámite de inscripción registral-, por lo que el Capital Social pasará de la suma de S/. 506'172,650.00 a la suma de S/. 1,399'491,950.00; con la consiguiente modificación del artículo 5 del Estatuto Social referido al Capital Social.

Por otro lado, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 26 de marzo de 2009 también se aprobó aumentar el Capital Social hasta por la suma de S/. 297'780,000.00 por nuevos aportes dinerarios proveniente de un aporte dinerario adelantado por el accionista Scotia Perú Holdings S.A. para la adquisición del Banco del Trabajo -ahora CrediScotia Financiera S.A.-, lo cual se llevó a cabo en julio de 2008, tal como fuera informado al mercado oportunamente; aumento que se ejecutará una vez que quede formalizado el aumento de capital referido en el párrafo anterior.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de nuestros accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 26 de marzo del 2009 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos preferentes por un total de US\$ 541,436.32, correspondientes al ejercicio 2008 y saldo a registrarse en el ejercicio 2009, al tipo de cambio vigente en la fecha de pago, y el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 179'594,292.52.

Capital Stock and Shares

The fully subscribed and paid-in capital stock registered in the Company's electronic record in the Public Registry of Lima, amounts to S/. 506,172,650.00, represented by 50,617,265 common nominal shares with voting rights and a face value of S/. 10.00 each.

By virtue of the authority delegated by the Annual Mandatory General Shareholders' Meeting of March 26, 2009, the Board of Directors' Meeting of December 17, 2009 approved the capitalization of the following asset accounts: Additional Capital (S/. 2,955,670.74), Capital in Process (S/. 20,397,096.25) and Accumulated Results (S/. 869,966,533.01) for a total amount of S/. 893,319,300.00 - currently undergoing registration -, causing the capital stock to go from S/. 506,172,650.00, to the amount of S/. 1,399,491,950.00; with the subsequent amendment to Article 5 of the corporate bylaws referring to capital stock.

Furthermore, the Annual Mandatory General Shareholders' Meeting of March 26, 2009 also approved an increase in capital stock up to the amount of S/. 297,780,000.00 originating from a monetary contribution advanced by shareholder Scotia Peru Holdings S.A. for the acquisition of Banco del Trabajo - now CrediScotia Financiera S.A. -, which took place in July, 2008, as announced to the market at that time; this increase will be conducted once the capital increase referred to in the previous paragraph has been formalized.

On the other hand, with respect to a dividend payment in favor of our shareholders, the Annual Mandatory General Shareholders' Meeting held on March 26, 2009 - in compliance with the dividends policy previously announced and with statutory and legal regulations in force - approved the payment of preferred dividends for a total of US\$ 541,436.32, corresponding to the 2008 fiscal period and balance to be booked in the 2009 fiscal period, at the exchange rate in effect on the date of the payment, as well as the payment of cash dividends to holders of the common stock issued by the Bank in the amount of S/. 179,594,292.52.

La Junta General Obligatoria Anual de Accionistas de Scotiabank Perú S.A.A. del 26 de marzo del 2009 aprobó la redención de Acciones Preferentes y Reducción de Capital, las que originalmente se emitieron en número de 53'333,333, y que al 2009 quedaba un saldo de 9,650. Este saldo de 9,650 acciones preferentes, en mérito a la autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP mediante Resolución 8980 -2009, fueron redimidas y pagadas íntegramente con fecha 07 de diciembre de 2009.

The Annual Mandatory General Shareholders' Meeting of Scotiabank Peru S.A.A. held on March 26, 2009 approved the redemption of preferred stock shares and capital reduction, 53,333,333 of which were originally issued, with a balance of 9,650 shares remaining as of 2009. This balance of 9,650 preferred stock shares, by virtue of the authorization issued by the Superintendency of Banking, Insurance and AFP through Resolution 8980 - 2009, were redeemed and fully paid on December 7, 2009.

Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto:

Structure of Ownership of Shares with Voting Rights:

Tenencia Holding	Número de Accionistas Number of Shareholders	Porcentaje de Participación Percentage Holding	Total Acciones con derecho a voto Total Shares with Voting Rights	Acciones Comunes Common Stock
Menor al 1% Less than 1%	2,751	2.32%	1'176,877	1'176,877
Entre 1% - 5% Between 1% and 5%	1	2.32%	1'173,166	1'173,166
Entre 5% - 10% Between 5% and 10%	0	0.00%	0	-
Mayor al 10% Greater than 10%	2	95.36%	48'267,222	48'267,222
Total	2,754	100.00%	50'617,265	50'617,265

Capitalización Bursátil

Stock Exchange Capitalization

	Número De Acciones Number of Shares	Precio S/. Price S/.	Capitalización en S/. Capitalization in S/.	Tipo de Cambio Exchange Rate	Capitalización en US\$ Capitalization in US\$
Al cierre de diciembre de 2009 At end of December, 2009					
Acciones Comunes Common Stock	50'617,265	146.4	7,410'367,596	2.89	2,564'141,037
Total	50'617,265		7,410'367,596		2,564'141,037

COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA DE SCOTIABANK EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2009
MONTHLY QUOTATIONS OF SHARES AND DEBT INSTRUMENTS OF SCOTIABANK
IN BOLSA DE VALORES DE LIMA DURING 2009

SCOTIABANK PERU S.A.A
Renta Variable | Equity Securities

Código ISIN ISIN CODE	Nemónico Acronym	Año - Mes Year - Month	COTIZACIONES 2009 2009 Quotation				Precio Promedio S/. Average Price S/.
			Apertura S/. Opening	Cierre S/. Closing	Máxima S/. High	Mínima S/. Low	
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-01	69.80	60.00	69.80	59.00	63.31
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-02	60.00	50.00	60.00	49.50	54.76
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-03	49.01	69.55	70.00	48.00	56.07
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-04	70.00	76.02	79.50	70.00	76.37
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-05	77.50	102.00	104.00	77.50	86.73
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-06	102.00	97.50	107.00	94.50	102.44
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-07	98.50	116.01	116.01	96.50	104.59
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-08	116.01	121.00	121.00	114.00	116.93
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-09	120.00	141.00	142.00	120.00	133.39
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-10	140.00	145.00	147.50	139.00	144.36
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-11	145.00	137.50	146.00	137.50	140.45
PEP140001004	SCOTIAC1	2009-12	137.50	146.40	146.50	137.50	141.67
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-01	1,935.00	1,935.00	1,935.00	1,935.00	1,935.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-02	1,997.00	2,004.00	2,004.00	1,997.00	2,000.50
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-03	1,933.00	1,933.00	1,933.00	1,933.00	1,933.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-04	1,886.00	1,886.00	1,886.00	1,886.00	1,886.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-05	1,698.10	1,698.10	1,698.10	1,698.10	1,698.10
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-06	1,685.00	1,685.00	1,685.00	1,685.00	1,685.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-07	1,703.00	1,703.00	1,703.00	1,703.00	1,703.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-08	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-09	1,653.00	1,653.00	1,653.00	1,653.00	1,653.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-10	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00
PEP140002002	SCOTIPC1	2009-11	1,639.00	1,639.00	1,639.00	1,639.00	1,639.00
PEP140002002	SCOTIPC1(*)	2009-12	-	-	-	-	-

(*) Acciones deslistadas a partir del 29-Dic-2009 (Resolución Directorial de Emisores - CONASEV N° 091-2009-EF/94.06.3).

(*) Stock delisted on December 29, 2009 (CONASEV Issuers Directorial Resolution No. 091-2009-EF/94.06.3)

SCOTIABANK PERU S.A.A
Renta Fija | Fixed Income

Código ISIN ISIN CODE	Nemónico Acronym	Año - Mes Year - Month	COTIZACIONES 2009 2009 Quotation				Precio Promedio S/. Average Price S/.
			Apertura S/. Opening	Cierre S/. Closing	Máxima S/. High	Mínima S/. Low	
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C	2009-01	100.3650	100.3017	100.3650	100.3017	100.3492
PEP13800D2C6	BSUDSUB2C	2009-03	100.2036	100.2838	100.2838	100.2036	100.2508
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2009-01	100.4312	100.4312	100.4312	100.4312	100.4312
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2009-02	100.3881	100.3881	100.3881	100.3881	100.3881
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2009-03	100.3510	100.3364	100.3510	100.3364	100.3437
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2009-04	100.4225	100.4225	100.4225	100.4225	100.4225
PEP13800D2D4	BSUDSUB2D	2009-06	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000	100.0000
PEP13800D2E2	BSUDSUB2E	2009-01	101.1051	101.1013	101.1051	101.1013	101.1019
PEP13800D2E2	BSUDSUB2E	2009-02	101.0622	101.0568	101.0622	101.0568	101.0617
PEP13800D2E2	BSUDSUB2E	2009-12	104.8567	104.8567	104.8567	104.8567	104.8567

VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
BONOS SUBORDINADOS
OUTSTANDING SECURITIES LISTED IN THE PUBLIC REGISTRY OF THE SECURITIES MARKET
SUBORDINATED BONDS

EMISOR ISSUER	SCOTIABANK PERÚ	
Denominación Denomination	Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris Banco Wiese Sudameris Subordinated Bonds	Bonos Subordinados Banco Sudamericano Banco Sudamericano Subordinated Bonds
	Primera Emisión First Issue	Segunda Emisión Second Issue
Emisión Issue	Primera First	Segunda Second
Series Series	Siete Seven series: A, B, C, D, E, F, G	Cinco Five series: A, B, C, D y E
Clase Class	Nominativos Nominal	Nominativos Nominal
Monto total autorizado Total Authorized Amount	US\$ 70,000,000.00	US\$ 15,000,000.00
Monto colocado Placed Amount	Serie A: US\$ 10,000,000.00	Serie A: US\$ 3,000,000.00
	Serie B: US\$ 10,000,000.00	Serie B: US\$ 3,000,000.00
	Serie C: US\$ 10,000,000.00	Serie C: US\$ 3,000,000.00
	Serie D: US\$ 10,000,000.00	Serie D: US\$ 3,000,000.00
	Serie E: US\$ 10,000,000.00	Serie E: US\$ 3,000,000.00
	Serie F: US\$ 10,000,000.00	
	Serie G: US\$ 10,000,000.00	
Monto Vigente (Al 31 Diciembre 2009) Outstanding Amount (As at December 31, 2009)	Serie A: US\$ 10,000,000.00	Serie E: US\$ 3,000,000.00
	Serie B: US\$ 10,000,000.00	
	Serie C: US\$ 10,000,000.00	
	Serie D: US\$ 10,000,000.00	
	Serie E: US\$ 10,000,000.00	
	Serie F: US\$ 10,000,000.00	
	Serie G: US\$ 10,000,000.00	
Representación Representation	Anotación en cuenta Bookkeeping entries	Anotación en Cuenta Bookkeeping entries
Plazo Term	144 meses months	Serie E: 144 meses months
Fecha de redención Redemption Date	Series A,B,C,D,E,F: 27/06/2012	Serie E: 19/07/2011
	Serie G: 19/10/2013	
Tasa de interés anual Annual Interest Rate	Series A,B,C,D,E,F: 9.75% tasa nominal nominal rate	Serie E: 8.25% tasa nominal nominal rate
	Serie G: 9.10% tasa nominal nominal rate	
Capitalización Capitalization	No	No
Modalidad de amortización Amortization Method	Al vencimiento When due	Al vencimiento When due
Modalidad de pago de interés Interest Payment Method	Trimestral, base 360 Quarterly, 360 base	Trimestral, base 360 días Quarterly, 360 base

VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
BONOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO
OUTSTANDING SECURITIES LISTED IN THE PUBLIC REGISTRY OF THE SECURITIES MARKET
FINANCIAL LEASING BONDS

EMISOR ISSUER	SCOTIABANK PERÚ
Denominación Denomination	Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda SBP <i>First SBP Debt Representative Instruments Program</i>
	Primera Emisión de BAF <i>First Issue of BAF</i>
Emisión Issue	Primera <i>First</i>
Series Series	Una <i>One</i> serie: A
Clase Class	Nominativos <i>Nominal</i>
Monto total autorizado Total Authorized Amount	US\$ 20,000,000.00
Monto colocado Placed Amount	Serie A: US\$ 10,000,000.00
Monto Vigente (Al 31 Diciembre 2009) <i>Outstanding Amount (As at December 31, 2009)</i>	Serie A: US\$ 10,000,000.00
Representación Representation	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>
Plazo Term	36 meses <i>months</i>
Fecha de redención Redemption Date	Serie A: 26/10/2010
Tasa de interés anual Annual Interest Rate	Serie A: 5.75% tasa nominal <i>nominal rate</i>
Capitalización Capitalization	No
Modalidad de amortización Amortization Method	Al vencimiento <i>When due</i>
Modalidad de pago de interés Interest Payment Method	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>

VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
BONOS CORPORATIVOS
OUTSTANDING SECURITIES LISTED IN THE PUBLIC REGISTRY OF THE SECURITIES MARKET
CORPORATE BONDS

EMISOR ISSUER	SCOTIABANK PERÚ	SCOTIABANK PERÚ	SCOTIABANK PERÚ	SCOTIABANK PERÚ	SCOTIABANK PERÚ
Denominación <i>Denomination</i>	Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda SBP <i>First SBP Debt Representative Instruments Program</i>	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP <i>First SBP Corporate Bonds Program</i>	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP <i>First SBP Corporate Bonds Program</i>	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP <i>First SBP Corporate Bonds Program</i>	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP <i>First SBP Corporate Bonds Program</i>
	Primera Emisión de Bonos Corporativos <i>First Corporate Bonds Issue</i>	Primera Emisión <i>First Issue</i>	Tercera Emisión <i>Third Issue</i>	Quinta Emisión <i>Fifth Issue</i>	Sexta Emisión <i>Sixth Issue</i>
Emisión Issue	Primera <i>First</i>	Primera <i>First</i>	Tercera <i>Third</i>	Quinta <i>Fifth</i>	Sexta <i>Sixth</i>
Series Series	Dos <i>Two series: A y B</i>	Una <i>One serie: A</i>	Una <i>One serie: A</i>	Tres <i>Three series: A, B y C</i>	Una <i>One serie: A</i>
Clase Class	Nominativos <i>Nominal</i>	Nominativos <i>Nominal</i>	Nominativos <i>Nominal</i>	Nominativos <i>Nominal</i>	Nominativos <i>Nominal</i>
Monto total autorizado <i>Total Authorized Amount</i>	S/. 60,000,000.00	S/. 100,000,000.00	S/. 150,000,000.00	S/. 150,000,000.00	S/. 150,000,000.00
Monto colocado <i>Placed Amount</i>	Serie A: S/. 30,000,000.00 Serie B: S/. 26'660,000.00	Serie A: S/. 100,000,000.00	Serie A: S/. 150,000,000.00	Serie A: S/. 40,900,000.00 Serie B: S/. 25,150,000.00 Serie C: S/. 49,290,000.00	Serie A: S/. 30,140,000.00
Monto Vigente (Al 31 Diciembre 2009) <i>Outstanding Amount (As at December 31, 2009)</i>	Serie A: S/. 30,000,000.00 Serie B: S/. 26'660,000.00	Serie A: S/. 100,000,000.00	Serie A: S/. 150,000,000.00	Serie A: S/. 40,900,000.00 Serie B: S/. 25,150,000.00 Serie C: S/. 49,290,000.00	Serie A: S/. 30,140,000.00
Representación <i>Representation</i>	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>	Anotación en cuenta <i>Bookkeeping entries</i>
Plazo Term	60 meses <i>months</i>	60 meses <i>months</i>	60 meses <i>months</i>	60 meses <i>months</i>	36 meses <i>months</i>
Fecha de redención <i>Redemption Date</i>	Serie A: 26/03/2012 Serie B: 12/06/2012	Serie A: 18/04/2013	Serie A: 30/05/2013	Serie A: 22/05/2014 Serie B: 02/09/2014 Serie C: 25/11/2014	Serie A: 02/09/2012
Tasa de interés anual <i>Annual Interest Rate</i>	Serie A: 5.68750% tasa nominal <i>nominal rate</i> Serie B: 5.78125% tasa nominal <i>nominal rate</i>	Serie A: 6.34375% tasa nominal <i>nominal rate</i>	Serie A: 6.8125% tasa nominal <i>nominal rate</i>	Serie A: 6.43750% tasa nominal <i>nominal rate</i> Serie B: 6.59375% tasa nominal <i>nominal rate</i> Serie C: 6.31250% tasa nominal <i>nominal rate</i>	Serie A: 4.65625% tasa nominal <i>nominal rate</i>
Capitalización <i>Capitalization</i>	No	No	No	No	No
Modalidad de amortización	Al vencimiento <i>When due</i>	Al vencimiento <i>When due</i>	Al vencimiento <i>When due</i>	Al vencimiento <i>When due</i>	Al vencimiento <i>When due</i>
Modalidad de pago de interés <i>Amortization Method</i>	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>	Semestral, base 360 <i>Semi-annually, 360 base</i>

Clasificaciones de Riesgo

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP establece en sus artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, en concordancia con la Resolución SBS N° 672-97, al 31 de diciembre del 2009 el Banco tiene suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo y Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Tomando como base la información financiera del Banco a junio del 2009, las citadas empresas otorgaron al Banco Scotiabank Perú S.A.A. las clasificaciones a detallar (últimas clasificaciones vigentes).

Cabe mencionar que este año Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. mejoró el rating de la institución de A a A+, fundamentado en la continuidad mostrada en los principales indicadores registrados (rentabilidad, gestión de riesgos y apalancamiento global).

Risk Ratings

The General Law of the Financial and Insurance Systems - Organic Law of the Superintendency of Banking, Insurance and AFP sets forth in Articles 136 and 296, that all companies of the financial system gathering funds from the public must be rated by at least two risk rating agencies. To this end, in accordance with SBS Resolution No. 672-97, as at December 31, 2009, the Bank had signed agreements with Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. Clasificadora de Riesgo and Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A., to rate Scotiabank Peru and its financial instruments.

Taking the Bank's financial information as of June 2009 as a base, the aforementioned agencies granted Scotiabank Peru S.A.A. the following ratings (latest ratings in effect).

It should be noted that this year, Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A., improved the institution's rating from A to A+, based on the continuity shown by the main ratios obtained (return, risk management and global leverage ratios).

Clasificaciones Vigentes | Current Ratings

	Apoyo (FitchRatings)	Equilibrium
Rating de la Institución <i>Institutional Rating</i>	A+	A+
Rating de los Instrumentos Financieros <i>Financial Instruments Rating</i>		
Depósitos a Plazo hasta un año <i>Term Deposits up to one year</i>	CP-1+ (pe)	EQL 1+ pe
Certificados de Depósitos en soles VAC a un año <i>Certificates of Deposit in VAC Soles up to one year</i>	CP-1+(pe)	EQL 1 +pe
Valores que se emiten en virtud del segundo programa de certificados de depósitos negociables a un año <i>Securities issued by virtue of the second program of negotiable one-year certificates of deposit</i>	CP-1+(pe)	EQL 1 +pe
Depósitos a Plazo entre uno y dos años <i>Term Deposits - between one and two years</i>	AAA (pe)	AAA .pe
Certificado de Depósitos entre dos y diez años <i>Certificates of Deposit - between two and 10 years</i>	AAA(pe)	AAA . pe
Primera Emisión de Bonos Corporativos del primer Programa de instrumentos representativos de deuda <i>First Issue of Corporate Bonds - First Debt Instruments Program</i>	AAA (pe)	AAA .pe
Valores que se emiten en virtud del primer programa de bonos corporativos Scotiabank Perú <i>Securities issued by virtue of the first program of Scotiabank Peru Corporate Bonds</i>	AAA (PE)	AAA .pe
Bonos de Arrendamiento Financiero ex Wiese Sudameris Leasing Décimo Sexta Emisión <i>Financial Lease Bonds - former Wiese Sudameris Leasing Sixteenth Issue</i>	AAA (pe)	AAA .pe
Bonos de Arrendamiento Financiero ex Banco Sudamericano Décimo y Décimo Primera Emisión <i>Financial Lease Bonds - former Banco Sudamericano Tenth and Eleventh Issues</i>	AA A(pe)	AAA .pe
Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris 1ª Emisión <i>Banco Wiese Sudameris Subordinated Bonds - First Issue</i>	AA+ (pe)	AA . pe
Bonos Subordinados Banco de Lima Sudameris 1ª Emisión <i>Banco de Lima Sudameris Subordinated Bonds - First Issue</i>	AA+ (pe)	AA . pe
Bonos Subordinados Banco Sudamericano 2ª. Emisión <i>Banco Sudamericano Subordinated Bonds - Second Issue</i>	AA+ (pe)	AA . pe
Valores que se emiten en virtud del Primer Programa de Bonos de Arrendamiento Financiero Scotiabank Perú <i>Securities issued by virtue of the first Scotiabank Peru Financial Lease Bonds Program</i>	AAA (pe)	AA + .pe
Primera Emisión del Primer Programa de Bonos Hipotecarios Scotiabank Perú <i>First Issue of First Scotiabank Peru Mortgage Bonds Program</i>	AAA (pe)	AAA .pe
Acciones Preferentes <i>Preferred Stock Shares</i>	aa (pe)	aa.pe
Acciones Comunes <i>Common Stock Shares</i>	1ª. (pe)	2ª Clase .pe

CLASIFICACION INTERNACIONAL

Grado de Inversión Internacional

En noviembre 2009, Scotiabank Perú consiguió la clasificación del “Grado de Inversión Internacional”, por parte de las más importantes agencias de clasificación.

Standard & Poor’s nos asignó la calificación de “BBB-“, mientras que Fitch Rating nos calificó “BBB”, y ambas agencias consideran “estable” la proyección para los próximos años.

La categoría de grado de inversión destaca la capacidad de nuestro Banco de cumplir sus compromisos financieros, como el pago de intereses, dividendos, pagos de principal y obligaciones con sus contrapartes.

La clasificación otorgada por Standard & Poor’s es equivalente al Riesgo Soberano (“BBB-”), mientras que la de Fitch se ubica un nivel por encima del mismo y, en todo caso, es similar o mejor que las más altas calificaciones obtenidas por otras empresas peruanas.

El grado de inversión obtenido nos permitirá 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.

INTERNATIONAL RATING

International Investment Grade

In November, 2009, Scotiabank Peru secured an “International Investment Grade” rating from the most important risk rating agencies.

Standard & Poor’s issued a “BBB-“, while Fitch Rating’s was “BBB”, with both agencies seeing us with a “stable” outlook for the next few years.

The investment grade category underscores our Bank’s capacity to meet its financial commitments, such as interest payments, dividends, principal payments and obligations with counterparties.

The rating issued by Standard & Poor’s is equivalent to the Sovereign Risk (“BBB-”), while Fitch’s rating is a level above; and in any case, similar to or better than the highest ratings given to other Peruvian companies.

The investment grade obtained will enable us to have wider access, under better terms, to the funding available from the international financial market; and consequently, continue to improve our offering to our clients, investors and shareholders.

	Standard & Poor’s	Fitch Ratings
Grado de Inversión a Scotiabank Perú <i>Investment Grade to Scotiabank Peru</i>	“BBB-“	“BBB”
Foreign Currency Long-Term IDR		BBB
Short-Term IDR		F2
Local Currency Long-Term IDR		BBB+
Short-Term IDR		F2
Sovereign Risk Foreign Long-Term IDR		BBB-
Local Long-Term IDR		BBB
Country Ceiling		BBB
Outlook		
SBP IDR	Stable	Stable
Sovereign IDR		Stable

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 del Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Público para el año Fiscal 2009 - Ley N° 29291, prorroga la tasa del Impuesto General a las Ventas hasta el 31 de diciembre del 2010. Recordemos que la tasa final aplicable es de diecinueve por ciento (19%), constituida por el IGV (17%) más el Impuesto de Promoción Municipal (2%).

Del mismo modo, las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del Impuesto General a las Ventas, se mantienen vigentes hasta el 30 de junio del 2010.

II. Impuesto a la Renta (IR).

El Banco podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumplan con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del Impuesto a la Renta.

Por otra parte, con fecha 31 de diciembre del 2008 se publica la Ley N° 29308 que prorroga hasta el 31 de diciembre del 2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, tales como:

- 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.

Asimismo, en aplicación de la citada Ley N° 29308 algunas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta sólo han tenido vigencia hasta el 31 de diciembre del 2009, tales como:

- Los intereses y demás ganancias provenientes de créditos concedidos al Sector Público Nacional, salvo los originados

Tax Treatment

The following are tax matters which are relevant for the Bank and for investors, associated with its banking activity and its securities, with specific indication to their being taxable, non-taxable or exempted, relative to interest, capital adjustments, dividends and other items, with respect to the taxes cited below:

I. Value Added Tax (VAT or IGV)

Law on the Financial Equilibrium of the Public Sector's Budget for 2009 Fiscal Year - Law No. 29291, extension of the Value Added Tax rate up to December 31, 2010. It should be noted that the final applicable rate is 19%, comprised of 17% IGV, plus the 2% Municipal Promotion Tax.

Likewise, the exemptions contained in Appendices I and II of the Value Added Tax Act, are kept in effect until June 30, 2010.

II. Income Tax (IR)

The Bank may deduct the placement and accounts receivable provisions configured, as long as they meet the requirements prescribed in the Income Tax Act and Regulations.

Additionally, Law No. 29308 was published on December 31, 2008, extending until December 31, 2011, various exemptions set forth in Article 19 of the Income Tax Act, such as:

- Any type of fixed or variable interest rate, either in domestic or foreign currency, paid with respect to a deposit pursuant to the General Law of the Financial System, Law No. 26702, as well as increases in the principal amount of deposits and impositions, in domestic or foreign currency.

Furthermore, in application to the mentioned Law No. 29308, certain exemptions set forth in Article 19 of the Income Tax Act have only been in effect up to December 31, 2009, such as:

- Interest and other earnings originating from loans granted to the National Public Sector, save for those deriving from legal reserve deposits made by credit institutions.

por los depósitos de encaje que realicen las instituciones de crédito.

- Cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, así como los incrementos o reajustes de capital provenientes de valores mobiliarios, emitidos por personas jurídicas, constituidas o establecidas en el país, siempre que su colocación se efectúe mediante oferta pública, al amparo de la Ley del Mercado de Valores.
- La renta obtenida por la enajenación de valores mobiliarios inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores a través de mecanismos centralizados de negociación a los que se refiere la Ley del Mercado de Valores; así como la que proviene de la enajenación de valores mobiliarios fuera de mecanismos centralizados de negociación siempre que el enajenante sea una persona natural, una sucesión indivisa o una sociedad conyugal que optó por tributar como tal.

Finalmente, a partir del 1° de enero del 2010 se encontrarán gravados con el Impuesto a la Renta 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, cuando éstas constituyan rentas de tercera categoría para su perceptor.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante el Decreto Legislativo N° 975 se modificaron diversos artículos de la Ley N° 28194, tales como las siguientes:

- a) Desde el 1° de enero del 2008 el monto a partir del cual se deberá utilizar medios de pago será de tres mil quinientos nuevos soles (S/. 3,500) o mil dólares americanos (\$ 1,000).
- b) A partir de 1° de enero del 2009 hasta el 31 de diciembre del 2009 la alícuota del ITF será de 0.06%.

Finalmente, mediante el Decreto Supremo N° 169-2008-EF se aprobó el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) durante el 2009 como índice de referencia en normas tributarias, el cual será de Tres Mil Quinientos Cincuenta Nuevos Soles (S/. 3,550).

- Any type of fixed or variable interest rate, either in domestic or foreign currency, as well as increases or adjustments to the capital of securities, issued by legal entities incorporated or established in the country, provided placement is made through public offering, pursuant to the provisions of the Securities Market Law.
- Income obtained from the disposal of securities listed in the Public Registry of the Securities Market, through the centralized trading mechanisms referred to by the Securities Market Law; including that obtained from the disposal of securities outside centralized trading mechanisms, provided the seller is an individual, an undivided estate or a marital partnership choosing to file taxes as such.

Finally, as from January 1, 2010, income tax was applicable to any type of fixed or variable interest rate, either in domestic or foreign currency, paid with respect to a deposit pursuant to the General Law of the Financial System, whenever it represents the earner's Category Three income.

III. Financial Transactions Tax (ITF)

Legislative Decree No. 975 amended several articles of Law No. 28194, as follows:

- a) As from January 1, 2008, the amount from which payment means could be used will be three thousand five hundred Nuevos Soles (S/. 3,500) or one thousand US Dollars (US\$ 1,000).
- b) From January 1, 2009 to December 31, 2009, the ITF aliquot will be 0.06%.

Finally, Supreme Decree No. 169-2008-EF approved the value of the Tax Unit (UIT) for 2009, to be used as a reference index in tax legislation. This value will be three thousand five hundred and fifty Nuevos Soles (S/. 3,550).

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2009, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados. En el periodo no se participó en ningún proceso arbitral que merezca ser destacado o tenga incidencia significativa en sus resultados.

Legal, Administrative or Arbitration Proceedings

The legal and administrative proceedings in which the Bank has been involved in the 2009 fiscal period, as well as the information requirements put forth by the authorities, obliged on a regular basis, are related to and derive from the activities and operations forming part of its corporate purpose. Consequently, they are of a routine nature, and no significant impact is expected upon the operations or results. No proceedings of a type or nature different than the aforesaid are anticipated. The Bank did not take part of any arbitration proceeding during this period, which may be worth highlighting or which may have a major effect on its results.

Cambio en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera |

Change in the individuals responsible for the preparation and review of financial information |



En el mes de setiembre de 2009 se incorporó a la institución el CPC señor Luis Ángel Becerra Rivera como Jefe de Reportes Regulatorios e Información Consolidada, en reemplazo de la señora Patricia Peña Mayta, quien asumió nuevas funciones al interior del Grupo Scotiabank en el Perú. En lo referente a Auditoría Interna, desde el mes de enero de 2009 asumió la función de Auditor General Interno la señora Flor de María Olano Idrogo, en remplazo del señor Michael Coate, quien ahora ejerce el cargo de Vicepresidente de Finanzas de la institución; y en el mes de marzo de 2009 se incorporó al Banco el señor Dante Cornejo Martínez como Gerente de Auditoría de Tesorería, Wealth Management y Afiliadas, quien se venía desempeñando como Auditor General Interno del ex Banco del Trabajo (ahora CrediScotia Financiera)

En Directorio del 25 de junio de 2009 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus Subsidiarias para el ejercicio 2009.

Certified Public Accountant Luis Ángel Becerra Rivera joined the institution in September 2009, as Head of Regulatory Reports and Consolidated Information, substituting Patricia Peña Mayta, who was assigned new duties within the Scotiabank Group in Peru. With regard to Internal Audit, Flor de María Olano Idrogo took over the duties of Internal Auditor General since January, 2009, substituting Michael Coate, who is now Vice-President of Finance in the institution. Dante Cornejo Martínez joined the Bank in March 2009, as Manager of Treasury, Wealth Management and Affiliates Audit, leaving behind the post of Internal Auditor General at the former Banco del Trabajo (now CrediScotia Financiera).

The Board of Directors' meeting held on June 25, 2009, approved the appointment of Caipo y Asociados Sociedad Civil, a KPMG International member firm, as Independent Auditors of the Bank and its subsidiaries for 2009 fiscal period.