8

SEGMENTOS ESTRATÉGICOS



Firmado Digitalmente por:
NELSON ANTONIO BERTOLI BRYCE
Fecha: 18/03/2026 11:35:32 a.m.

Segmentos Estratégicos

SEGMENTO BANCA PERSONAS

Banca Personas mantiene su enfoque en tres segmentos clave:

1. **Ahorradores:**
   Este es el principal segmento, compuesto por personas naturales mayores de edad con capacidad de ahorro y tendencia a gestionarse de manera digital. Nuestra propuesta de valor para este grupo se centra en cuentas de ahorro y depósitos a plazo.

2. **Trabajadores públicos:**
   Incluye a los empleados del sector público que solicitan créditos bajo convenios específicos.

3. **Personas interesadas en créditos hipotecarios:**
   Principalmente, aquellos que buscan financiamiento a través de programas como MiVivienda.

Durante 2025, Banca Personas atravesó un proceso de transformación estratégica, concentrando sus esfuerzos en tres productos: Pasivos, Convenios e Hipotecarios. Esta redefinición permitió orientar los recursos hacia segmentos de mayor valor y sostenibilidad.

En línea con nuestro compromiso de innovación, implementamos un modelo enfocado en digitalización, logrando que el 70% de las transacciones se realicen a través de nuestra aplicación, lo que nos permitió cerrar agencias en plazas no estratégicas, consolidando una red de 17 agencias a diciembre 2025.

Al cierre del ejercicio, la cartera de colocaciones ascendió a:

- **Convenios:** S/ 1,451 millones
- **Hipotecarios:** S/ 1,587 millones
- **Pasivos:** S/ 6,014 millones, lo que representa más del 80% de la captación total del banco

El negocio de Banca Personas logró un excelente resultado en el 2025, año en el que adicionalmente se sentaron las bases para un crecimiento sostenido, con un portafolio más enfocado y una experiencia digital fortalecida para nuestros clientes.

Segmentos Estratégicos

SEGMENTO BANCA MAYORISTA

En Banca Mayorista atendemos a clientes cuya facturación anual supera los 30 millones de soles. Durante 2025, nos enfocamos en los segmentos de grandes empresas y corporativas.

Nuestro trabajo se centró en fortalecer nuestra capacidad de evaluación crediticia y mejorar la velocidad de respuesta a los clientes, dos pilares fundamentales de nuestra cultura organizacional.

A pesar de los desafíos enfrentados en los distintos segmentos, logramos cerrar el año con resultados sólidos:

- La cartera de depósitos alcanzó los S/ 896 millones, reflejando un crecimiento del 13%.
- La cartera de colocaciones totales ascendió a S/ 2,514 millones, lo que representa un incremento del 8% respecto al cierre del año anterior (a tipo de cambio constante).

Como Banca Mayorista, hemos logrado mantener una cartera de clientes robusta y saludable. Además, hemos contribuido a la viabilidad de los planes de inversión de nuestros clientes, fortaleciendo la inversión privada en el país.

9

IMAGEN Y POSICIONAMIENTO

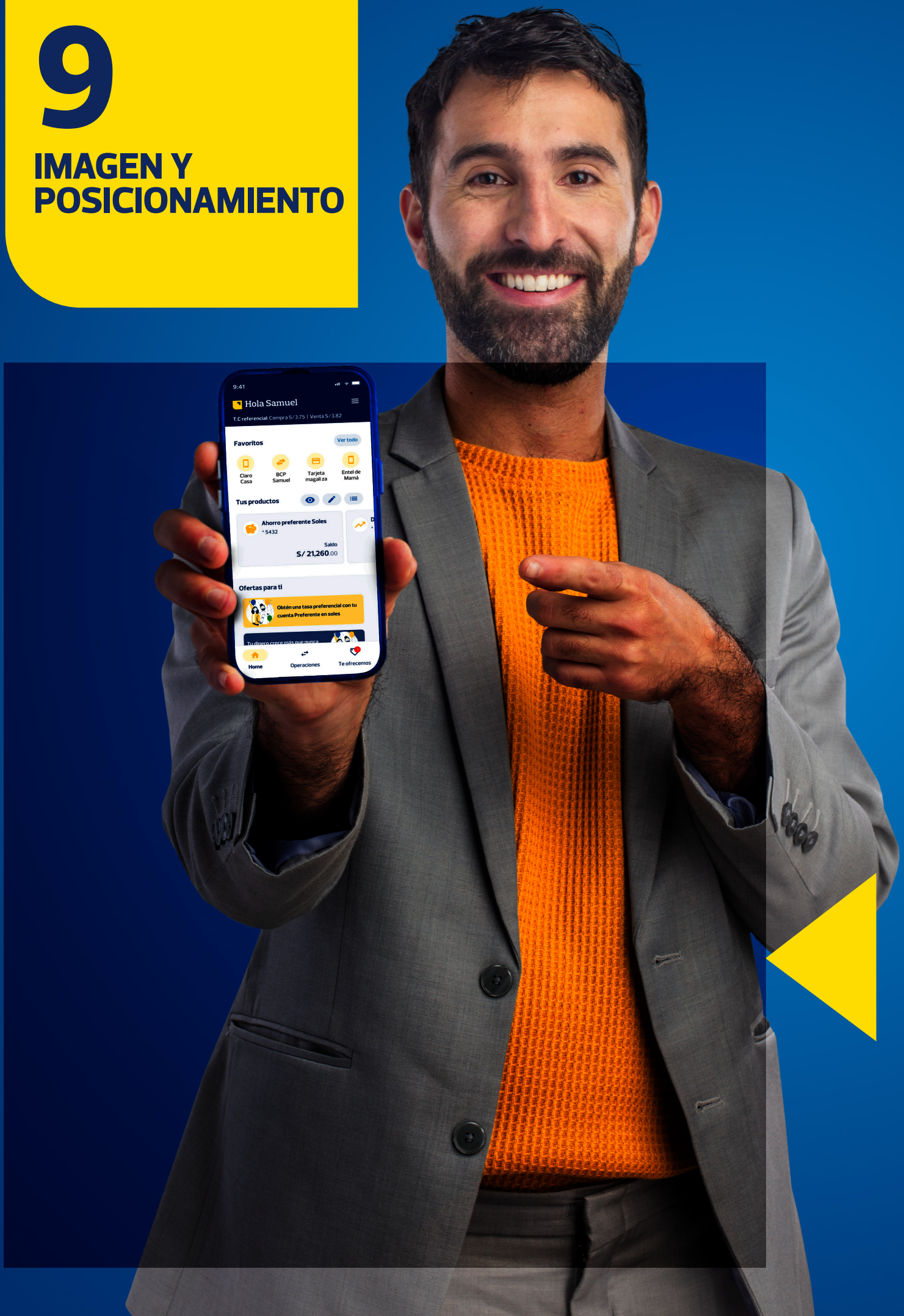


Imagen y Posicionamiento

En Banco Pichincha, asumimos 2025 como un año clave para consolidar nuestro rol en el sistema financiero peruano y fortalecer nuestra identidad y la forma en que nos conectamos con las personas. En un entorno financiero cada vez más competitivo y dominado por grandes actores, reafirmamos nuestro propósito de inspirar y generar confianza, construyendo relaciones más transparentes, cercanas y coherentes con nuestra audiencia.

"TU OTRO BANCO": UN POSICIONAMIENTO CLARO, HONESTO Y DIFERENTE

A lo largo de nuestra trayectoria en la región, hemos enfocado nuestros esfuerzos en ofrecer productos simples, accesibles y cada vez más digitales. Sin embargo, el comportamiento del mercado —marcado por la reducción de tasas y por usuarios más conservadores en sus decisiones de ahorro— nos llevó a replantear la manera en que nos relacionamos con las personas. Identificamos una verdad evidente: la mayoría de los usuarios ya cuenta con un banco principal para su operativa diaria, pero no siempre encuentra allí oportunidades reales para que su dinero crezca.

Bajo este contexto, nació "Tu Otro Banco", una campaña con la que asumimos con orgullo un posicionamiento distinto dentro de la categoría. En lugar de competir desde el mismo lugar que los bancos tradicionales, optamos por ocupar un territorio que nos pertenece y que refleja nuestro valor diferencial: ser el banco que complementa, potencia y acompaña de manera inteligente el crecimiento del ahorro de las personas.

Desde esta perspectiva, buscamos instalar un nuevo hábito financiero: tener dos bancos es una decisión estratégica. Uno para el día a día y otro, como nosotros, especializado en ayudar a que tu dinero crezca con mejores condiciones y sin fricciones. Esta narrativa, directa y honesta, nos permitió conectar con un público informado, exigente y acostumbrado a la gestión digital de sus finanzas, pero que esperaba alternativas con mayor sentido y beneficios tangibles.



Imagen y Posicionamiento

El impacto de esta estrategia se reflejó en los resultados: logramos un crecimiento del 75% en la recordación espontánea en los segmentos A y B, llegando a ocupar el quinto lugar después de los cuatro grandes bancos del país. Además, duplicamos la consideración de ser la primera opción de ahorro en el AB. Estos indicadores confirmaron que nuestra propuesta conectó con fuerza y que "Tu Otro Banco" no solo generó visibilidad, sino también preferencia y cercanía real con quienes buscábamos atraer.

Con "Tu Otro Banco", no solo reafirmamos nuestro propósito de inspirar y retribuir confianza y fortalecimos nuestra identidad como el banco del ahorro, sino que también abrimos camino a una conversación necesaria sobre cómo las personas pueden gestionar mejor su futuro financiero, demostrando que es posible diferenciarse desde la transparencia, la simplicidad y la convicción.

"EN CONFIANZA": UN ESPACIO PARA ESCUCHAR Y CRECER JUNTOS

En abril dimos un paso importante para profundizar nuestra conexión con las personas: lanzamos "En Confianza", el podcast de Banco Pichincha. Este espacio nació para escuchar y compartir historias reales de líderes y emprendedores que, desde la resiliencia, lograron convertirse en quienes son hoy. Cada conversación se construyó desde la honestidad, permitiendo que la audiencia se conecte con experiencias que inspiran, enseñan y acompañan —valores que forman parte de nuestra esencia como organización.

Gracias a su buena recepción, el podcast se consolidó como un pilar de nuestro posicionamiento, contribuyendo a fortalecer la percepción positiva hacia la marca y ampliando nuestra presencia en las plataformas donde nuestras comunidades ya interactúan con nosotros.



Imagen y Posicionamiento

RESULTADOS QUE FORTALECEN NUESTRA MARCA

El impacto de En Confianza fue notable durante sus primeros nueve meses:

- Alcanzamos más de 29.4 millones de visualizaciones en todas las plataformas, impulsadas principalmente por los clips en redes sociales.
- Logramos 152.8 mil interacciones, multiplicando por cinco los niveles previos al lanzamiento.

Estos resultados reflejan que el podcast se convirtió en un espacio significativo para nuestra audiencia, reforzando nuestra dimensión humana y nuestro propósito institucional.

Tanto Tu Otro Banco como En Confianza nos permitieron avanzar con coherencia en un mismo camino: posicionarnos desde el valor, desde quienes somos y desde lo que buscamos construir con nuestros clientes y con el país.

En Banco Pichincha creemos que las decisiones financieras se fortalecen cuando existe confianza. Por eso, durante 2025 trabajamos para ofrecer no solo productos competitivos, sino también conversaciones que inspiren, contenidos que aporten y una relación más honesta con las personas. Seguimos evolucionando como marca, reafirmando nuestro rol en el sistema financiero y consolidando una propuesta que mira al futuro con claridad, propósito y humanidad.

10

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS



Gestión Integral de Riesgos

El Banco gestiona sus riesgos bajo un marco de apetito de riesgo propuesto por la Vicepresidencia de Riesgos y el Comité de Gestión Integral de Riesgos, y aprobado por el Directorio. Este marco constituye una visión estratégica a tres años y establece los límites dentro de los cuales las unidades de negocio pueden operar sin comprometer la estabilidad, solvencia y sostenibilidad de la organización.

La gestión de riesgos del Banco Pichincha se fundamenta en pilares esenciales:

- Una cultura organizacional de gestión de riesgos que se extiende a todo el Banco, en armonía con nuestros valores fundamentales y reflejada en nuestra propuesta de valor.
- Un modelo de gestión basado en el principio de las tres líneas de responsabilidad:
  - Primera línea: Responsables de asumir el riesgo y de gestionarlo y mitigarlo.
  - Segunda línea: Asegura que los riesgos sean adecuadamente identificados, medidos y evaluados.
  - Tercera línea: La auditoría interna asegura el cumplimiento de los estándares normativos y regulatorios.
- Una visión integral del entorno y de los activos del Banco, alineada con nuestro apetito de riesgo, que permite una gestión proactiva y facilita una reacción temprana en concordancia con los objetivos estratégicos.
- Un enfoque en la mejora continua de los procesos y controles, orientado a lograr un equilibrio óptimo entre eficiencia y gestión de la exposición al riesgo.

Funcionalmente, la gestión integral de riesgos se coordina a través de diversas áreas especializadas encargadas de gestionar estratégicamente los riesgos de crédito, mercado y liquidez, así como operacional, de continuidad del negocio y de seguridad de la información.

RIESGO DE CRÉDITO

El riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de incurrir en la pérdida total o parcial del capital y/o de los intereses generados, debido al incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de un cliente o contraparte.

Conscientes de la importancia de una gestión adecuada de este riesgo para el desempeño de la entidad, se implementan estrategias diferenciadas según los distintos segmentos de negocio y los tipos de productos de activo que ofrece el Banco. Estas estrategias se apoyan en procesos y herramientas diseñados para garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos por la alta dirección, abarcando todas las etapas del ciclo crediticio: desde la admisión y el seguimiento, hasta la cobranza y la recuperación.

Gestión Integral de Riesgos

RIESGO DE CRÉDITO PARA BANCA MAYORISTA

El modelo de gestión de riesgos para este segmento adopta un enfoque de evaluación y seguimiento individualizado, tanto a nivel de cliente como de grupo económico, cuando corresponde. Se basa en políticas crediticias fundamentadas en los principios de "Conozca a su Cliente", considerando como principales criterios de evaluación el negocio, el sector en el que opera, la calidad de su equipo directivo y sus indicadores económico-financieros.

La diversificación del riesgo en el portafolio y el logro de un balance óptimo entre riesgo y rentabilidad constituyen valores fundamentales. La gestión de este segmento abarca las fases de admisión y seguimiento del crédito, complementadas por la labor de la Vicepresidencia de Cobranzas y Recuperaciones, orientada a minimizar las pérdidas potenciales para el Banco.

Asimismo, el manejo de la cartera en situación de riesgo proporciona retroalimentación valiosa a las áreas de negocio, admisión y seguimiento de riesgos, con el propósito de integrar las lecciones aprendidas y fortalecer la gestión del portafolio mayorista.

Como parte de la estrategia de consolidar un banco más enfocado y con menor exposición al riesgo frente a cambios en el ciclo económico, se tomó la decisión de elevar el umbral de ventas de los clientes a atender a un nivel superior a los 30 millones de soles anuales, llevando a cabo un proceso de de-risking ordenado de la cartera del segmento de la mediana empresa.

Los cambios implementados en la política de crédito mayorista durante 2023, junto con la maduración y el ajuste del modelo de rating, así como una mayor experiencia de los equipos de admisión, han permitido que durante 2025 continúe mejorando la calidad de la admisión crediticia, reduciendo de manera significativa la tasa de default, la morosidad y la necesidad de constituir provisiones específicas.

RIESGO DE CRÉDITO PARA BANCA PERSONAS

La gestión de riesgos en la Banca Personas se fundamenta en políticas de admisión, el uso de modelos y herramientas analíticas, y un adecuado seguimiento del portafolio. Esto permite tomar decisiones más informadas y asegurar que el nivel de riesgo de crédito se mantenga dentro del apetito definido por el Banco.

Durante 2025, en línea con la estrategia de foco y de negocios con bajo riesgo de crédito, se decidió salir del negocio de préstamos de consumo y se vendió la cartera del negocio mancomunado con Integra Retail (Credialtoque), concentrando la generación de negocio de activo en créditos bajo convenios —principalmente con entidades públicas— y en préstamos hipotecarios.

Se mantuvo el negocio mancomunado de Tarjeta Diners, en el cual se reforzaron los modelos de admisión y las acciones de cobranza, permitiendo que en los últimos meses del año se genere un CCF alineado con el apetito de riesgo definido para el producto.

Gestión Integral de Riesgos

Durante 2025, al igual que en 2024, fue clave para el control del riesgo de crédito en la Banca Personas el monitoreo exhaustivo de los principales indicadores —admisión en los perfiles definidos en la estrategia, seguimiento de las cosechas y respuesta oportuna ante desviaciones respecto del apetito de riesgo—, sumado a una gestión cercana entre los distintos equipos del Banco, con un enfoque orientado a resultados.

Asimismo, se continuó trabajando en el fortalecimiento de políticas basadas en criterios de riesgo-rentabilidad con una visión de largo plazo, lo que llevó al cierre de algunos contratos de préstamos bajo convenio.

Las acciones implementadas han permitido mantener un portafolio con niveles de endeudamiento adecuados y, de manera global, un costo de riesgo de crédito dentro del presupuesto y alineado con el apetito definido por la Dirección del Banco.

RIESGO DE MERCADO Y LIQUIDEZ

Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es la posibilidad de incurrir en pérdidas por movimientos adversos en tasas de interés, tipos de cambio y otros factores de precio que impactan el resultado y el valor económico del Banco.

Medición y metodología

- VaR y SVaR: Se estima la pérdida potencial para un nivel de confianza y horizonte definidos, complementando con un VaR estresado que captura condiciones severas.
- Riesgo estructural de tasa en balance:
  - Ganancias en Riesgo (GeR): Cuantifica el impacto potencial en el margen ante shocks de tasas.
  - Valor Patrimonial en Riesgo (VPR): Mide el efecto sobre el valor económico del patrimonio ante cambios en la curva de tasas.
- Sensibilidades: Se monitorean la duración y otras métricas por factor y cartera para identificar concentraciones.

Gobierno, límites y control

El Banco cuenta con límites por factor de riesgo, cartera y pérdida diaria, alertas tempranas y un esquema de escalamiento definido. El monitoreo es diario y se realiza backtesting periódico del VaR para validar su desempeño.

Gestión Integral de Riesgos

Situación del año

El riesgo estructural de tasas se mantuvo dentro del apetito de riesgo. Asimismo, se aprobó el incremento de dichos límites para habilitar la estrategia de posicionamiento en portafolios mayoristas de mediano plazo.

Riesgo de inversiones

El riesgo de inversiones es la posibilidad de incurrir en pérdidas en los portafolios disponibles para la venta y a vencimiento, producto de fluctuaciones en precios y spreads de crédito de los instrumentos que los componen.

Estrategia

El Banco sigue una estrategia conservadora, priorizando:

1. Instrumentos líquidos de bajo riesgo de crédito.
2. Instrumentos que generen flujos de caja previsibles y sean consistentes con el retorno objetivo y el apetito de riesgo.

Medición y control

- VaR y SVaR específicos del portafolio de inversiones.
- Sensibilidades: duración y exposición por emisor, sector y calificación.
- Límites y alertas sobre nominales y duración, por moneda.

Situación del año

Las inversiones disponibles para la venta se redujeron para dar espacio al portafolio a vencimiento, invertido principalmente en Soberanos y Globales del Perú.

Riesgo cambiario

El riesgo cambiario es la posibilidad de incurrir en pérdidas por fluctuaciones en los tipos de cambio que afectan posiciones dentro y fuera del balance.

Gestión y métricas

1. Control de la exposición neta, con límites de posición y de pérdida diaria.
2. VaR y SVaR de FX, con backtesting trimestral.

Gestión Integral de Riesgos

Situación del año

El riesgo cambiario se mantuvo bajo control, con límites acotados y dentro del apetito de riesgo.
Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es la posibilidad de incurrir en pérdidas por no cumplir oportunamente con las obligaciones de financiamiento o por obtener fondos o liquidar posiciones en condiciones desfavorables.

Marco de gestión

- Liquidez de corto plazo: Seguimiento de ratios de liquidez (RL) y cobertura (RCL), colchón de HQLA y análisis de flujos de entrada y salida de efectivo esperados.
- Liquidez estructural: Evaluación de la estabilidad del fondeo, diversificación de fuentes, brechas por vencimiento y ratio de financiación neta estable (RFNE).
- Pruebas de estrés: Escenarios idiosincráticos y sistémicos sobre depósitos, líneas de fondeo y colaterales, con acciones predefinidas según umbrales.
- Plan de Contingencia de Liquidez (PCL): Define señales de alerta, comités, fuentes alternativas de fondeo, uso de colateral, medidas de reducción de activos, comunicaciones y priorización de pagos.

El control se realiza respetando los límites internos y regulatorios, con monitoreo diario y reportes a los comités de riesgo.

Situación del año

Al cierre del ejercicio, se consolidó la posición de liquidez del Banco, tanto en moneda nacional como extranjera, en línea con el apetito de riesgo.

Riesgo Operacional, Continuidad de Negocio y Seguridad de la Información

- **Gestión de Riesgos Operacionales**

  Durante 2025 se fortaleció de manera significativa la gestión integral de riesgos no financieros. Se realizaron evaluaciones de riesgos a ocho proyectos tecnológicos vinculados a Banca Personas, Operaciones, Productos Pasivos y Banca Mayorista, asegurando su alineamiento con los objetivos estratégicos y regulatorios del Banco.

  Como resultado, se implementaron 104 planes de acción, el 70% de los KRIs operó dentro de los umbrales establecidos y se alcanzó un 99% de ejecución del plan anual de capacitación.

Gestión Integral de Riesgos

Asimismo, se completó el Plan Anual de Talleres de Evaluación de Riesgo Operacional para todos los procesos y áreas del Banco, y se continuó fortaleciendo el modelo de medición mensual del desempeño en riesgos, permitiendo un monitoreo más oportuno y homogéneo en todos los niveles de la organización.

- **Continuidad del Negocio**

  En 2025 se consolidó el Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio (SGCN). Se actualizó el Análisis de Impacto al Negocio (BIA), priorizando servicios críticos, definiendo recursos estratégicos y estableciendo los Tiempos Objetivos de Recuperación (TOR). Esta priorización fue aprobada por el Comité de Riesgos del Banco.

  Durante el año se validó la continuidad operativa mediante ejercicios clave, incluyendo el Ejercicio Anual de Continuidad, pruebas de escritorio de los Planes de Recuperación del Negocio y ejercicios del Comité de Gestión de Crisis, confirmando la efectividad de los planes de respuesta y recuperación. El fortalecimiento de capacidades internas incluyó programas de formación para líderes, coordinadores, el Comité de Crisis y el Comité Táctico de Continuidad.

- **Seguridad de la Información y Ciberseguridad**

  Durante 2025, el Banco fortaleció su modelo de Gestión de Seguridad de la Información y Ciberseguridad, manteniendo su alineamiento con las mejores prácticas y las normativas vigentes.

  Se consolidó un modelo de indicadores clave que brinda visibilidad periódica sobre el estado de la seguridad y del riesgo residual, facilitando el seguimiento y la toma de decisiones en los principales comités de gobierno.

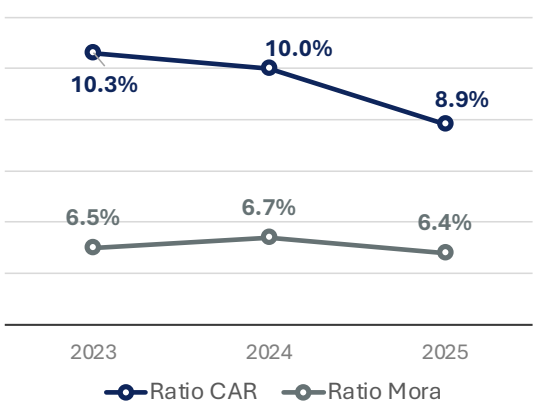
  En materia de cultura organizacional, se ejecutó el Programa de Concientización 2025, con capacitaciones para todos los colaboradores, sesiones especializadas para la alta dirección, campañas de sensibilización para clientes e iniciativas de activación en ciberseguridad, reforzando a las personas como primera línea de defensa.

Gestión Integral de Riesgos

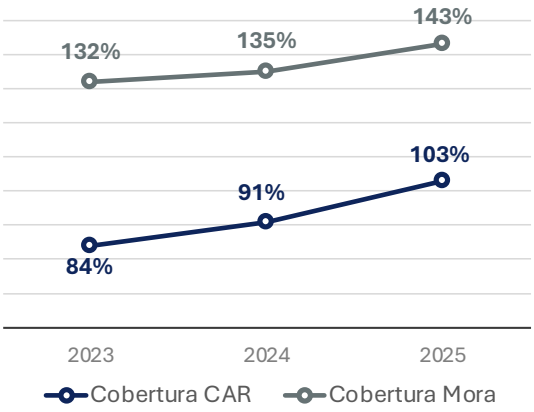
PRINCIPALES INDICADORES DEL PORTAFOLIO DE CRÉDITOS

Se muestra la composición del portafolio al cierre de 2025:

Ratio Mora y CAR



Cobertura Mora y Cobertura CAR



11

CLASIFICACIÓN DE RIESGOS



Clasificación de Riesgos

Como resultado de los esfuerzos constantes por mantener elevados niveles de solidez en el balance y de los resultados obtenidos en la gestión, las clasificadoras de riesgo ratificaron las calificaciones de la entidad y de sus instrumentos. Asimismo, la perspectiva fue mejorada de Negativa a Estable, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

	Dic.20	Dic.21	Dic.22	Jun.24	Jun.25
	Class / PCR	Class / PCR	Moody´s/PCR	Moody´s/PCR	Moody's / A&A
Fortaleza Financiera	A- / A-	A- / A-	A- / A-	A- / A-	A- / A-
Bonos Corporativos	AA / peAA-	AA-.pe / peAA-	AA-.pe / peAA-	AA-.pe / peAA-	AA-.pe / AA-(pe)
Bonos Subordinados	AA- / peA+	AA+.pe / peA+	AA+.pe / peA+	A+.pe / peA+	A+.pe / A(pe)
Perspectiva	Negativa / Estable	Negativa / Estable	Negativa / Estable	Negativa / Negativa	Estable / Estable

12

GESTIÓN DE PERSONAS



Gestión de Personas

Durante el 2025 desplegamos programas e iniciativas que nos permitieron seguir potenciando el perfil profesional de nuestros colaboradores y acompañarlos, desde Gestión de Personas, para que puedan sacar el máximo provecho de la transformación que están protagonizando nuestros equipos.

En primer lugar, desplegamos el Programa Inspira Mujer, diseñado por y para nuestras colaboradoras, con el objetivo de construir una comunidad inclusiva y colaborativa para las Mujeres Pichincha, que facilite el intercambio de experiencias, el aprendizaje colectivo y el fortalecimiento integral de sus perfiles personales y profesionales.

Este programa contempla dos grandes iniciativas. La primera corresponde a los Foros Trimestrales, en los que generamos espacios de confianza e intercambio de conocimiento, liderados por ponentes internas y externas que comparten sus experiencias y buenas prácticas para afrontar con éxito los retos que viven las mujeres en la actualidad, fortaleciendo así un sólido sentido de comunidad y soporte mutuo. Estos foros alcanzaron a más de 150 participantes, en modalidad virtual y presencial, en cada edición, y registraron un índice de satisfacción de 4,80 sobre 5.

La segunda iniciativa del programa consistió en la creación de una comunidad virtual orientada a compartir recursos, visibilizar a referentes internas y desarrollar activaciones que continúen fortaleciendo los vínculos entre las colaboradoras del Banco.







Gestión de Personas









En segundo lugar, continuamos con el despliegue de actividades formativas transversales orientadas a potenciar habilidades blandas y fortalecer el conocimiento y uso de herramientas digitales en el día a día. Este avance ha sido posible gracias al compromiso y la dedicación de nuestros facilitadores internos, quienes comparten su conocimiento y experiencia con toda la organización.

Finalmente, desde Gestión de Personas desplegamos un proceso de gestión del cambio para impulsar la implementación exitosa de Pichincha Hub, un nuevo modelo operativo para Banca Personas, que ha implicado una transformación profunda a nivel de estructura, formas de trabajo y colaboración en equipo. Para el éxito de esta implementación, fue clave la alineación de nuestros líderes, el diseño de una narrativa común y la habilitación de espacios que permitieran a cada colaborador comprender lo que esta transformación implica para su trabajo cotidiano, así como celebrar este gran hito que nos permite seguir construyendo el Banco Pichincha del futuro.

13
INFORMACIÓN GENERAL



Información General

Composición Patrimonial

N° Acciones comunes:	S/ 1,268,580,881.00
N° Acciones preferentes	S/ 80,549,602.00
Total	**S/ 1,349,130,483.00**

Tenencia accionaria

Al 31.12.25

CONCEPTO	(S/)	(%) (4)
Capital Social Total	**1,349,130,483**	**100.00%**
Total Acciones Comunes	**1,268,580,881**	**94.03%**
Accionistas Nacionales	5,407,628	0.40%
Accionistas Extranjeros	1,263,173,253	93.63%
Total Acciones Preferentes	**80,549,602**	**5.97%**
Accionistas Nacionales	65,353,619	4.84%
Accionistas Extranjeros	15,195,983	1.13%
21 Principales Accionistas (Total)	**1,287,391,309**	**95.42%**
BANCO PICHINCHA C.A.	620,179,588	45.9688%
CONFIA CAPITAL HOLDING S.L.U.	471,981,401	34.9841%
RUART ECUADOR S.A.S.	102,240,000	7.5782%
BABUINO HOLDING S.A.C.	12,269,478	0.9094%
SSP CAPITAL INC.	6,754,627	0.5007%
FIDEICOMISO ACCIONES DC UNO	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC DOS	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC TRES	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC CUATRO	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC CINCO	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC SEIS	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC SIETE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC OCHO	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC NUEVE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC DIEZ	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC ONCE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC DOCE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC TRECE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC CATORCE	4,931,081	0.3655%
FIDEICOMISO ACCIONES DC QUINCE	4,931,081	0.3655%

Información General

Acciones con derecho a voto

Tenencia	Número de accionistas	Participación % respecto al total de acciones comunes	Participación % respecto al capital social
Mayor al 10%	2	85.59%	80.48%
Entre 5% – 10%	1	8.06%	7.58%
Entre 1% – 5%	0	0.00%	0.00%
Menor al 1%	268	6.35%	5.97%
TOTAL	**271**	**100.00%**	**94.03%**

Acciones sin derecho a voto

Tenencia	Número de accionistas	Participación % respecto al total de acciones preferentes	Participación % respecto al capital social
Mayor al 10%	1	15.23%	0.91%
Entre 5% – 10%	2	14.60%	0.88%
Entre 1% – 5%	11	23.05%	1.37%
Menor al 1%	1095	47.12%	2.81%
TOTAL	**1109**	**100.00%**	**5.97%**

Información General

Renta variable

Código ISIN	Nemónico	Año – Mes	COTIZACIONES 2025				
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	Precio Promedio S/
PEP130001006	BPICHC1	2025-01	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-02	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-03	0.200	0.200	0.200	0.200	0.200
PEP130001006	BPICHC1	2025-04	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-05	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-06	-.-	-.-	-.-	-.-	0.253
PEP130001006	BPICHC1	2025-07	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-08	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-09	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-10	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-11	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130001006	BPICHC1	2025-12	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130004000	BPICHPC1	2025-01	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130004000	BPICHPC1	2025-02	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130004000	BPICHPC1	2025-03	-.-	-.-	-.-	-.-	0.201
PEP130004000	BPICHPC1	2025-04	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130004000	BPICHPC1	2025-05	0.200	0.200	0.200	0.200	0.201
PEP130004000	BPICHPC1	2025-06	-.-	-.-	-.-	-.-	0.205
PEP130004000	BPICHPC1	2025-07	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP130004000	BPICHPC1	2025-08	-.-	-.-	-.-	-.-	0.210
PEP130004000	BPICHPC1	2025-09	0.211	0.231	0.231	0.211	0.219
PEP130004000	BPICHPC1	2025-10	0.262	0.262	0.262	0.262	0.261
PEP130004000	BPICHPC1	2025-11	0.225	0.265	0.265	0.225	0.244
PEP130004000	BPICHPC1	2025-12	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-

Fuente: SMV

Información General

COTIZACIONES DEL PRECIO DE LA ACCIÓN BPICHC1 DURANTE 2025

Fecha Cotización	Valor	Denominación Social	Fecha Anterior	Cierre Anterior	Cierre Actual	Apertura actual	Máxima Actual	Mínima Actual	Promedio Actual	Monto Negociado
20/03/25	BPICHC1	Banco Pichincha	30/12/21	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	6,000.00
17/06/25	BPICHC1	Banco Pichincha	20/03/25	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	2,299.60
18/06/25	BPICHC1	Banco Pichincha	20/03/25	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.24	2,769.09
24/06/25	BPICHC1	Banco Pichincha	20/03/25	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	4,545.00

COTIZACIONES DEL PRECIO DE LA ACCIÓN BPICHPC1 DURANTE 2025

Fecha Cotización	Valor	Denominación Social	Fecha Anterior	Cierre Anterior	Cierre Actual	Apertura actual	Máxima Actual	Mínima Actual	Promedio Actual	Monto Negociado
27/03/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	8/11/24	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	2,110.70
5/05/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	8/11/24						0.21	168.00
15/05/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	8/11/24	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	20,600.00
20/05/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.21	1,627.72
3/06/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.2	119.80
11/06/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.21	105.00
4/08/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.21	210.00
9/09/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.21	105.00
18/09/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.2	841.40
19/09/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25						0.23	3,219.53
26/09/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	15/05/25	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	0.21	18,388.66
30/09/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	26/09/25	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	0.23	14,787.93
1/10/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	30/09/25	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	9,049.10
17/10/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	1/10/25						0.28	1,416.80
4/11/25	BPICHPC1	Banco Pichincha	1/10/25	0.23	0.27	0.27	0.23	0.24	0.24	18,805.00

Fuente BVL

Información General

Información sobre Valores inscritos en Registros Públicos del Mercado de Valores

Primer Programa de Bonos Corporativos	Monto Emitido	Saldo 31- Dic -24	Número de Bonos Emitidos	Valor Nominal por Bono	Moneda	F. Subasta / Colocación	F. Emisión	Fecha Vencimiento	Tasa Cupón	Plazo	Modalidad Tasa	Código Valor (ISIN)
Primera Emisión del Primer Programa – Serie A	70,000,000	70,000,000	70,000	1,000	MN	4/04/13	5/04/13	5/04/26	6.9000%	13 años	Fija	PEP13000M088
Primera Emisión Privada del Primer Programa	16,422,000	16,422,000	16,422	1,000	MN	16/04/13	16/04/13	16/04/26	6.9000%	13 años	Fija	CVL13000E018
Primer Programa de Bonos Subordinados	**Monto Emitido**	**Saldo 31- Dic -24**	**Número de Bonos Emitidos**	**Valor Nominal por Bono**	**Moneda**	**F. Subasta / Colocación**	**F. Emisión**	**Fecha Vencimiento**	**Tasa Cupón**	**Plazo**	**Modalidad Tasa**	**Código Valor (ISIN)**
Primera Emisión del Primer Programa – Serie A	25,000,000	25,000,000	25,000	1,000	MN	19/07/13	22/07/13	22/07/28	8.5000%	15 años	Fija	PEP13000D012
Quinta Emisión Privada del Primer Programa	8,000,000	8,000,000	8,000	1,000	MN	26/09/14	29/09/14	29/09/29	8.5000%	15 años	Fija	CVL130001BS5
Segundo Programa de Bonos Subordinados	**Monto Emitido**	**Saldo 31- Dic -24**	**Número de Bonos Emitidos**	**Valor Nominal por Bono**	**Moneda**	**F. Subasta / Colocación**	**F. Emisión**	**Fecha Vencimiento**	**Tasa Cupón**	**Plazo**	**Modalidad Tasa**	**Código Valor (ISIN)**
Segunda Emisión (Privada) del Segundo Programa	5,000,000	5,000,000	5,000	1,000	MN	7/10/15	7/10/15	7/10/30	10.3500%	15 años	Fija	CVL13000D226
Quinta Emisión (Privada) del Segundo Programa	2,105,000	2,105,000	2,105	1,000	ME	25/04/16	26/04/16	26/04/26	7.2500%	10 años	Fija	CVL13000D259
Séptima Emisión (Privada) del Segundo Programa	1,170,000	1,170,000	1,170	1,000	ME	3/08/16	4/08/16	4/08/26	6.7500%	10 años	Fija	CVL13000D275
Octava Emisión (Privada) del Segundo Programa-Serie A	3,450,000	3,450,000	3,450	1,000	ME	29/09/16	30/09/16	30/09/26	6.2500%	10 años	Fija	CVL13000D283
Novena Emisión (Privada) del Segundo Programa	4,311,000	4,311,000	4,311	1,000	ME	1/12/16	2/12/16	2/12/26	6.2500%	10 años	Fija	CVL130003P98
Tercer Programa de Bonos Subordinados	**Monto Emitido**	**Saldo 31- Dic -24**	**Número de Bonos Emitidos**	**Valor Nominal por Bono**	**Moneda**	**F. Subasta / Colocación**	**F. Emisión**	**Fecha Vencimiento**	**Tasa Cupón**	**Plazo**	**Modalidad Tasa**	**Código Valor (ISIN)**
Segunda Emisión (Privada) del Tercer Programa	9,900,000	9,900,000	9,900	1,000	ME	23/04/21	23/04/21	23/04/31	5.6000%	10 años	Fija	CVL13000P535