Scotiabank®



Memoria Anual 2024

Firmado Digitalmente por:
FRANCISCO GUILLERMO
SILVA PEREIRA GASTAÑETA
Fecha: 26/03/2025 05:17:33 p.m.

Scotiabank®

02

Índice

Declaración de Responsabilidad	3
Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas	5
Directorio	9
Gerencia	11
Propósito	13
Principales Indicadores	16
Premios y Reconocimientos	19
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano	22
Gestión Financiera	30
Banca Retail	34
Banca Corporativa	38
Banca Comercial	41
Banca Privada	44
Tesorería y Mercados Globales	46
Subsidiarias	48
Digital	51
Marketing	56
Gestión Integral de Riesgos	70
Cumplimiento Normativo	77
Gestión Estratégica del Capital Humano	82
Sostenibilidad	91
Agradecimientos	96
Información Complementaria	98

Scotiabank®

03



Declaración de Responsabilidad

04

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2024. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Lima, 26 de febrero del 2025

Sebastian Ramón Arcuri
Gerente General

Marcelo Rodríguez Barriga
Vicepresidente &
Chief Financial Officer



Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas

Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas

Estimados accionistas, clientes, colaboradores y comunidad en general,

El 2024 marcó el inicio de una recuperación gradual para la economía peruana, luego de varios años en que enfrentó un escenario adverso, consecuencia de efectos persistentes de la pandemia, un prolongado período de inestabilidad política y el Fenómeno del Niño. Así, el PBI creció en 3.3%, luego de haber experimentado una recesión en el 2023. La recuperación se hizo más evidente en el segundo semestre del año, impulsada por el aumento de la inversión pública y la reactivación de la inversión privada, así como por una mayor generación de empleo, favorecida por el dinamismo del sector agroindustrial. Esta creación de empleo y el control de la inflación -se redujo a 2% y se ubicó por primera vez detro del rango meta establecido por el BCR- tuvieron un impacto positivo en el consumo de las familias.

Esta evolución positiva en la actividad productiva del país contribuyó a un mejor desempeño del sistema financiero, que se reflejó en una disminución de la mora y una recuperación gradual del crédito, que creció cerca del 1%.

Hacia una nueva estrategia

En este contexto de mejoría de la economía, Scotiabank Perú ha iniciado el despliegue de una nueva estrategia alineada con la visión global de Bank of Nova Scotia. Esta estrategia pretende alcanzar una senda de crecimiento y rentabilidad sostenible en el tiempo, partiendo de la visión de posicionarnos como el socio financiero más cercano para nuestros clientes. Está basada en tres pilares fundamentales:

1. Constituirnos como el banco de cabecera de nuestros clientes, ofreciéndoles soluciones integrales que acompañen el crecimiento de su negocio.
2. Facilitar el hacer negocios con nosotros, simplificando y mejorando el acceso a nuestros productos y servicios, y proporcionando a nuestros clientes una experiencia excepcional. Este pilar incorpora una nueva visión de la banca internacional de Bank of Nova Scotia, que busca que nuestros clientes puedan realizar transacciones de manera fluida y eficiente a través de distintas jurisdicciones donde el banco tiene presencia.
3. Unidos para ganar ("Win as a team"), que reconoce el papel crucial de cada Scotiabanker en la ejecución de esta nueva estrategia.

Para liderarla, Scotiabank incorporó a Sebastian Arcuri como su CEO y Country Head. Sebastian es un banquero con una gran trayectoria en instituciones financieras globales de Latinoamérica y Asia, que también aporta una valiosa experiencia en el mundo de las Fintech.

Resultados 2024

El 2024 refleja los primeros resultados de esta estrategia. Los depósitos totales crecieron un 12% respecto al 2023, alcanzando un total de S/48 mil millones, alineados con la búsqueda de diversificar la estructura de fondeo. Las colocaciones brutas se contrajeron en 6%,principalmente en el segmento de banca mayorista, lo que responde a un enfoque que prioriza el valor y la relación con el cliente sobre el volumen de negocios. La utilidad neta después de impuestos ascendió a S/958 millones, lo que representa un crecimiento del 30% respecto al año anterior, explicado principalmente por un incremento del margen de operación (9.9%) proporcionalmente superior al correspondiente a los gastos de operación (1.7%).

Estos resultados nos permiten mantenernos como el tercer banco más grande del sistema financiero.

Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas

Avance en Digitalización

Este año también ha sido importante para nuestro proceso de digitalización. Hemos reforzado la escalabilidad, resiliencia y seguridad de nuestras plataformas digitales. Implementamos soluciones avanzadas como la clave dinámica digital y la validación biométrica, reafirmando nuestro compromiso con la seguridad de las transacciones de nuestros clientes. Experimentamos un crecimiento significativo, de 43% con respecto al año previo, en transacciones enviadas desde nuestra solución PLIN. Esta cuenta con aproximadamente 1.2 millones de usuarios activos, que realizan más de 17 millones de pagos mensuales.

Compromiso con el país y la sostenibilidad

En línea con nuestro compromiso con el desarrollo del Perú, hemos otorgado múltiples préstamos relacionados a la sostenibilidad. Estas operaciones no solo generan beneficios económicos, sino que también facilitan la transición energética e impactan positivamente en el medio ambiente.
También nos hemos enfocado en proyectos que proporcionan herramientas y conocimientos a grupos vulnerables.
Este trabajo se materializa a través de nuestra plataforma de inversión comunitaria, ScotiaRISE, mediante la cual establecemos alianzas estratégicas con organizaciones sin fines de lucro y financiamos proyectos de alto impacto social y ambiental. Al cierre del 2024, invertimos en 12 proyectos enfocados en educación financiera, empleabilidad, acción ambiental e inclusión, con incidencia en ocho ciudades: Arequipa, Cajamarca, Cusco, Iquitos, Lambayeque, Lima, Piura y Ucayali.

Nuestros reconocimientos

Este año obtuvimos diversos reconocimientos:

- Fuimos incluidos en el ranking **World's Safest Banks** 2024 de Global Finance como el único banco peruano en la lista.

- Fuimos nombrados la **Mejor Banca Privada** del Perú por nuestra excelencia en gestión y planificación patrimonial.

- **Focus Economics** destacó la precisión de las proyecciones económicas de nuestro equipo de Estudios Económicos.

- Nuestro compromiso con nuestros clientes y el desarrollo del país nos posicionó entre las 12 empresas con mejor reputación, según el monitor de **Merco,** y nos mantiene en



Carta del Presidente del Directorio a los Accionistas

el Top 4 del ranking sectorial de **Merco Responsabilidad ESG.**

· Además, hemos sido reconocidos como una de las 14 mejores empresas para trabajar en el Perú, según el ranking de **Great Place to Work.**
Este reconocimiento también nos distingue como uno de los 7 mejores lugares para trabajar para mujeres, reflejando nuestro compromiso con la inclusión en el entorno laboral.

Perspectivas para el 2025

En Scotiabank enfrentamos este 2025 con optimismo. La economía peruana crecerá cerca del 3%, impulsada por sectores vinculados a la demanda interna y favorecida por la recuperación del consumo privado, en un contexto de mejora de expectativas del consumidor, baja inflación y recuperación del empleo.

Este contexto permitirá una expansión de los créditos, tanto a las empresas como a las personas.
Asimismo, el banco espera mantener una evolución positiva en la captación de depósitos.

En este escenario, Scotiabank continuará desplegando su nueva estrategia, colocando al cliente siempre en el centro de nuestras decisiones y ofreciendo nuestra experiencia como banco global y presencia regional.

Agradecemos a nuestro equipo de líderes y colaboradores por su compromiso, y a nuestros clientes y accionistas por su continua confianza.
En Scotiabank seguimos trabajando con determinación para ser el banco de referencia, ofreciendo soluciones integrales y un servicio excepcional. Reafirmamos nuestra apuesta por el Perú, impulsando un crecimiento sostenible y de oportunidades para todos.



Scotiabank®

09



Directorio

Directorio

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Gianfranco Castagnola Zúñiga

VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Sebastian Ramón Arcuri[1]

DIRECTORES

Ignacio Bustamante Romero[2]

Elena Conterno Martinelli

Ítalo Muñoz Bazán

Alfredo Pérez Gubbins

Eduardo Sánchez Carrión Troncon

Lieneke Schol Calle

Enrique Zorrilla Fullaondo



[1] En sesión de Directorio del 25 de setiembre del 2024 se eligió al señor Sebastian Ramón Arcuri como nuevo Director y Vicepresidente del Directorio.
[2] En sesión de Directorio del 18 de diciembre del 2024 se informó sobre la renuncia formulada por el señor Ignacio Bustamante Romero al cargo de Director.



Gerencia

Gerencia

VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y GERENTE GENERAL (CEO) [1]

Sebastian Ramón Arcuri

GERENTE GENERAL INTERINO [1]

Philip Víctor Seymour

PLANA GERENCIAL

Juan Malagón Hidalgo, **Vicepresidente Senior & Chief Risk Officer**
José Ortiz Fuentes, **Vicepresidente Senior de Operaciones & Tecnología**
Ignacio Sica Aranda, **Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú**
Karol Cobián Pacheco, **Vicepresidente AML & Control Interno**
Carlos Correa Belaúnde, **Vicepresidente de Banca Comercial e Institucional**
Jarco Gil Chau, **Vicepresidente de Auditoría Interna**
María Isabel Grullón Mejía, **Vicepresidente de Recursos Humanos**
Sheila La Serna Jordán, **Vicepresidente de Compliance & AML/ATF**
Maricela Panduro Falcón, **Vicepresidente de Banca Corporativa y Mercado de Capitales**
Francisco Rivadeneira Gastañeta, **Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad, Corporativa y Secretaría General**
Marcelo Rodríguez Barriga, **Vicepresidente & Chief Financial Officer**

[1] En sesión de Directorio del 3 de julio del 2024 se nombró al señor Sebastian Ramón Arcuri como Gerente General (CEO) y Country Head, en reemplazo del señor Philip Víctor Seymour; posición que asumió con fecha 12 de setiembre del 2024.



Propósito

Propósito

En Scotiabank trabajamos cada día con el objetivo de construir un futuro próspero para nuestros clientes, colaboradores, accionistas y la comunidad. Nuestro compromiso con el desarrollo económico y social del Perú es firme y se refleja en nuestras inversiones y operaciones diarias, así como en iniciativas que promueven la educación financiera, la empleabilidad y la inclusión social.

Nuestro objetivo es mantenernos como el socio más confiable y responsable para nuestros clientes, contribuyendo activamente al progreso del país.

Inspiración en nuestra historia y cultura global

Nuestra historia inicia con la materialización de un sueño: el emprendimiento de una pequeña cafetería en Halifax, Canadá. Es de ahí que heredamos el distintivo espíritu de superación que, a lo largo de todo este tiempo, nos ha ayudado a atravesar momentos de desafíos, construyendo en el proceso una sólida relación de confianza con nuestros equipos y millones de clientes alrededor del mundo.

Hace 19 años llegamos al Perú, el 13 de mayo del 2006, con el compromiso de ofrecer los mejores servicios y productos a los peruanos. Hoy, como uno de los bancos más relevantes del sistema financiero nacional, y con más de 5,000 colaboradores llenos de aspiraciones, buscamos contribuir positivamente al desarrollo del país.

Nuestra Cultura: ConexiónScotia

Hemos establecido una visión audaz para el Banco: ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes, logrando un crecimiento sostenible y rentable maximizando el rendimiento total para nuestros accionistas. Para alcanzar este objetivo es fundamental contar con una sólida cultura organizacional.

“Nuestra historia inicia con la materialización de un sueño: el emprendimiento de una pequeña cafetería en Halifax, Canadá”.

En ese sentido, ConexiónScotia representa nuestro compromiso con esta cultura. Estamos enfocados en crear espacios seguros e impulsar equipos de alto rendimiento que aprendan y crezcan constantemente.

Promovemos la responsabilidad, integridad, inclusión y enfoque en el cliente, reconociendo que solo ganamos si lo hacemos juntos como un solo y mismo equipo.

Este compromiso incluye la renovación de nuestros valores, los cuales son la base de todo lo que hacemos, y guían nuestras decisiones e interacciones, asegurando que trabajamos unidos haciaun futuro exitoso:

· Enfoque en el cliente: ofrecemos una experiencia diferenciada que crea valor para nuestros clientes.

· Integridad: tomamos las decisiones correctas para nuestros clientes, entre nosotros y para nuestro Banco.

Propósito

• Inclusión: valoramos las diferencias y aprovechamos las perspectivas diversas.

• Responsabilidad: tomamos la iniciativa para hacer crecer nuestro Banco de forma sostenible y rentable.

Asimismo, los nuevos comportamientos recogen lo que se espera de todos nosotros para impulsar el mejor desempeño:

• Orientarnos a los resultados: nos enfocamos en ofrecer resultados sobresalientes con una mentalidad institucional.

• Definimos el futuro: planificamos para el futuro mientras generamos valor en el presente.

• Esforzarnos por mejorar: liberamos todo el potencial de nuestros colaboradores.

• Ser inclusivos: promovemos activamente la inclusión con pasión y respeto.

Todos los Scotiabankers jugamos un rol importante en la consolidación de la cultura del Banco que responde a la estrategia global de la organización.





Principales Indicadores

Principales Indicadores

	2023	2024
CIFRAS DE BALANCE		
Activos netos	70,421	70,415
Colocaciones brutas	52,533	49,161
Provisión para colocaciones	3,693	3,823
Colocaciones netas	49,155	45,393
Depósitos	43,097	48,342
Patrimonio neto	11,583	11,908
RESULTADOS		
Ingresos por intereses	5,150	5,043
Gastos por intereses	2,233	1,863
Ingresos por servicios financieros netos	509	518
Resultado por operaciones financieras	423	400
Total ingresos	3,850	4,098
Gastos administrativos + D&A	1,625	1,652
Provisiones [1]	1,023	1,110
Utilidad neta	737	958

[1] Incluye provisiones de Créditos Directos + Valuación de Activos y Provisiones excluyendo Deterioro de Inversiones, Deterioro de Activo Fijo y Deterioro de Activos Intangibles.

Principales Indicadores

	2023	2024
EFICIENCIA OPERATIVA		
Productividad	42.2%	40.3%
Rentabilidad sobre activos promedio	1.0%	1.4%
Rentabilidad sobre patrimonio promedio	6.4%	8.4%
CALIDAD DE ACTIVOS		
Cartera atrasada	2,373	2,092
Cartera deteriorada	4,047	3,949
Índice de morosidad	4.52%	4.26%
Provisiones sobre cartera vencida	156%	183%
CAPITALIZACIÓN		
Patrimonio efectivo	10,832	11,357
Activos ponderados por riesgo	72,465	66,260
Ratio de capital global	14.9%	17.1%
Solvencia	16.4%	16.9%
OTROS DATOS		
Número de empleados	5,476	5,811
Número de oficinas	176	150
Número de clientes deudores	525 M	498 M
Número de ATMs	841	808



Premios y Reconocimientos

Premios y Reconocimientos

Merco

· Merco Empresas:
Nos ubicamos en el puesto 12 de las empresas con Mejor Reputación Corporativa en el país.

· Merco Talento:
Obtuvimos el puesto 10 de las empresas con mayor capacidad para atraer y retener talento en el Perú.

· Merco ESG:
Logramos el puesto 13 de las empresas más responsables del país.

Global Finance

· World's Safest Bank 2024:
Somos el banco más seguro del país y uno de los más seguros de América Latina, según la revista Global Finance.

· Best Private Bank Award 2025: Scotia Wealth Management fue reconocida por segundo año consecutivo como la Mejor Banca Privada en Perú por la prestigiosa revista Global Finance.

Certificación Presente

· Fuimos reconocidos por Presente ONG, en el puesto 8, gracias a nuestro compromiso con la diversidad y por ser uno de los Mejores Lugares para el Talento LGBTIQ+.

Certificación Aequales

· Recibimos la certificación que acredita el éxito de nuestra estrategia de equidad de género y diversidad.

Premios y Reconocimientos

Great Place to Work

· Fuimos reconocidos como uno de los mejores lugares para trabajar en el ranking de Great Place to Work (Puesto 14).

· Ingresamos al Top 10 de las mejores empresas para trabajar en el ranking de Mujeres por Great Place to Work (Puesto 7).

· Nos ubicamos en el Top 25 de las mejores empresas para trabajar en el ranking de Diversidad, Equidad e Inclusión por Great Place To Work.

· También destacamos como una de las mejores empresas para trabajar en la Lista de Gestión Sostenible por Great Place To Work (Puesto 13).



Premios ABE

· Conseguimos el máximo reconocimiento en la Categoría 'Employee Experience' gracias a nuestro programa Onboarding 3.0: ExperienciaScotia.

· Quedamos entre los 3 finalistas en las categorías de Aprendizaje & Desarrollo, Bienestar y Aplicación de Tecnología.

Focus Economics

· Gracias a su meticuloso análisis y precisas proyecciones, nuestro Departamento de Estudios Económicos obtuvo importantes posiciones en los Analyst Forecast Awards 2024 de Focus Economics en las siguientes categorías:

- Precio del Petróleo: 1er puesto.
- Precio del Cobre: 2do puesto.
- Precio de la Plata: 2do puesto.
- Precio del Plomo: 2do puesto.
- Precio del Gas Natural: 3er puesto.
- Proyecciones Económicas Perú: 3er puesto.

FOCUSECONOMICS



Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

La Economía Peruana en el 2024

El Producto Bruto Interno (PBI) creció 3.3% durante el 2024, mostrando una reactivación luego de la recesión registrada en el 2023. Este comportamiento estuvo sustentado en la recuperación de los sectores primarios como Agropecuario y Pesca –que se vieron afectados por el Fenómeno El Niño (FEN) en el 2023–, en la mejora en la confianza empresarial –ante el menor ruido político– y en la aceleración del consumo privado por encima de lo esperado –favorecido por la caída de la inflación y la inesperada aprobación del séptimo retiro de los fondos de pensiones (AFP).

Los sectores primarios registraron una evolución positiva, aunque a ritmos diferenciados. Resaltó la notable recuperación de la Pesca (+24.9%), pues la regularización de condiciones oceanográficas post FEN permitió el normal desarrollo de las dos campañas de anchoveta, lográndose una captura mayor a las 4 millones de toneladas.

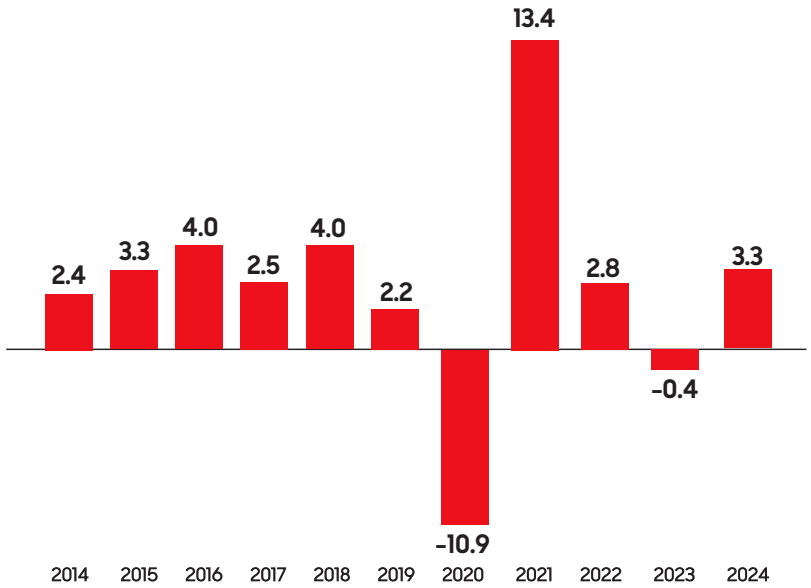
La mayor disponibilidad de esta especie benefició a la industria de harina y aceite de pescado y, por ende, la Manufactura Primaria (+8.6%).

Por su parte, el sector Agropecuario (+4.9%) también se vio beneficiado de condiciones climáticas adecuadas durante la mayor parte del año, favoreciendo la recuperación de cultivos orientados al mercado interno, como papa, maíz, quinua, arroz, así como de cultivos de agroexportación como arándanos.

De otro lado, el sector Minería e Hidrocarburos (+2.0%) mostró una importante desaceleración debido a un efecto base –ya que el 2023 fue el primer año completo de operaciones de la unidad minera de cobre Quellaveco– y a las menores leyes de mineral que afectó la producción de zinc, lo que contrarrestó parcialmente la mayor producción de molibdeno, estaño y oro.

Por su parte, los sectores no primarios asociados a la demanda interna mostraron una importante aceleración en el 2024. Resaltaron Comercio (+3.0%) y Servicios (3.3%), gracias a la evolución positiva del empleo y al mayor poder adquisitivo asociado a la mejora de los ingresos y a la tendencia decreciente de la inflación.

PRODUCTO BRUTO INTERNO (VARIACIÓN % REAL)



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

Dentro de servicios, resaltaron rubros como transporte, beneficiado por el mayor tránsito de personas y carga; alojamiento y restaurantes, por la mayor actividad turística y consumo de alimentos fuera del hogar; y telecomunicaciones, debido a la mayor demanda de internet fijo y móvil. Por otro lado, destacó la parcial recuperación de la Manufactura No Primaria (+2.5%), liderada por la mayor producción de bienes de consumo y de capital ante la expansión del consumo privado y la recuperación de la inversión, respectivamente. Por último, el sector Construcción (+3.6%) se vio favorecido por el significativo aumento de la inversión pública, tanto del gobierno nacional como de los gobiernos locales y regionales, mientras que el consumo interno de cemento proveniente del sector privado se mantuvo estancado, ya que el mayor avance de obras de infraestructura vía Asociaciones Público Privadas (APP) fue contrarrestado por el menor dinamismo de la auto-construcción.

La balanza en cuenta corriente de la Balanza de Pagos registró por segundo año consecutivo un superávit, el cual alcanzó un monto equivalente al 2.2% del PBI, gracias al amplio superávit de la Balanza Comercial, la gradual recuperación de los ingresos por turismo receptivo y al mayor envío de remesas de peruanos en el exterior. Por su parte, la Cuenta Financiera mostró un ingreso neto de capitales, proveniente de la emisión de deuda pública en el exterior por US$3,000 millones y, en menor medida, por la mayor reinversión de utilidades de empresas extranjeras, en especial mineras gracias a la mejora de los precios de los metales. Como resultado, las Reservas Internacionales Netas (RIN) aumentaron en cerca de US$8,000 millones hasta US$78,987 millones, monto equivalente al 28% del PBI, uno de los índices más altos de América Latina.

“El Producto Bruto Interno (PBI) crecio 3.3% durante el 2024, mostrando una reactivacion luego de la recesion registrada en el 2023. Este comportamiento estuvo sustentado en la recuperacion de los sectores primarios como Agropecuario y Pesca”.

La Balanza Comercial registró un superávit récord de US$23,821 millones en el 2024, mayor en 34.7% respecto al 2023, debido a un aumento de las exportaciones respecto al de las importaciones. Las exportaciones alcanzaron US$75,916 millones (+12.4%) impulsadas por los mayores precios del oro, cobre y productos de agroexportación, así como por la recuperación de los volúmenes exportados de harina de pescado. Por su parte, las importaciones ascendieron a US$52,095 millones (+4.5%), favorecidas por las mayores compras de bienes de consumo, en línea con la evolución del consumo privado, y de bienes de capital, ante la gradual recuperación de la inversión privada.

El déficit fiscal alcanzó el 3.6% del PBI durante el 2024, mayor al 2.8% del 2023, situándose por segundo año consecutivo por encima de la meta fijada por el gobierno (2.8% del PBI).

El deterioro de la situación fiscal se debió básicamente a un incremento del gasto público mayor al de los ingresos tributarios. El gasto público (+9.6%) fue impulsado fundamentalmente por los niveles récord de ejecución de la inversión pública (+18.2%) y, en menor medida, por el aumento del gasto corriente (+3.8%), en particular del rubro remuneraciones.

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

En tanto, los mayores ingresos tributarios (+5.8%) se debieron a la evolución positiva de los impuestos que gravan la demanda interna como el IGV interno, el cual se benefició del mayor dinamismo de la actividad económica. Asimismo, se recuperaron los ingresos provenientes del Impuesto a la Renta (IR) del sector minería como consecuencia del alza del precio de los metales.

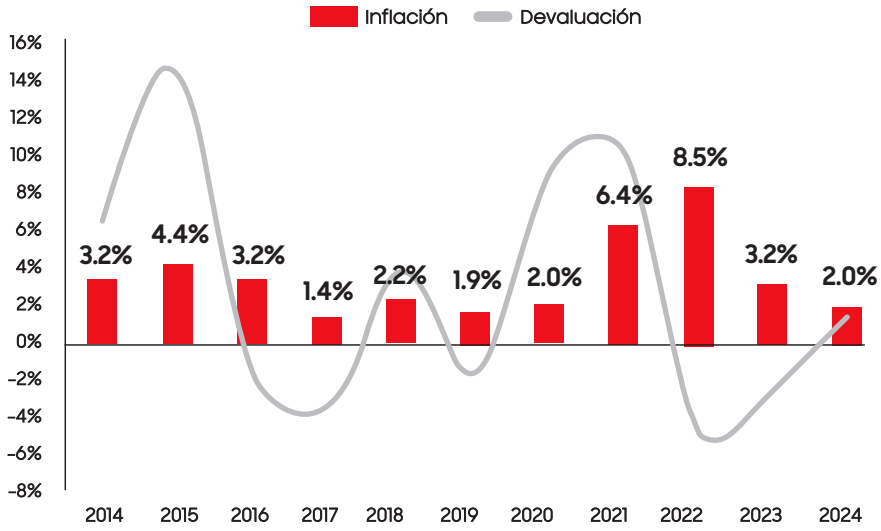
La inflación llegó a 2.0% al cierre del 2024, la más baja entre países comparables en América Latina, en el punto medio del rango meta del BCR y regresó al objetivo luego de cuatro años. La evolución de los precios se caracterizó por una reversión más lenta en los precios de los alimentos y más rápida en los servicios durante el año. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda pasaron de 2.9% en 2023 a 2.6% en 2024, manteniéndose dentro del rango meta por segundo año.

El resultado de la inflación subyacente corresponde a una desaceleración en el componente de bienes, mientras que en servicios se observa un ligero incremento por el aumento en tarifas de agua y transporte aéreo internacional.

La expectativa de inflación a 12 meses descendió de 2.8% en 2023 a 2.5% en 2024, dentro del rango meta mostrando una tendencia decreciente. En este contexto, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) continuó el ciclo de recortes de tasas de interés durante el 2024, pero a un menor ritmo, debido a que aún persistían presiones inflacionarias en las economías avanzadas. Entre enero y diciembre de 2024, la tasa de referencia descendió 150 puntos básicos (pbs), hasta alcanzar 5.00% a fin de año.

El sol se depreció solo 1.5% frente al dólar, luego de una apreciación de 2.6% en 2023, a S/3.76 a fin de periodo. Fue la moneda con mejor desempeño dentro de la región, antes que el peso chileno, el peso colombiano, el peso mexicano y el real brasileño. Ello a pesar de un contexto en que el dólar norteamericano se fortaleció 7.1% con respecto al 2023.

INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN (Fin de periodo)



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

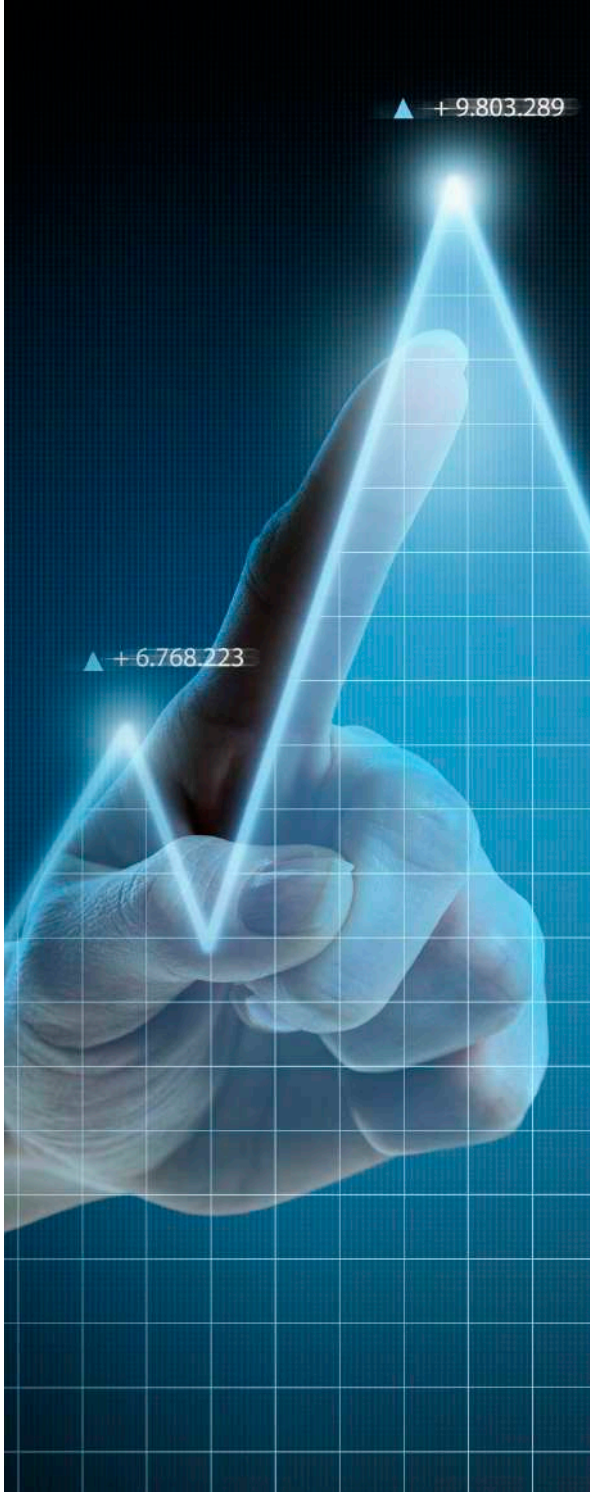
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

El tipo de cambio inició el año ascendiendo desde S/3.73 hasta S/3.81, durante los primeros días del año, siguiendo una trayectoria alcista. Durante la primera quincena de febrero, el tipo de cambio repuntó hasta S/3.88, alcanzando el nivel más alto del año. El tipo de cambio presentó una tendencia al alza, una depreciación de 4.8%, asociado al fortalecimiento del dólar, alta demanda de dólares en el mercado cambiario local, expectativas de tasas de interés altas en EE.UU., preocupaciones por el sector financiero chino y tensiones geopolíticas en Medio Oriente.

En el segundo trimestre del 2024, el sol se depreció en 1.7%. Entre marzo y mayo se observó una tendencia a la baja en un contexto de debilitamiento del dólar, mientras que, en junio, con mayor volatilidad en el mercado financiero internacional, el tipo de cambio subió desde S/3.73 en mayo hasta S/3.84 en junio. La evolución del tipo de cambio estuvo influenciada por cambios en el sentimiento de riesgos, principalmente por las expectativas sobre el inicio de recorte de tasas luego de la publicación de datos de inflación y de crecimiento económico en EE.UU., reducción del diferencial de tasas entre ese país y Perú y el incremento del precio del cobre.

En el tercer trimestre, el tipo de cambio tuvo una tendencia descendente, acumulando una apreciación de 1.7% en el sol. En julio, el tipo de cambio cayó a S/3.73, mientras que el dólar se debilitó 1.7% por los datos no favorables en EE.UU. que indicaban desaceleración en la economía. En este contexto, el sol destacó con el mejor desempeño a nivel regional, impulsado por un diferencial positivo con respecto a la tasa Fed y una mayor oferta de dólares en el mercado cambiario local. A inicios de agosto, la moneda local se depreció por la venta masiva de posiciones de carry trade financiadas por yenes japoneses debido a un cambio de postura de política monetaria en Japón. A finales de agosto, el mensaje de la Fed sobre una postura más dovish impulsó a las monedas emergentes y debilitó el dólar. En setiembre, el tipo de cambio disminuyó de S/3.75 a S/3.70.

Finalmente, en el último trimestre, el tipo de cambio cerró el año en S/3.76, en un contexto de alta volatilidad en los mercados financieros globales.
En noviembre, el sol se apreció 0.4% con respecto a octubre tras conocerse los resultados de las elecciones presidenciales en EE.UU.



Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

Los activos emergentes presentaron un sell-off asociado a apuestas de un dólar más fuerte y tasas de interés más altas. Sin embargo, las presiones se revirtieron durante el mes.

El BCRP intervino en el mercado cambiario realizando ventas de dólares al contado por US$318 MM a lo largo del año. Las ventas de dólares directas se incrementaron 293% frente a las ventas realizadas por US$81 MM en el 2023. Asimismo, estuvo activo en el mercado de derivados, colocando swaps cambiarios, y CDRs, por un total de US$602 millones en términos netos.

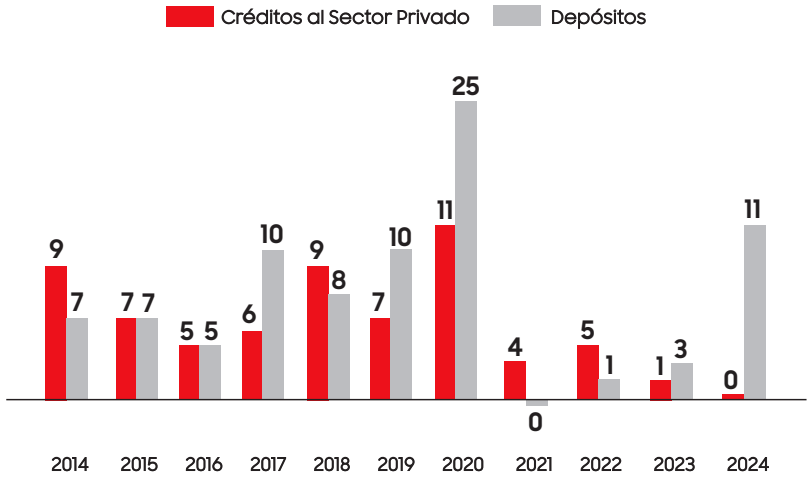
La Reserva Federal de EE.UU. continuó con su ciclo de flexibilización monetaria, reduciendo su tasa de interés de referencia entre setiembre y diciembre de 5.00% a 4.50%, acompañado de una postura cautelosa respecto del control de la inflación. Las expectativas de una tasa de interés alta por más tiempo, debido a la incertidumbre causada por las medidas del nuevo presidente electo, Donald Trump, impulsaron a las tasas de los bonos del Tesoro a niveles de 4.6%.

Las tasas de interés activas de los bancos tuvieron un comportamiento a la baja. La tasa activa promedio en moneda nacional (TAMN) se redujo de 15.9% a fines del 2023 a 14.9% en el mismo periodo de 2024, en línea con la flexibilización de la política monetaria. Del mismo modo, la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) se redujo de 11.0% a 10.6%, en línea con la reducción de tasas de interés por parte de la Reserva Federal. Las tasas de interés pasivas tuvieron un comportamiento similar. La tasa pasiva en moneda nacional (TIPMN) se redujo en 112 puntos básicos (pbs), pasando de 3.55% a 2.43%, y la tasa pasiva en moneda extranjera (TIPMEX) se redujo 20 pbs, pasando de 1.90% a 1.70%.

Por otro lado, el crédito del sistema financiero al sector privado creció 0.5% en 2024, medido con tipo de cambio constante, desacelerándose respecto al 2023 (+1.3%). Los créditos en soles se incrementaron pasando de un crecimiento de 0.7% a 1.6%, mientras que los créditos en dólares desaceleraron de 3.1% a -3.2% en diciembre del 2024.

Los créditos a empresas continuaron en terreno negativo, pero mostraron una recuperación, pasando de -2.3% en diciembre del 2023 a -0.1% en diciembre del 2024,

Crédito y Depósitos del Sistema Financiero (Variación %)



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

debido a las condiciones financieras menos restrictivas, reflejadas en la flexibilización de una política monetaria progresiva. Sin considerar el programa Reactiva, los créditos a empresas desaceleraron de 3.7% a 1.8% en el año. Los créditos a personas también disminuyeron, pasando de 7.1% a 1.3%, en un contexto de pérdida del poder adquisitivo real y consecuente lento dinamismo en la calidad de la cartera de crédito, recuperación del crecimiento económico, y una menor flexibilización monetaria de lo esperada.

El riesgo cambiario crediticio, medido por el nivel de dolarización del crédito, disminuyó ligeramente, de 23.6% a 22.8%, a medida que la tasa de inflación se ha ubicado en el rango meta del BCR, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando dicha institución, con el objetivo d e reducir el riesgo cambiario-crediticio entre los agentes económicos.

Por su parte, el riesgo de crédito del sistema bancario reflejó una mejora de la calidad de la cartera de crédito, pues el ratio de morosidad pasó de 4.3% en 2023 a 3.9% en 2024, mientras que el nivel de cobertura de provisiones se elevó, pasando de 151% a 159% de la cartera atrasada.

En cuanto al ahorro del sistema financiero, compuesto por los depósitos, fondos de pensiones, fondos mutuos, seguros y otras obligaciones del sistema financiero, se mostró una recuperación, pasando de 7.7% en 2023 a 8.1% en 2024, impulsado principalmente por el patrimonio de fondos mutuos (49.4%) y los depósitos (11.5%). Asimismo, se recuperaron los saldos de fondos de pensiones luego del último retiro en agosto de este año. Los depósitos del sector privado pasaron de crecer 2.7% a 11.1% en el año, impulsados principalmente por el aumento de los depósitos a la vista (+15.4%) y por depósitos de ahorro (+13.3%). Contrariamente, los saldos de depósitos de CTS se contrajeron -2.1% debido a que se autorizó la liberación del 100% de la CTS hasta el 31 de diciembre del 2024.

Los ingresos del sistema bancario se redujeron, pasando de representar el 8.2% al 8.0% de los activos totales; mientras que los gastos se redujeron de 56.7% a 48.4% del margen financiero neto, reflejando ganancias de eficiencia. El nivel de rentabilidad sobre el patrimonio se incrementó, pasando de 14.4% en 2023 a 15.5% en 2024, en un contexto de recuperación de la calidad de cartera crediticia.



Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero Peruano

Asimismo, el nivel de rentabilidad sobre el activo total se incrementó, pasando de 1.82% en 2023 a 1.95% al cierre del 2024.

Perspectivas 2025

Según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank, estas son las principales tendencias para la economía peruana en el 2025:

· Las perspectivas de la economía mundial van a depender de las políticas comerciales que implemente Donald Trump bajo su nueva administración como presidente de EE.UU. Esperamos un crecimiento de la actividad económica global ligeramente menor a la registrada durante 2024, la cual, estaría impulsada por Asia, principalmente China e India, mientras que, en Europa, el crecimiento sería muy moderado, por debajo de 1.0%. Por otro lado, vemos que la inflación se mantendría dentro del rango meta en la mayoría de los países y las tasas de referencia tendrían menos recortes que en 2024, manteniéndose en niveles cercanos a los actuales.

· El PBI en Perú crecería en torno al 3% en el 2025, según nuestras proyecciones. Esta evolución positiva sería liderada por sectores vinculados a la demanda interna como Comercio y Servicios, favorecidos por la sostenida recuperación del consumo privado, en un contexto de mejora de expectativas del consumidor, baja inflación y recuperación del empleo. Asimismo, prevemos que continúe la evolución positiva del sector Construcción, aunque esta vez liderado por el sector privado, en particular por la prevista recuperación de la autoconstrucción, pues la inversión pública moderaría su expansión para contribuir a la reducción del déficit fiscal.

· La inflación, así como las expectativas inflacionarias, se mantendrían dentro del rango objetivo del BCRP. Durante la primera mitad del año, esperamos que la inflación anual se aproxime al nivel inferior del rango meta (1.0%), debido a un efecto base y a un menor nivel de precios en el rubro de alimentos. Para la segunda mitad de año, esperamos una ligera aceleración en la inflación, debido también a un efecto base y una corrección de precios en algunos rubros; sin embargo, no sería material, dado que se mantendría cercano al punto medio del rango meta.

· Los bajos niveles de inflación, expectativas de inflación ancladas, actividad económica alrededor del nivel potencial y un tipo de cambio estable entre S/3.70 y S/3.80, dan suficiente tranquilidad al BCR en el manejo de su política monetaria. Esperamos un recorte adicional durante el primer semestre del 2025, con lo cual, la tasa terminal sería de 4.50%

· Es probable que el tipo de cambio continúe en el rango de S/3.70 y S/3.80 durante el año. Esperamos que entre fines del 1T25 e inicios del 2T25 se encuentre alrededor de S/3.70, debido a una fuerte regularización de impuestos ligada a los elevados precios de los metales durante el 2024. Mientras que, para fines de año, esperamos que el tipo de cambio se encuentre más cercano a S/3.80, producto de la campaña de elecciones presidenciales 2026. Las políticas de Donald Trump siempre representarán un riesgo sobre el tipo de cambio.

Gestión Financiera



Gestión Fianciera

Total de activos

Al 31 de diciembre del 2024, el Activo total alcanzó los S/70,415 MM, sin variación considerable respecto al 2023. Se generaron incrementos por el lado del Disponible en +20% (S/+2,211 MM) principalmente por BCRP, y por el lado de Inversiones en +28% (S/+1,873 MM) con mejores resultados en Disponible para la Venta. No obstante, la cartera de Colocaciones Brutas se redujo en -6% (S/-3,371 MM), debido a una disminución de los Préstamos en -8% (S/-2,630 MM).

Colocaciones

14.1%

De participación de mercado en Colocaciones Brutas.
#3 del sistema bancario.

Al cierre del cuarto trimestre del 2024, las Colocaciones Brutas alcanzaron los S/49,161 MM, una disminución de -6% (S/-3,371 MM), debido en su mayoría al -7% (S/-3,273 MM) de las Colocaciones Vigentes .

Asimismo, las principales caídas se observaron en Préstamos, alcanzando los S/29,307 MM (-8% y S/-2,630 MM), Hipotecario S/10,297 MM (-3% y S/-301 MM), Tarjetas de Crédito S/1,279 MM (-5% y S/-73 MM) y Factoring S/1,047 MM (-17% y S/-219 MM). Mientras tanto, los Descuentos se incrementaron en +3% y los Arrendamientos Financieros se mantuvieron constantes respecto al año anterior.

Calidad de activos

El índice de morosidad (cartera atrasada / colocaciones brutas) del periodo fue de 4.26%, 26 puntos básicos por debajo del 2023 por una menor cartera atrasada S/2,092 MM (-12% y S/-281 MM). El Banco registra las provisiones regulatorias para su cartera de créditos de acuerdo con las normas emitidas por la SBS. En ese sentido, las Provisiones de Colocaciones aumentaron en +4% (S/+131 MM) sobre el nivel del año anterior.

Total de pasivos

12.2%

De participación de mercado en Depósitos.
#4 del sistema bancario.

Al 31 de diciembre del 2024, el total de Pasivos alcanzó los S/58,507 MM, manteniéndose sin variación considerable respecto al ejercicio anterior. A pesar de ello, resaltamos un incremento significativo de los Depósitos en +12% (S/+5,244 MM) y un aumento de los Fondos Interbancarios en S/+116 MM. Los Depósitos lograron un total de S/48,342 MM, incrementando en +12% los Depósitos en moneda nacional, representando el 60% sobre el total, y en +11% los Depósitos en moneda extranjera, representando el 40% sobre el total. En esa misma línea, los Depósitos Vista alcanzaron los S/19,337 MM (+25% y S/+3,838 MM A/A) y los Depósitos a Plazo, S/16,104 MM (+13% y S/+1,837 MM A/A).

Patrimonio

Al cierre del 2024 el Patrimonio Neto ascendió a S/11,908 MM (+3% y S/+326 MM). Dicho efecto se debe al Resultado Neto del ejercicio, el cual incrementó a S/958 MM, (+30% y S/+221 MM) respecto al año anterior.

Ratio de capital

Para fines de diciembre del 2024, el ratio de capital global de Scotiabank Perú fue 17.1%, por encima del límite legal mínimo de 9.5%.
Además, el ratio de capital global aumentó en 219 puntos básicos respecto al año anterior (14.9%),

debido al aumento del patrimonio efectivo en +4.9% y a la disminución de los activos ponderados por riesgo (-8.6%).

El patrimonio efectivo total de Scotiabank ascendió a S/11,357 MM al finalizar el año 2024, superando por S/525 MM (+4.9%) al del 2023, debido al incremento en la utilidad neta anual, la menor deducción por subsidiarias y goodwill, una menor pérdida por valorización de inversiones, compensada parcialmente con la reducción en bonos subordinados y las menores provisiones relacionadas a los menores activos ponderados por riesgo de crédito.

El total de Activos Ponderados por Riesgo (APR), el cual incluye riesgo de crédito, mercado y operacional, alcanzó los S/66,260 MM al cierre de diciembre del 2024, mostrando una disminución de -8.6% respecto al 2023. Esto se debe al menor APR de crédito, relacionado con la reducción de colocaciones brutas en el mismo periodo.

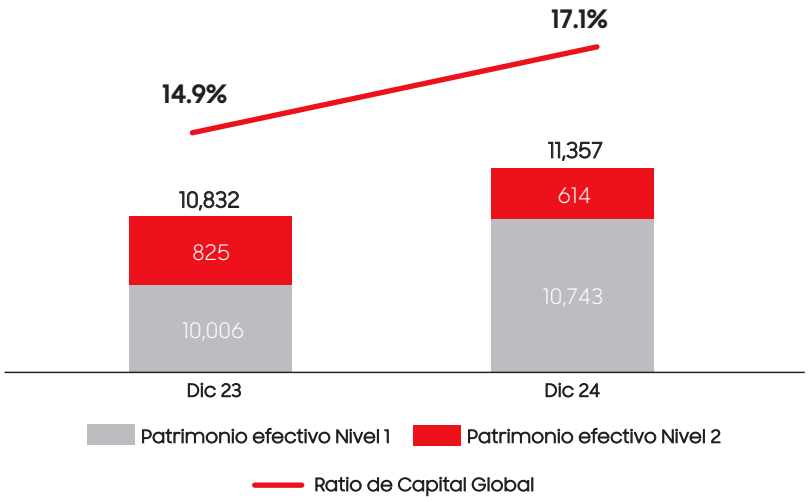
El requerimiento patrimonial por riesgo de crédito, mercado y operacional a diciembre de 2024 es de S/6,327 MM; a ese monto se le agrega el requerimiento regulatorio de colchones y el adicional por un monto de S/1,722 MM, el cual es -6.8% inferior al de doce meses atrás.

Esto se debe a la tendencia decreciente de los activos ponderados por riesgo, así como a la reducción del factor de concentración de mercado, compensado con el avance en la adecuación a Basilea III del colchón de conservación.

Al cierre del 2024, el requerimiento regulatorio total asciende a S/8,050 MM, mientras que el patrimonio efectivo suma S/11,357 MM. Esto muestra un superávit de patrimonio efectivo de S/3,308 MM.

Los ratios de solvencia de Capital Ordinario Nivel 1 y el Ratio de Capital Nivel 1, muestran niveles satisfactorios. El primero cerró el año en 16.2%, superando ampliamente el mínimo actual a diciembre de 2024 de 4.275% según adecuación regulatoria, y cubriendo también holgadamente los colchones regulatorios. Por su lado, el segundo alcanzó un nivel de 16.2%, mostrando amplio superávit respecto al mínimo regulatorio a diciembre del 2024 de 5.70% y a los requerimientos de colchones regulatorios.

Patrimonio Efectivo S/MM y Ratio de Capital Global %



Gestión Financiera

Estado de Resultados Acumulados
Enero a Diciembre 2024

Scotiabank (PEN MM)	Resultados Acumulados		Variación	
	Ene-Dic 23	Ene-Dic 24	Abs.	%
Ingresos por Intereses	5,150	5,043	-107	-2%
Gastos por Intereses	2,233	1,863	-370	-17%
Provisiones para Créditos Directos	1,014	1,146	132	13%
Ingresos por Servicios Financieros	921	939	18	2%
Gastos Por Servicios Financieros	411	421	10	2%
Resultados por Operaciones Financieras (ROF)	423	400	-23	-5%
Gastos de Administración	1,553	1,587	33	2%
Depreciaciones y Amortizaciones	71	66	-5	-8%
Valuación de Activos y Provisiones	244	205	-39	-16%
Otros Ingresos y Gastos	44	43	-1	-3%
Impuesto a la Renta	274	181	-94	-34%
Utilidad Neta	**737**	**958**	**221**	**30%**

Los Ingresos por Intereses se redujeron en -2% (S/-107 MM), principalmente debido a la disminución de la Cartera de Créditos en -5% (S/-233 MM), la cual fue parcialmente compensada por un mayor Disponible en +21% (S/+61 MM) y por Inversiones Disponibles para la Venta en +24% (S/+60 MM). Por otro lado, se obtuvieron resultados positivos en cuanto al costo de fondos, dada la disminución de los Gastos por Intereses en -17% (S/-370 MM), por la reducción de Adeudos en un -21% (S/-124 MM) y Cuentas por Pagar en -35% (S/-49 MM).

En tanto, los Ingresos por Servicios Financieros incrementaron un +2% (S/+18 MM) debido a mejores Ingresos por Créditos Indirectos en +17% (S/+14 MM). Mientras que, los Gastos por Servicios Financieros crecieron de manera proporcional en +2% (S/+10 MM). Por otro lado, los Resultados por Operaciones Financieras tuvieron una desviación de un -5% (S/-23 MM), afectada por el acuerdo de venta de la subsidiaria CrediScotia Financiera por S/273.6 MM en mayo del 2024.

Finalmente, los Gastos de Administración tuvieron un ligero incremento de un +2% (S/+33 MM), mientras que la Depreciación y Amortización disminuyó en un -8% (S/-5 MM). Por consiguiente, la Utilidad Neta del Ejercicio 2024 ascendió a S/958 MM, un incremento del 30% (S/+221 MM).



Banca Retail

Banca Retail

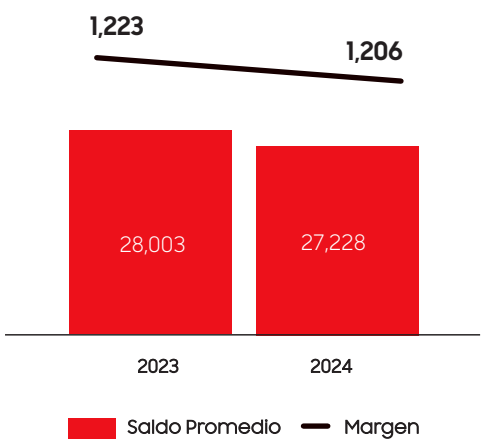
Construimos una oferta de valor basada en las necesidades de clientes del segmento Banca Personal, Negocios Pyme y Banca Empresa Retail. Actualmente, contamos con las siguientes coberturas físicas:

- 150 agencias: 91 en Lima (incluye 2 agencias especiales) y 59 en provincias.
- 11,442 cajeros corresponsales: 3,010 en Lima Metropolitana y Callao y 8,432 en provincias.
- 808 cajeros automáticos en Lima y provincias.

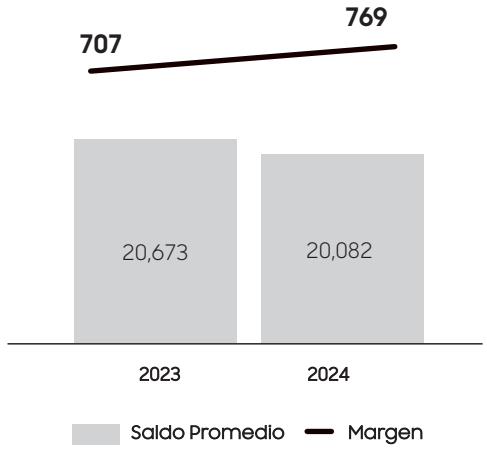
Durante el 2024, nos enfocamos en incrementar el número de clientes principales y reducir la exposición de riesgo del portafolio, a través del fortalecimiento del perfil de los clientes captados.

Como resultado, los ingresos de Retail del 2024 fueron de S/2,612 MM, lo cual representa un crecimiento de 4% en comparación con el 2023, a pesar de haber tenido un decrecimiento de 4% en las colocaciones directas.

Colocaciones Retail
PEN MM[1]



Depósitos Retail
PEN MM[1]



Captaciones

En diciembre del 2024, el saldo promedio de depósitos Retail alcanzó los S/20,082 millones, incrementando en 9% los ingresos respecto a 2023. Estos resultados se lograron a través de la gestión del pricing en segmentos y canales, adecuaciones de los productos enfocados en la digitalización y enfoque en la captación de clientes con potencial de cross-sell.

El banco mantiene una variedad de productos que cubren las diferentes necesidades de los clientes. Entre ellos, destacan:

- **Cuenta Sueldo:** con beneficios para trabajadores dependientes.
- **Cuenta Digital:** es 100% digital, sin mantenimiento y brinda operaciones gratis por aplicativo móvil y página web.
- **Cuenta Power:** una cuenta de ahorros que paga intereses atractivos, y a la vez les permite disponer de los mismos a los clientes.
- **Depósito a Plazo:** el cliente puede obtener una tasa de interés mayor de acuerdo con el monto y periodo de permanencia (plazo).

[1] Saldos promedio enero a diciembre 2024. Vista gestión interna.

Banca Retail

Adicionalmente, en 2024 lanzamos una nueva estrategia: "Scotia Combos", que busca generar mayor engagement con los clientes otorgándoles beneficios diferenciados al tener una combinación de productos de cuentas transaccionales (Cuenta Sueldo o Cuenta Digital) y una cuenta de inversión (Cuenta Power). Esta nueva oferta de valor refuerza nuestra estrategia de visión cliente, donde buscamos ser su banco principal, incrementar el cross-sell e incentivar la digitalización.

Tarjetas de crédito

Durante el 2024, nos enfocamos en fortalecer el programa de lealtad con el objetivo de aumentar el uso de billeteras digitales, y así impulsar la digitalización y la transaccionalidad de nuestros clientes. Como resultado, logramos incrementar en un 30% el uso de esta funcionalidad y la principalidad.

Además, con estas estrategias de fortalecimiento de relación con el cliente logramos incrementar el ticket promedio por cliente en 10% respecto a 2023, reducir en 14% el parque de tarjetas inactivas y tener un ingreso 4% mayor que en 2023.

Préstamos personales

En 2024, mejoramos la exposición al riesgo de la cartera al enfocarnos en ventas a clientes con mejores perfiles financieros, lo que resultó en una mayor participación de clientes afluentes. Esto permitió incrementar los ingresos de Libre disponibilidad y Prestabono en un 3% en comparación con 2023. Además, se desarrollaron dinámicas comerciales que utilizaron una combinación de canales organizados según nuestros modelos de propensión, favoreciendo así la colocación de tickets de alto valor.

Banca afluente

Durante el 2024, nos enfocamos en atraer y mantener sólida nuestra cartera de clientes de alto valor. Por ello, trabajamos en el fortalecimiento de la relación con este grupo de clientes a través de modelos de atención personalizados, ofreciendo tasas de interés diferenciadas, así como experiencias y beneficios exclusivos. De esta manera buscamos ofrecer un servicio acorde a sus diversas necesidades. Adicionalmente, reforzamos la oferta de valor a través de agencias remotas para nuestros clientes digitales, mejorando la experiencia y vinculación.



Banca Retail

Seguros
Los ingresos por Seguros durante el 2024 ascendieron a S/142.1 MM. En ese periodo, centramos nuestros esfuerzos en entender las necesidades y preferencias de nuestros clientes para ofrecerles productos y soluciones de alto valor. Actualmente seguimos trabajando en nuestra relación con BNP Paribas Cardif para continuar desarrollando mejoras en la oferta de valor de los seguros y el servicio posventa, principalmente en el servicio de atención en los momentos críticos de uso.

Hipotecarios
En diciembre del 2024 desembolsamos S/150 MM, lo que representa un 19% de incremento con respecto a mismo periodo de 2023. El saldo promedio se mantuvo en S/12.3 MM durante todo el año 2024, aún así obtuvimos 4% más de ingresos que el año previo.

Small Business
Durante el año 2024 fortalecimos el compromiso con nuestros clientes, ofreciendo soluciones financieras personalizadas para atender sus necesidades. Asimismo, reforzamos nuestra estrategia digital en todos nuestros subsegmentos, con foco en incrementar la adopción de plataformas virtuales y herramientas clave para la administración de flujos del negocio. Consolidamos nuestro rol como aliados estratégicos para el éxito de los emprendimientos y las pequeñas empresas del Perú.

Distribución
En los Canales de Distribución, Red de Agencias, Ventas Dirigidas Personas, Ventas Payroll, Banca Remota y Banca Empresa Retail nos enfocamos en mejorar la experiencia del cliente, crecer en principalidad con la tenencia de productos, y la digitalización. Todo esto a través de la Ruta de Principalidad y nuestros Fundamentos de Servicios para asesorarlos en base a sus necesidades con un enfoque de relación multiproducto y multiservicio, basado en nuestras políticas de Know Your Customer (KYC) y de Prevención de Lavado de Activos.

Asimismo, la estrategia de distribución es un modelo operativo regional, centrado en el cliente y orientado al segmento, que permite una mayor principalidad, escala, eficiencia y una cultura de ejecución y riesgo (AML & KYC).

Para lograrlo, el equipo de Distribución se organizó considerando sus principales responsabilidades:

· Ser uno de los canales para la venta de productos y servicios retail.
· Profundizar en las relaciones y brindar un servicio excepcional a cada cliente.
· Mantener nuestra productividad en los mejores niveles del mercado, aplicar de forma consistente las disciplinas de ventas y servicio, y apoyar a nuestros ejecutivos comerciales con el *coaching* necesario para que cumplan con sus objetivos de venta.

Este año ha sido clave para consolidar nuestro nuevo modelo de atención remota relacional para clientes del Segmento Preferente: Scotia Access. Este modelo está enfocado en cumplir con el plan de negocios (ventas, volúmenes, crecimiento de saldos activos y pasivos, ingresos, ***cross-sell,*** cobranza y pulso relacional), incrementar la productividad y la principalidad de la relación con nuestros clientes personas naturales.

Hacia finales de 2024, nos reorganizamos y nuestro equipo de Ventas Dirigidas Empresas fue repotenciado, sumando toda la experiencia y conocimiento de nuestros Especialistas de Activos y Especialistas de Pasivos en Banca Negocios y Empresa, al de los Coordinadores de Ventas. Este equipo se enfocó en cumplir el plan de negocios (ventas, volúmenes, crecimiento de saldos activos y pasivos, ingresos, *cross-sell* y cobranza), incrementar la productividad y la principalidad de la relación con nuestros clientes personas jurídicas.

También contamos con ScotiaOne, una banca de atención especializada para todos los colaboradores del Grupo Scotiabank, que brinda soluciones exclusivas con los mejores productos financieros y con las mejores condiciones del mercado.



Banca Corporativa

Banca Corporativa

Atendemos a clientes Corporativos, Instituciones Financieras y Bancos Corresponsales. Además, construimos sólidas relaciones a largo plazo con nuestros clientes, enfocándonos en apoyarlos en expandir su negocio, así como en lograr sus requerimientos de capital a través de estrategias de largo y mediano plazo. Para ello, ofrecemos una gran variedad de productos corporativos diseñados a la medida de sus necesidades, que pueden ir desde estructuras más simples, como préstamos bilaterales, hasta emisiones de deuda en los mercados de capitales y derivados financieros.

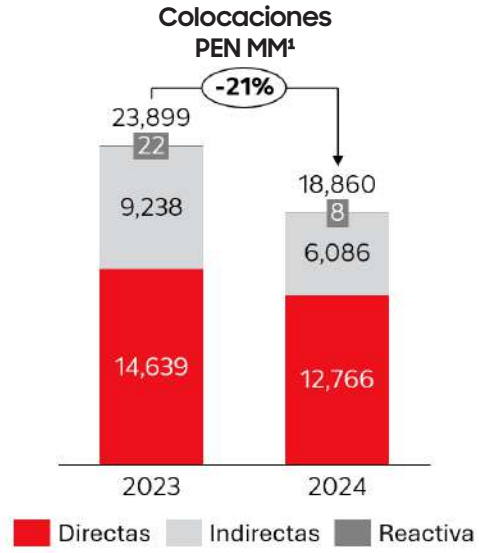
Estamos presentes en todos los sectores, entre los que destacan:

Sectores

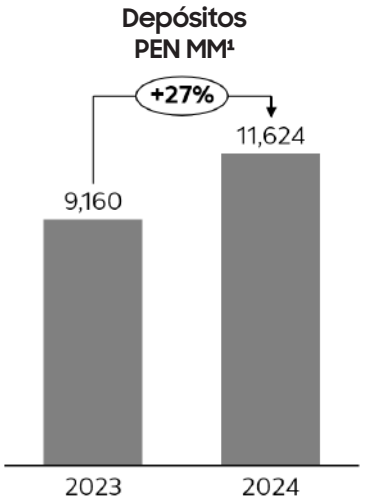
- Minería
- Alimentos y Bebidas
- Distribuidoras Mayoristas
- Multinacionales
- Auto, Plásticos y Textiles
- Pesca y Agropecuario
- Inmobiliario y Hotelería
- Telecomunicaciones & Industrias Diversas

[1] Saldos promedio de diciembre. Vista gestión interna.

Durante el año 2024, alcanzamos un volumen de colocaciones de S/18,860 MM.



Mientras que el volumen de depósitos y otras obligaciones alcanzó los S/11,624 MM.



Principales Transacciones de Banca Corporativa

Lending and Debt Capital Markets Investment Banking Tombstones 2024

Lending

TRUPAL

PEN 150,000,000

Club Deal

Joint Lead Arranger, Joint Bookrunner, Agent & Lender

December 2024

Lending

ö WOW

PEN 497,820,000

Syndicated Loan

Sole Lead Arranger & Bookrunner

December 2024

Lending

GLL Latam Fibra

US$ 14,400,000

Term Loan

Sole Arranger, Bookrunner & Lender

December 2024

Lending

MALL AVENTURA

PEN 350,000,000

Bridge Loan

Sole Arranger, Bookrunner & Lender

November 2024

Lending

alicorp

US$ 120,000,000

Term Loan

Senior Mandated Lead Arranger & Lender

August 2024

Lending

GLL Latam PAL400

US$ 10,500,000

Sustainability-Linked Loan

Sole Arranger, Bookrunner & Lender

July 2024

Lending

OLYMPIC PERÚ INC. SUCURSAL DEL PERÚ

US$ 14,000,000

Term Loan

Sole Arranger, Bookrunner & Lender

June 2024

Lending

GOLD FIELDS

US$ 85,000,000

Revolving Credit Facility

Joint Lead Arranger & Bookrunner

May 2024

Lending

NGR

PEN 110,000,000

5-yr Senior Unsecured Club Deal

Arranger & Lender

March 2024

Lending

Mall del Sur

PEN 35,000,000

Term Loan

Sole Arranger & Lender

February 2024

DCM

MALL AVENTURA

PEN 400,000,000

Private Securitized Bonds due 2044

Sole Arranger, Placement Agent & Rating Advisor

December 2024

DCM

ParqueArauco

PEN 150,000,000

Private Unsecured Bonds due 2039

Sole Arranger, Placement Agent & Rating Advisor

October 2024



Banca Comercial

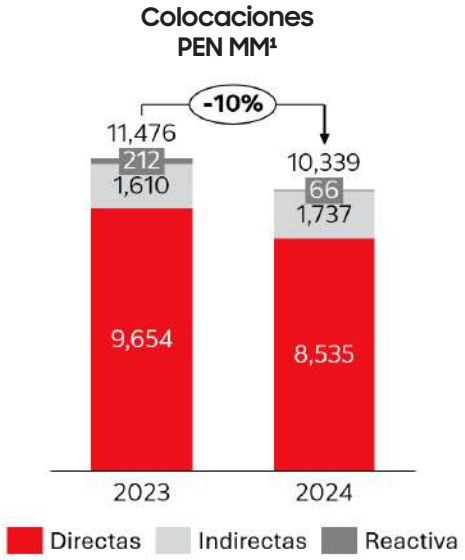
Brindamos atención a clientes Comerciales, Institucionales y Negocios Inmobiliarios. Nos enfocamos en el desarrollo de relaciones sólidas con nuestros clientes a través de la expansión, consolidación y atención física en las diferentes ciudades del país. Asimismo, ofrecemos una gran variedad de productos y servicios, como Finanzas Estructuradas, Arrendamiento Financiero, Financiamientos de Capital de Trabajo y Productos y Servicios Transaccionales. Además, contamos con áreas de soporte como Soluciones de Créditos y Gestión de Portafolios.

Nuestro negocio se subdivide en cinco Bancas:

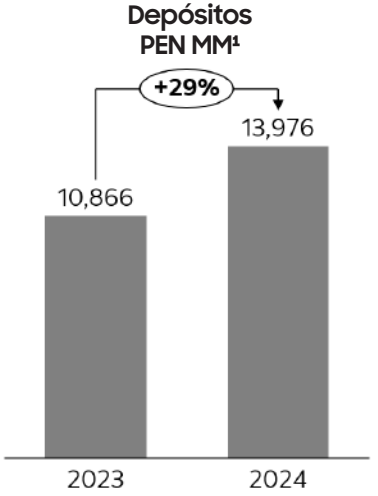
Banca Comercial

- Grandes Empresas
- Medianas Empresas
- Empresa Provincias
- Banca Institucional
- Banca de Negocios Inmobiliarios

Durante el año 2024, alcanzamos un volumen de colocaciones de S/10,339 MM.



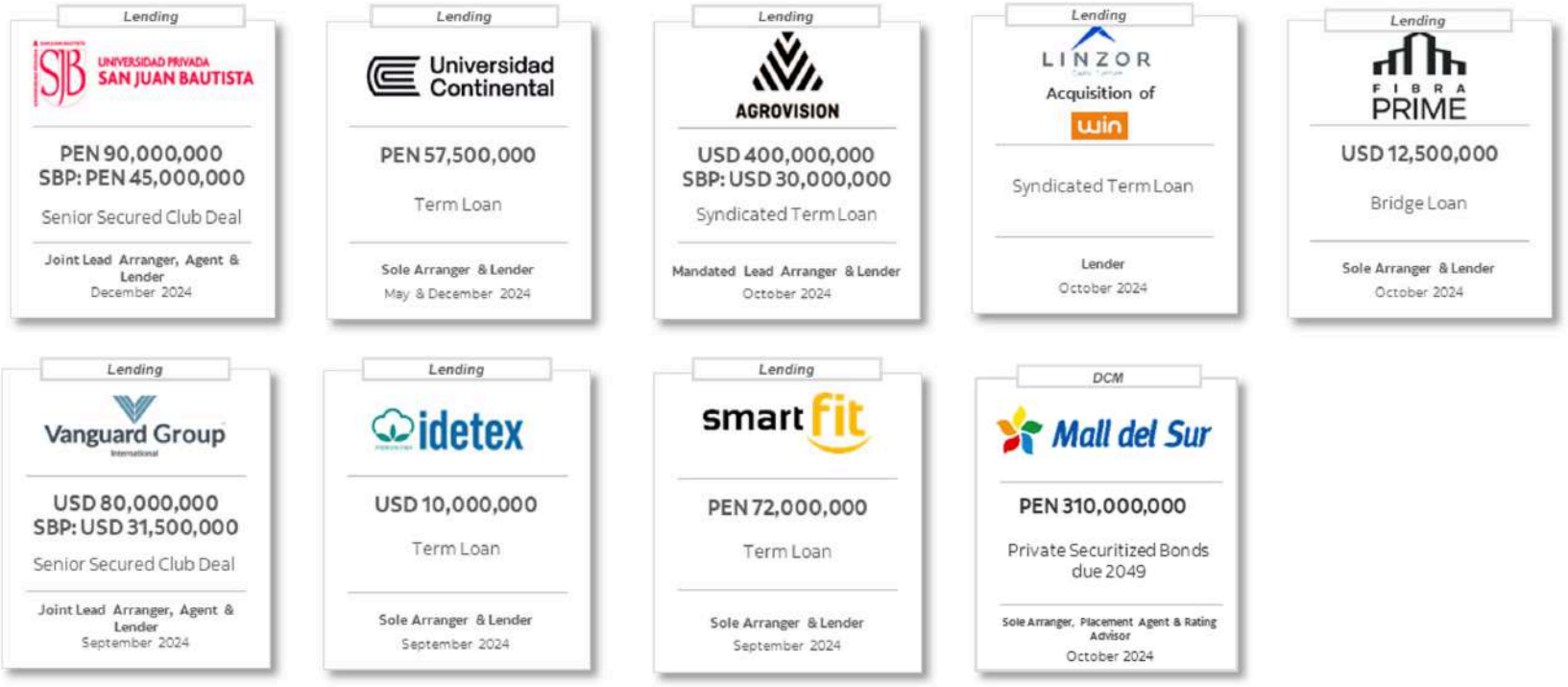
Mientras que el volumen de depósitos y otras obligaciones alcanzó los S/13,976 MM.



¹ Saldos promedio de diciembre. La información de la Banca de Negocios Inmobiliarios se incluye en el 2023 para efectos de comparación. Vista gestión interna.

Principales Transacciones de Banca Comercial

Lending and Debt Capital Markets Investment Banking Tombstones 2024





Banca Privada

Banca Privada

Nos enfocamos en atender clientes de alto patrimonio que tienen activos invertibles de al menos US$500,000. Además, ofrecemos servicios de gestión patrimonial para clientes multijurisdiccionales en la planificación, conservación y transferencia de su patrimonio.

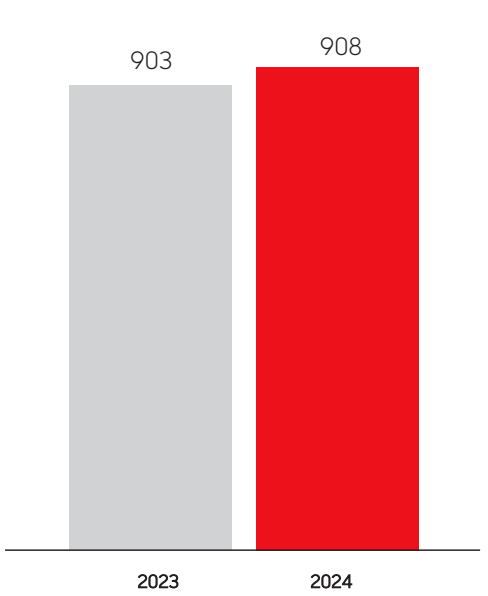
Nuestra oferta de valor cuenta con un amplio portafolio de productos y servicios, como asesoría en la gestión de inversiones a través de fondos mutuos, productos estructurados, ETF, así como posiciones directas en acciones o bonos locales e internacionales. También ofrecemos soluciones de crédito cross-border especializados y a la medida, derivados de cobertura, fideicomisos locales e internacionales, así como referimiento a soluciones bancarias y de inversión offshore, además de los productos bancarios tradicionales.

Nuestros clientes reciben un servicio especializado del equipo de gestión patrimonial, conformado por gestores de patrimonio, asesores de inversión y asesores de crédito, quienes aportan su experiencia y habilidades para administrar su patrimonio, junto a un equipo de expertos en el desarrollo de productos y de la estrategia de inversión.

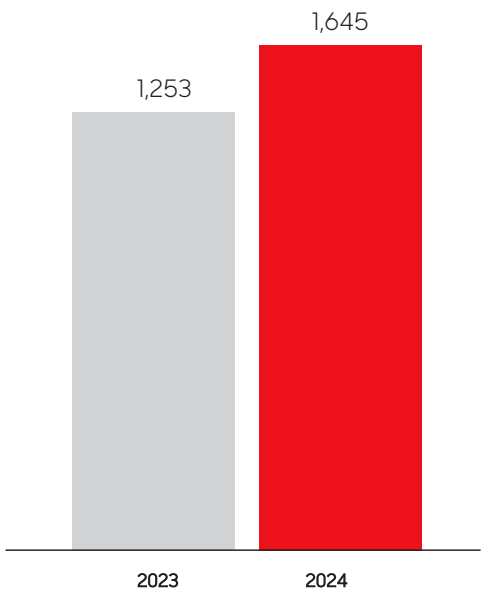
Determinados a brindar la mejor atención a nuestros clientes, durante el 2023, logramos mantener, en promedio, indicadores de satisfacción del cliente por encima del 80%. Además, recibimos el reconocimiento de la prestigiosa revista Global Finance como la Mejor Banca Privada para el 2024 en Perú.

En diciembre del 2024, el saldo promedio de colocaciones de Banca Privada alcanzó S/908 millones, con un crecimiento de +0.5% respecto al 2023; mientras que el saldo promedio de depósitos llegó a los S/1,645 millones, cifra superior en un 31.3% respecto al 2023.

Colocaciones Privadas PEN MM[1]



Depósitos Privados PEN MM[1]



[1] Saldos promedio de diciembre. Vista gestión interna.

Scotiabank®

46



Tesorería y Mercados Globales

Tesorería y Mercados Globales

Mercados globales

Atendemos a clientes locales y globales con asesoramiento y soluciones financieras líderes en el mercado. Aprovechamos nuestras capacidades regionales e institucionales para ser reconocidos como un Banco Mayorista Líder en el Perú y en las Américas, ofreciendo un crecimiento rentable para nuestros accionistas.

#3

Market Share AFP[1]

#3

Outstanding Forwards / CCS

Banca Corporativa[2]

Nuestra estrategia está enfocada en tres aspectos clave:

• **Cliente:** Aumentamos la relevancia de Mercados Globales, incrementando los ingresos no financieros y la participación de cartera al ofrecer soluciones superiores a los clientes corporativos, incluyendo soluciones de estructura de capital completas.

• **Producto:** Reforzamos los servicios de asesoramiento y productos de mercado de capitales para dar un mejor soporte a las necesidades de nuestros clientes. Desarrollamos capacidades de negociación electrónica para mejorar la experiencia del cliente; incrementamos la competitividad y modernizamos las plataformas tecnológicas, con un enfoque en la transformación digital.

• **Geografía:** Construimos negocios locales top-tier y negocios transfronterizos, aprovechando nuestra huella global única para servir mejor a nuestros clientes.

Finalmente, nuestro propósito de "Ser el mejor Banco de Mercados Globales en el Perú" nos ha llevado a liderar el mercado local con las mejores prácticas, brindar más y mejores productos, contribuir con el Gobierno, Reguladores y Supervisores, así como ser uno de uno de los mejores lugares para trabajar.

Tesorería

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

Asimismo, mantenemos el nivel óptimo de costo de fondos del Banco y su debida composición, encargándonos de conducir las estrategias de financiamiento de corto, mediano y largo plazo, a través del mercado de Money Market, mercados de derivados, Repos y de capitales, y de coordinar con las áreas comerciales el crecimiento permanente de los depósitos, core y non-core, de clientes Retail y Wholesale, diversificando sus fuentes de financiamiento.

[1]Fuente: Último reporte de la SBS, Composición Específica de las carteras administradas por las AFP - agosto 2024.
[2]Fuente: SBS



Subsidiarias

Subsidiarias

Scotia Contacto

Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., con nombre comercial Scotia Contacto, es una Empresa de Servicios especializada en desarrollar actividades tales como: operar el Contact Center de Servicios, así como la inversión en bienes y valores, entre sus más importantes servicios, acompañando la actividad comercial de las operaciones locales de Scotiabank.

Cuenta con un Contact Center propio de 676 posiciones. Scotiabank Perú S.A.A., es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Scotia Fondos

Empresa administradora de cuarenta y dos fondos mutuos con patrimonios que, sumados, alcanzan S/9,000 MM al cierre del 2024. Durante el año pasado, desplegó una estrategia enfocada hacia la oferta de valor de fondos de renta fija y renta variable para ofrecer al cliente un portafolio de inversiones diversificado. La utilidad neta del ejercicio 2024 alcanzó los S/34.5 MM. La participación de mercado en fondos mutuos es 18.67% en patrimonio administrado, ubicándose como la tercera mayor administradora de fondos mutuos del país. Scotiabank Perú S.A.A. es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Scotia Bolsa

Casa de Bolsa con S/3,800 MM en volumen negociado en la bolsa local durante el 2024 y una participación equivalente al 8.2% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima – BVL, lo que la ubica como la cuarta sociedad agente de bolsa del mercado peruano. Los ingresos de la casa de bolsa provienen de operaciones de personas naturales en un 67%, y de operaciones institucionales en un 33%. Scotiabank Perú S.A.A., es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Scotia Titulizadora

Su objeto social es la realización de todos aquellos actos, contratos, negocios y operaciones permitidos a las sociedades titulizadoras por la legislación del mercado de valores. A diciembre del 2024, administra dieciséis (16) patrimonios autónomos por un monto total de activos ascendente a S/2,5 MM, más de la mitad de ellos corresponde a negocios



Subsidiarias

generados por clientes del Banco. Scotiabank Perú S.A.A., es propietaria del 100% del accionariado representativo de su capital social.

Caja Cencosud

Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A. (anteriormente Banco Cencosud S.A.) fue constituida el 23 de marzo de 2011, iniciando operaciones el 2 de agosto de 2012. Posteriormente, el 26 de febrero de 2019, la SBS autorizó la conversión del Banco a Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú S.A. Finalmente, el 17 de junio del 2020, la SBS autorizó la modificación de denominación social a Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

La entidad actualmente tiene como principales accionistas a Scotiabank Perú S.A.A. y Cencosud Perú S.A., quienes poseen el 51.0% y 49.0% de las acciones, respectivamente; empresas que con fecha 1 de marzo de 2019 se unieron para formar una alianza comercial.

La Caja otorga tarjetas de crédito, ofrece productos financieros y capta depósitos del público (depósitos a plazo y CTS), siendo sus principales canales de comercialización la red de agencias con 63 oficinas, la fuerza de ventas externa y los call center.

La Alianza Scotiabank Cencosud en 2024, en su sexto año de vigencia, presentó progresos sobre todo en la segunda mitad del año: aumento del revenue en 8%, mejora de la eficiencia operativa (60.3% vs. 63.6%) y mejora en calidad de cartera (PCL de 15.8% vs. 18.6%). El primer semestre del 2024 el sector consumo siguió presentando niveles de alta morosidad, muy diferente al ocurrido en la segunda mitad del año donde la calidad de cartera mejoró notoriamente en el sector consumo y en la Caja. En consecuencia, la Caja obtuvo PEN -10.4 MM de resultado neto de impuestos, un saludable ratio de capital global (RCG) de 14.44%. Las colocaciones brutas totalizaron S/495 MM.

CrediScotia

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

Otorga créditos de consumo a través de una red multicanal con 123 oficinas a nivel nacional. CrediScotia cerró el año 2024 con S/2,349 MM de colocaciones brutas, manteniendo el segundo lugar entre las empresas financieras. Los depósitos totalizaron S/1,278 MM y el saldo de certificados de depósitos fue de S/388 MM. Al cierre del 2024, CrediScotia generó una utilidad de S/47 MM.



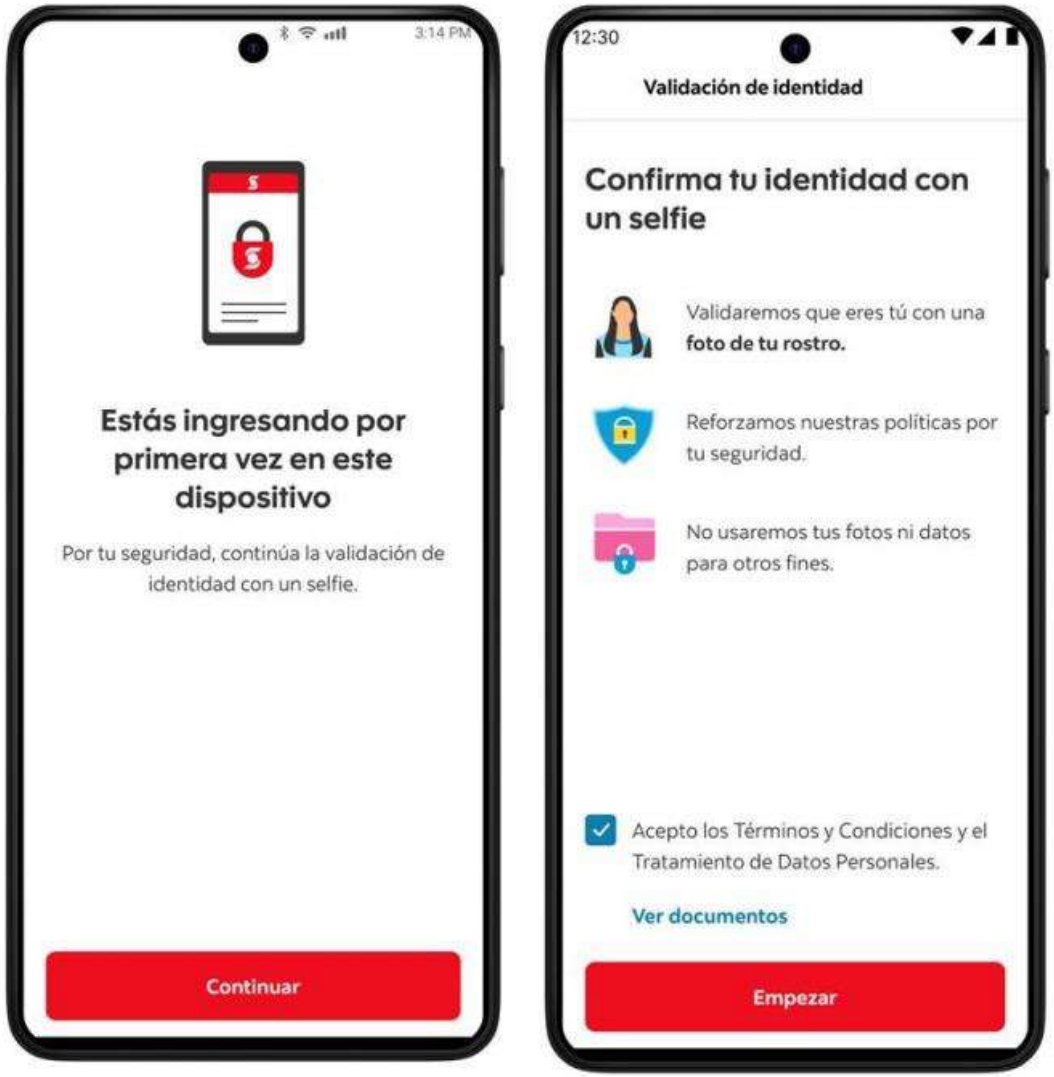


Digital

Fortalecimiento de nuestras plataformas digitales

El crecimiento acelerado de las transacciones y pagos digitales en 2024 ha impulsado a Scotiabank a reforzar la escalabilidad, la resiliencia y la seguridad de sus plataformas digitales. Con el fin de garantizar un servicio continuo y confiable para nuestros usuarios, integramos nuevas capacidades tecnológicas, tales como el reconocimiento facial, que asegura el acceso seguro, y 100% digital a nuestra aplicación móvil en nuevos dispositivos.

En este sentido, nuestro compromiso con la seguridad y la innovación ha sido una prioridad. Las soluciones implementadas en 2024 buscan no solo optimizar la experiencia del usuario, sino también ofrecer un entorno digital más robusto y confiable.



PLIN: Impulso al crecimiento y la adopción de pagos digitales

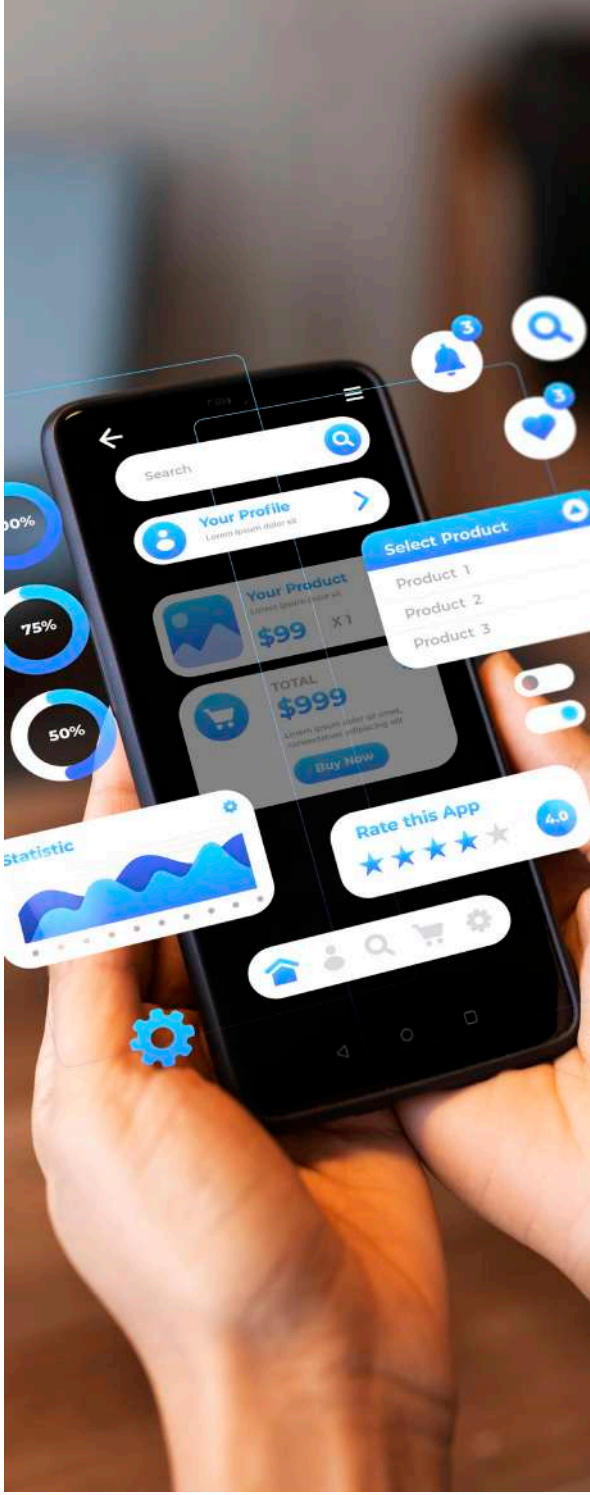
Nuestra solución de envío de dinero a contactos de forma inmediata y segura, PLIN, ha experimentado un crecimiento notable. Actualmente, contamos con aproximadamente 1.2 millones de usuarios activos, quienes realizan más de 17 millones de pagos mensuales a través de la plataforma. Esta expansión ha sido posible gracias a la interoperabilidad alcanzada en 2023 entre PLIN, Yape y otros actores clave del sistema financiero, lo que permitió triplicar el volumen transaccional y posicionar a PLIN como una de las soluciones más utilizadas en el país.

El notable crecimiento en el uso de la plataforma ha impulsado al equipo de Digital a enfocarse en optimizar aún más la infraestructura de PLIN, implementando mejoras técnicas clave para garantizar su estabilidad y desempeño, especialmente en momentos de alta demanda. Durante el 2024, trabajamos para asegurar que nuestros usuarios pudieran disfrutar de un servicio sin interrupciones, independientemente del volumen de transacciones.

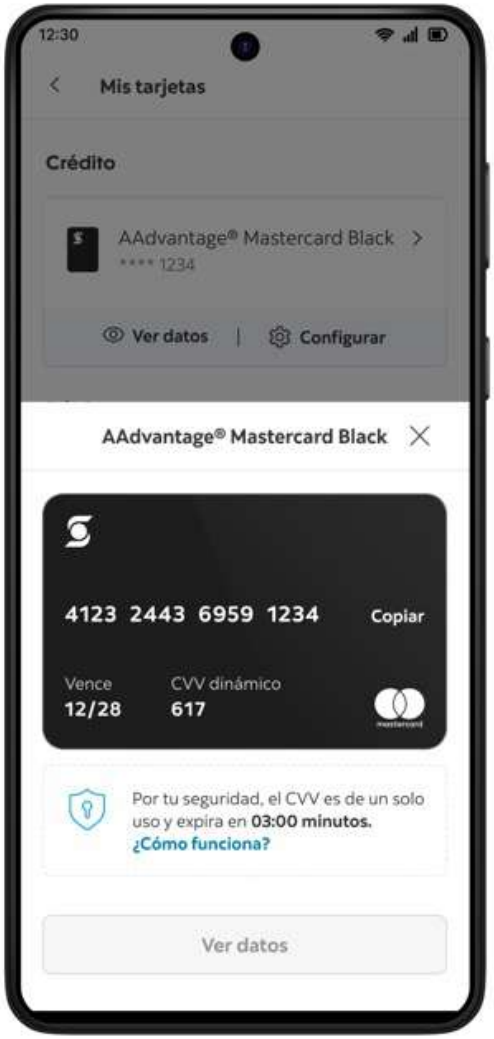
En el 2025 continuaremos perfeccionando nuestra infraestructura tecnológica y la experiencia del usuario, con el objetivo de mantener a PLIN como una herramienta de pago rápida, segura y accesible para todos nuestros clientes. Este compromiso también estará alineado con las regulaciones establecidas por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), lo que nos permitirá seguir perfeccionando nuestra infraestructura tecnológica y la experiencia de usuario, con el objetivo de ofrecer un servicio cada vez más accesible, rápido y seguro.

Innovación en seguridad: Protección al usuario

La seguridad de nuestras plataformas es fundamental. Por ello, en 2024 implementamos varias soluciones avanzadas para proteger las transacciones de nuestros usuarios. Destacan la introducción del CVV dinámico, que agrega una capa adicional de seguridad para las transacciones en comercio electrónico, y la validación biométrica, que permite un acceso seguro en nuevos dispositivos móviles.



Digitalizando la Banca Empresarial: Impulso a las Pymes



En Scotiabank estamos comprometidos en acelerar la transformación digital en todos nuestros segmentos y acompañar en el proceso a cada uno de nuestros clientes en el proceso.

Durante el 2024 enfocamos esfuerzos en entender y satisfacer las necesidades de los clientes de la banca empresarial, lo que nos llevó a introducir nuevas funcionalidades en nuestras plataformas digitales, como pago de servicios, transferencias inmediatas y cambio de dólares. Estas herramientas permiten a emprendedores y pequeñas empresas gestionar sus operaciones diarias de manera sencilla, segura y sin fricciones.

Más de 27,000 pequeñas empresas utilizan nuestras plataformas digitales para gestionar sus necesidades financieras diarias, como la consulta de movimientos o incluso operaciones relevantes como el desembolso de líneas de crédito.

En el 2025, continuaremos introduciendo soluciones innovadoras como pago a contactos, cobros con QR y pago anticipado de préstamos, con el objetivo de atraer a más usuarios y aumentar el uso de nuestros canales digitales.

Además, optimizamos la experiencia de cambio de divisas para nuestros clientes, simplificando el proceso de cuatro pantallas a una sola, y ofreciendo precios personalizados basados en el comportamiento del usuario. Estas mejoras han permitido aumentar el ratio de conversión y ofrecer tipos de cambio ajustados a las necesidades de cada cliente.



Transformando el Banco: Modernización y automatización

La modernización de nuestros procesos y la automatización de los flujos operativos son fundamentales para la estrategia de transformación de Scotiabank. Durante 2024, continuamos avanzando en la digitalización de nuestros sistemas y procesos, con un enfoque progresivo que nos permita escalar de manera eficiente y sostenible.

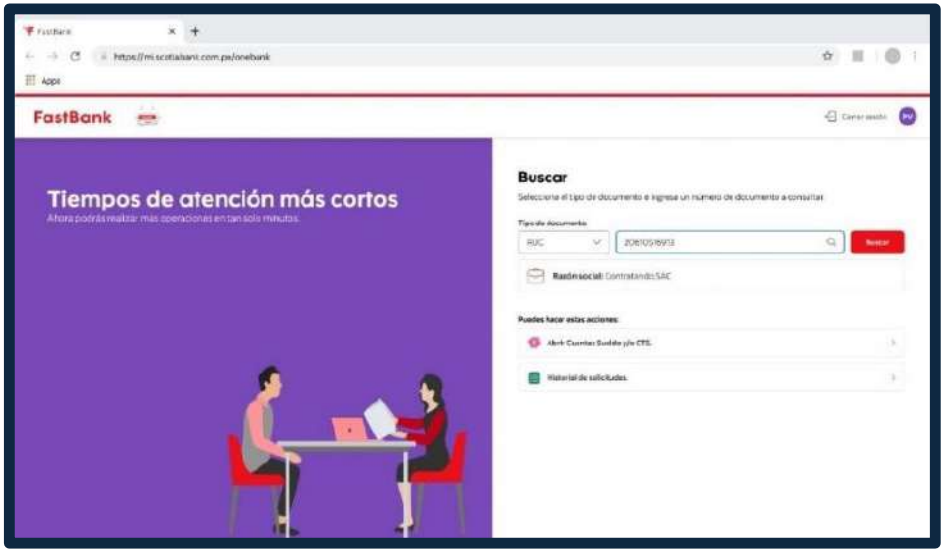
Un hito importante fue la ampliación del alcance de nuestra nueva plataforma implementada en agencias, lo que ha permitido ofrecer una atención más rápida y eficiente, tanto para clientes nuevos como existentes. Esta plataforma facilita el proceso de onboarding digital mediante capacidades avanzadas de gestión documental y validación biométrica.

Otro avance significativo ha sido la habilitación del flujo de atención en línea para Aperturas Masivas Payroll, lo que redujo considerablemente los tiempos de atención para las empresas que solicitan este servicio.

Hacia un Banco digital más relevante y ágil

En 2024, también implementamos una evolución en nuestro modelo operativo, integrando el talento, expertise y cultura del equipo de Banca Digital con las unidades de negocio del banco. Este enfoque colaborativo nos brindó las herramientas necesarias para adaptarnos de manera ágil y eficiente a un entorno cada vez más digital, competitivo y exigente. A través de este proceso de integración, hemos logrado fortalecer nuestras capacidades operativas, favoreciendo una mayor cohesión entre los diferentes equipos y una respuesta más rápida ante las demandas de nuestros clientes.

Este esfuerzo está alineado a nuestro objetivo de ser el banco digital más relevante, simple, seguro y rápido para personas y empresas en el Perú. Con una estrategia sólida y ambiciosa, seguimos trabajando para escalar nuestras operaciones con eficiencia y sostenibilidad, contribuyendo al bienestar económico de nuestros clientes y a la transformación digital del país.





Marketing

En un entorno financiero competitivo, implementamos estrategias innovadoras y relevantes para consolidar nuestro posicionamiento como una entidad financiera seria, confiable y segura. Entre las principales actividades realizadas en 2024, tenemos:

Campañas

Campaña ScotiaPuntos

En marzo, lanzamos la campaña Un Millón de ScotiaPuntos, una invitación irresistible para que nuestros clientes ahorren mientras disfrutan de altas tasas de rentabilidad. Tres de nuestras principales cuentas de ahorro (Cuenta Power, Depósito a Plazo y Súper Cuenta) se unieron para ofrecer beneficios únicos, incluyendo el sorteo de un millón de ScotiaPuntos como premio principal y 25 premios adicionales de 25,000 puntos. Con esto, reafirmamos nuestro compromiso de combinar ahorro con recompensas únicas. La campaña tuvo un despliegue en medios tradicionales y digitales, llegando de manera estratégica a clientes priorizados.



Hinchas del Perú

En junio, durante la Copa América USA y partidos de eliminatorias, lanzamos **"Hinchas del Perú"**, una campaña que celebró la pasión no solo por el fútbol, sino también por los negocios, los viajes, la libertad y los sueños. Con el mensaje **"Para los hinchas del Perú, un banco con la misma pasión"**, reforzamos nuestro compromiso de acompañar a nuestros clientes en cada una de sus metas. La campaña incluyó un enfoque comercial que incentivó el ahorro de saldos por gratificaciones, CTS y AFP, otorgando: 2 premios de S/100,000, 100 packs del hincha (Smart TV, Home Theater y frigobar). Esta iniciativa conectó la pasión por el fútbol con el compromiso de Scotiabank de trabajar en serio por los sueños de nuestros clientes.



Campaña AFP:
Ahorrar en serio con grandes beneficios

Entre junio y agosto, aprovechamos el contexto del retiro de la AFP y la gratificación de julio para lanzar la campaña AFP Captación de Saldos, diseñada para incentivar a nuestros clientes a ahorrar con Scotiabank. Aquellos que depositaron sus saldos participaron en atractivos sorteos de: Dos premios de S/100,000 y 100 packs del hincha, compuestos por una Smart TV de 65", un Home Theater y un frigobar. La campaña tuvo un despliegue 360°, con presencia en medios masivos, plataformas digitales y nuestra red de 148 agencias.



Nueva Cuenta Digital

En julio, lanzamos la campaña Cuenta Digital, destacando una nueva cuenta transaccional diseñada para ofrecer a nuestros clientes una experiencia 100% digital. Este producto, sin costos de mantenimiento, permite realizar operaciones en app y web, incluyendo transferencias, retiros en cajeros Scotiabank y pagos de tarjetas, de manera gratuita. Con el mensaje **"Si ya eres digital en todo, ¿por qué no serlo con tu banco?"**, la campaña utilizó un enfoque totalmente digital en su concepto y ejecución, con comunicación 360° que abarcó TV, radio, canales digitales, mailings, SMS y presencia en agencias. Este esfuerzo reafirmó nuestro compromiso de brindar soluciones modernas y accesibles que se adapten a la vida de nuestros clientes.



Campaña Plataformas digitales SME - "Tu Turno"

En el 2024 debíamos posicionar las plataformas digitales que Scotiabank tiene a disposición para la Banca Empresa y Banca Negocios. En ese sentido, la campaña **"Tu Turno"** tuvo como propósito posicionarnos como el aliado digital para los empresarios, destacando los beneficios de adoptar la tecnología financiera. Es un llamado a cambiar el hábito de esperar en una agencia por el control total de su tiempo a través de nuestras plataformas de Telebanking y Joy Negocios. Bajo el concepto **"Es tu turno de ser dueño de tu tiempo, en serio"**, la campaña conecta emocionalmente al resaltar momentos valiosos que las personas podrían disfrutar si adoptan herramientas digitales



ScotiaCombos

En Scotiabank decimos que los mejores combos están aquí, y lo decimos en serio. Con nuestra campaña **ScotiaCombos**, lanzamos una de las estrategias más innovadoras y ambiciosas del año: introducir al mercado el concepto de venta multi-producto, diseñado para que nuestros clientes obtengan beneficios de manera escalable al combinar productos de nuestro portafolio financiero. Este enfoque pionero premia la lealtad y promueve la digitalización, alineándose con nuestra visión de acompañar a nuestros clientes en cada paso de su transformación financiera. ScotiaCombos permite combinar productos clave, como cuentas de ahorro y cuentas transaccionales, para maximizar ventajas y personalizar la experiencia bancaria. Para comunicar esta propuesta de manera impactante, nos asociamos con Renzo Garibaldi, reconocido experto parrillero y propietario de "Osso". A través de su imagen y experiencia, mostramos que, así como él elige los mejores cortes de carne, también opta por lo mejor para sus finanzas. Esta colaboración no solo validó los beneficios de los combos, sino que también conectó emocionalmente con nuestra audiencia.



Compra Ganadora

Durante el mes de diciembre de 2024, en un contexto de alto movimiento transaccional, impulsamos el uso de Tarjetas de Crédito y Débito con la campaña **"Compra Ganadora"**, incentivando la digitalización y premiando a 30 ganadores con la devolución de su compra más alta. Este enfoque fortaleció la lealtad y participación activa de nuestros clientes.



Eventos exclusivos

Organizamos y participamos en una serie de eventos exclusivos dirigidos a clientes priorizados, ejecutivos y empresarios. Estas actividades no solo ofrecieron contenido valioso sobre gestión financiera y tendencias del mercado, sino que también facilitaron la creación de redes entre profesionales del sector y se fortaleció la relación con los clientes.

CADE Ejecutivos 2024

Como patrocinadores de la 62ª edición de CADE Ejecutivos en Arequipa, reafirmamos nuestra posición como uno de los líderes del sector. La Conferencia Anual de Ejecutivos reunió a los líderes empresariales, políticos y académicos más importantes del país con el objetivo de discutir temas enfocados en el desarrollo empresarial, políticas públicas y crecimiento económico. La participación de nuestro CEO Sebastian Arcuri demostró el compromiso que tenemos con el desarrollo económico del Perú.



Exclusivo Evento para Clientes

En un exclusivo espacio, diseñamos una experiencia íntima y cercana dirigida a nuestros principales clientes para presentar a nuestro CEO y Country Head, Sebastian Arcuri. Con la presencia de líderes como Scott Thomson, presidente y CEO Global de Scotiabank, y Francisco Aristeguieta, Group Head de la Banca Internacional de Scotiabank, reforzamos nuestro sólido compromiso con nuestros clientes y con el desarrollo del Perú



Luxury Wine Experience y Torneos de Golf

Eventos de alta gama como el Luxury Wine Experience y el Diners Club Perú Open 2024 promovieron el engagement con nuestros clientes afluentes, brindándoles experiencias únicas y memorables Durante la edición del Luxury Wine Experience 2024, evento emblemático que reunió a las bodegas de vino más exclusivas del mundo, nuestros clientes invitados disfrutaron de más de 300 etiquetas de lujo disponibles para su deleite. Además, se contó con la participación de la leyenda del FC Barcelona, Javier Saviola, quien acompañó a los invitados durante los dos días del evento.

En una siguiente oportunidad, Scotia Wealth Management fue uno de los principales auspiciadores del torneo Diners Club Perú Open 2024, organizado por el PGA TOUR Americas. Este evento se realizó en el Golf Los Inkas en abril. Invitamos a nuestros principales clientes de SWM, quienes disfrutaron de una clínica de golf especialmente diseñada para ellos, participaron del Pro-Am, un coctel exclusivo y por supuesto el torneo de alta competencia PGA.





Relacionamiento con Carles Puyol

En el marco del torneo internacional la **Copa Continental Scotiabank 2024**, recibimos la visita del exdefensa central de la selección española y del FC Barcelona, Carles Puyol. Aprovechamos su presencia para desarrollar actividades de alto impacto enfocadas en fortalecer relaciones estratégicas con diferentes segmentos de clientes de alto valor:

. Desayuno conversatorio:
Dirigido a clientes y funcionarios del segmento Small Business, donde Carles Puyol compartió valiosas reflexiones sobre liderazgo y trabajo en equipo.
. Coctel exclusivo SWM:
Evento diseñado para clientes de Banca Corporativa y Scotia Wealth Management, brindándoles la oportunidad de interactuar personalmente con Puyol y Sebastian Arcuri, CEO de Scotiabank.
. Partido amistoso mixto:
Una experiencia única para clientes del segmento Afluente, celebridades e influencers, permitiendo un vínculo cercano con Puyol en un ambiente distendido y memorable.



Iniciativa Mujeres Scotiabank

Realizamos tres eventos de Encuentro de Mujeres Líderes y emprendedoras, enfocados en su empoderamiento, y alineados con nuestros pilares de educación financiera y equidad de género para crear una sociedad justa, en la que más mujeres puedan alcanzar sus objetivos profesionales. Este año nos propusimos descentralizar esta iniciativa, impactando en ciudades con alta influencia femenina en el mundo empresarial, como Arequipa.



Contenido y redes sociales

I. Innovación
Finanserios

Con Finanserios, simplificamos el camino hacia el éxito financiero. En Scotiabank entendemos que el primer paso para alcanzar lo que más deseamos comienza con unas finanzas personales saludables. Por eso, creamos Finanserios, una plataforma diseñada para transformar la manera en la que nuestros clientes manejan su dinero, haciendo que el proceso sea simple, práctico y efectivo. En Finanserios encontrarán todo lo que necesitan para tomar el control: contenidos claros, herramientas útiles y consejos accionables que les ayudarán a organizar sus finanzas y tomar decisiones más inteligentes. Porque creemos que las finanzas no tienen que ser complicadas, diseñamos un espacio accesible y hecho a su medida. Con Scotiabank nuestros clientes podrán conocer cómo dar el siguiente paso hacia sus metas financieras. Más información en: https://www.scotiabank.com.pe/finanserios



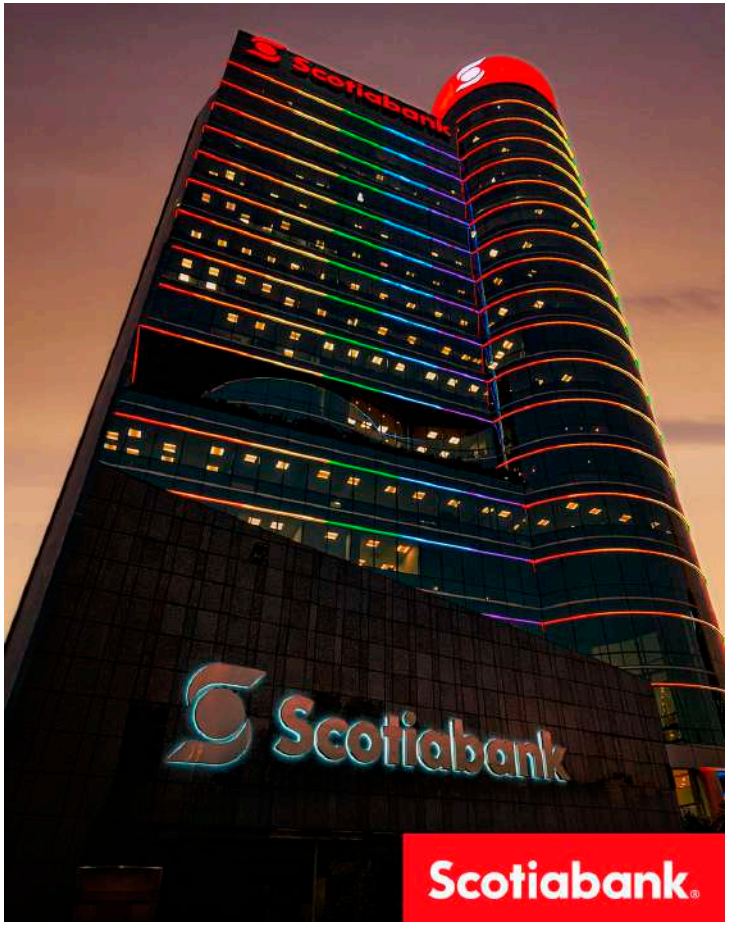
II.Diversidad e inclusión,
Miramos el mundo con Igualdad

En el marco del Mes del Orgullo, lanzamos la campaña **"Miramos el mundo con igualdad"**, reafirmando nuestro compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión como pilares fundamentales de nuestra cultura organizacional. Por primera vez, integramos esfuerzos entre contenido propio y colaboraciones pagadas con influencers y aliados de la comunidad LGBTIQA+, logrando una comunicación auténtica y resonante que se extendió a lo largo del mes. Este enfoque estratégico generó un impacto significativo, alcanzando un 93% de net sentiment en redes sociales.

Para fortalecer nuestro mensaje, involucramos a los Scotiabankers que forman parte del grupo ERG Pride, quienes protagonizaron nuestro video central, simbolizando nuestro compromiso desde adentro hacia afuera. Además, realizamos una serie de actividades emblemáticas que incluyeron:

- Prendido de luces inclusivas en nuestra sede principal.
- Charlas educativas, promoviendo el entendimiento y la empatía.
- Participación destacada en la marcha central del Orgullo junto a nuestros colaboradores.

Con esta campaña, no solo reforzamos nuestra posición como una entidad comprometida con la creación de espacios inclusivos, sino que también tangibilizamos nuestro propósito de construir un mundo más igualitario para todos.



Impulsando el liderazgo en niñas y mujeres: Día de la Niña 2024

En el marco del Día de la Niña, reafirmamos nuestro compromiso con la equidad y el empoderamiento femenino a través de una acción emblemática en colaboración con Plan Internacional: una joven líder asumió el rol de CEO de Scotiabank Perú por un día. Además, desde 2019, esta iniciativa nos ha permitido materializar nuestro propósito de crear oportunidades igualitarias y visibilizar el potencial de las nuevas generaciones. Este año, acompañamos a Luciana en una experiencia inolvidable, documentando cada momento y grabando con ella un mensaje inspirador que reflejó los valores de liderazgo e inclusión.

El impacto fue contundente: el video alcanzó un net sentiment del 100% en Instagram; mientras que su interacción dinámica con nuestro CEO Sebastian Arcuri durante un ping pong de preguntas, se convirtió en el contenido más destacado del mes, acumulando más de 298,000 interacciones en medios. En Scotiabank creemos firmemente en que las niñas de hoy son las líderes de mañana.



III. Tendencias y engagement

Aprovechamos coyunturas para generar contenido que resonara con nuestros clientes, logrando interacciones significativamente superiores al promedio.

Aniversario: Celebramos 18 años de solidez en el Perú

Conmemorando nuestro compromiso de ser una de las entidades financieras más sólidas y confiables del país por 18 años, aprovechamos la tendencia de redes sociales para grabar saludos simples y dinámicos en distintos espacios de nuestras oficinas.

"Coquette"

Un toque de rosa que marcó la diferencia. En un mundo lleno de tendencias, hay momentos en los que la oportunidad perfecta se viste de un solo color. Inspirados por la estética "coquette" y su característico rosa, decidimos aprovechar esta coyuntura para destacar el estilo único de nuestras tarjetas, reafirmando lo que las hace tan especiales frente a la competencia. Con creatividad y precisión, lanzamos una publicación que capturó la esencia de esta tendencia, conectando con nuestra audiencia de una manera auténtica y memorable. El resultado fue impresionante: más de 16,589 interacciones, consolidándose como uno de los cinco mejores contenidos del año, muy por encima del promedio habitual de 2,200 interacciones por publicación.



"House of the Dragon". Una batalla épica en verde y negro

El fuego de los dragones volvió a encenderse con el estreno de la nueva temporada de "House of the Dragon". Inspirados por el fenómeno mundial y el trend de proclamar lealtad al equipo verde o al equipo negro, decidimos llevar esta épica rivalidad al mundo financiero. Con nuestras Tarjetas de Débito Mastercard como protagonistas, creamos un duelo visual que invitó a nuestros clientes a elegir su bando. ¿Eres del verde o del negro? La publicación no solo capturó la emoción de los fans, sino que también se posicionó como uno de los cinco mejores contenidos del año, con 9,186 interacciones, superando ampliamente el promedio de 2,200 por publicación, demostrando que hasta los grandes relatos de fantasía pueden ser el escenario perfecto para destacar el valor y la personalidad de nuestra marca.



"Flores amarillas" y una tarjeta que hace la diferencia

El 21 de septiembre floreció algo más que una tradición. Inspirados por el trend de **"flores amarillas"** de una popular serie argentina, adaptamos la melodía para darle un giro financiero: "Ella sabía que él sabía que con su tarjeta amarilla a comprar la llevaría". El resultado fue un éxito rotundo: más de 10,295 interacciones, 249 comentarios y un net sentiment del 100%, posicionando esta publicación como uno de los cinco mejores contenidos del año. Porque en Scotiabank, hasta las tendencias se pintan de amarillo para brillar.



Scotia Wrapped 2024:
Un resumen de tu año financiero

Al cierre del 2024, nos unimos a la tendencia global de Wrapped para crear una experiencia personalizada y memorable para nuestros clientes. Inspirados por el formato que ha conquistado a millones, lanzamos Scotia Wrapped, una mirada única al impacto que Scotiabank ha tenido en las finanzas personales de nuestros usuarios a lo largo del año. A través de un enfoque multicanal, conectamos con nuestra comunidad: Email Personalizado, cada cliente recibió un resumen exclusivo de su año con nosotros, destacando cuánto ahorraron con descuentos de Cuenta Sueldo, los Scotia Puntos acumulados y la cantidad de plineos realizados; Redes Sociales, generamos un 198% más de interacciones que el promedio, posicionándonos como una marca que entiende las tendencias y conecta emocionalmente con su audiencia; Impacto Visual, en nuestro icónico panel de Javier Prado, mostramos el ahorro de tiempo y energía que representa el uso de nuestra App, reforzando nuestro compromiso con la innovación y la comodidad de nuestros clientes.



IV. Experiencias digitales

En Scotiabank transformamos cada momento en una oportunidad para acercarnos a nuestra audiencia utilizando plataformas digitales para crear experiencias que emocionan, inspiran y conectan. A través de iniciativas creativas, convertimos las coyunturas en momentos memorables para nuestros clientes.

Sorteo Verano

Porque disfrutar el verano en serio significa ir a la playa bien equipado. Esta estación fue nuestra excusa perfecta para estar más cerca de nuestros seguidores. Lanzamos un sorteo en Instagram y TikTok con premios diseñados para disfrutar la temporada al máximo: 3 packs que incluían un cooler y un parlante JBL. Con un video nativo adaptado a cada canal, generamos gran engagement, logrando 4,471 participantes y sumando 7,664 nuevos seguidores a nuestras redes.

Día de la Mujer

En Scotiabank estamos comprometidos en serio a apoyar el esfuerzo de las mujeres, por ello nos alineamos al concepto madre regional "More than March 8th", y lanzamos un video conmemorativo bajo el concepto "8 de marzo son todos los días del año". Para seguir tangibilizando el propósito, fuimos auspiciadores del "TEDxTkuyWomen", evento que reúne a distintas panelistas con historias inspiradoras que invitan a seguir creando espacios inclusivos y equitativos.
Desde las redes sociales, regalamos entradas, hicimos la cobertura del evento junto a nuestra influenciadora de equidad Ale Ottazzi y tuvimos la presencia de un módulo de Scotiabank, donde muchas mujeres nos visitaron para sacarse fotos digitales para sus cuentas de LinkedIn.

Día de la Madre

Basados en el insight de que el mejor regalo para mamá es reconocerla, trabajamos una dinámica en Instagram que unía el online con el offline bajo el concepto "Mamá lo estás haciendo bien, en serio". Los usuarios usaron un filtro (sticker Tu Turno) creado por Scotiabank para crear sus historias, que luego fueron proyectadas en la pantalla de la Av. Javier Prado y capturadas con un drone, logrando un net sentiment de 100%. (80% positivo y 20% neutro).
Video: https://www.instagram.com/p/C6hqapwqFH7/



Un Día del Niño para sembrar el hábito del ahorro. "El Diente del Ahorro"

En el Día del Niño, conectamos tradición y educación financiera con una dinámica única: apelando al "Ratón Pérez", invitamos a las familias a llevar el diente de leche de sus pequeños a nuestras agencias y abrir una Meta de Ahorro a su nombre, con un abono inicial de S/100. En solo tres días, más de 150 niños participaron, incrementando en un 173% las aperturas de Metas de Ahorro en nuestra app. Logramos un sentimiento positivo del 80% en redes sociales y un rebote orgánico en prensa valorizado en más de S/42,000, generando conversaciones clave entre padres e hijos sobre el ahorro.
Fuimos pioneros en el sector al asociar esta efeméride con la educación financiera, reforzando nuestro compromiso con un futuro más inclusivo y sostenible.



Fiestas navideñas

Por esta coyuntura, invitamos a nuestros seguidores a no ahorrarse un súper saludo y a celebrar la Navidad junto a los que más quieren, en serio. Por ello, creamos un sticker "Tu Turno" para que puedan subir una foto con sus familias y nosotros los ayudemos a desearles una Feliz Navidad desde nuestro elemento de vía pública de Javier Prado. El video madre llegó a más de 500K usuarios y tuvo un 87% de sentimiento positivo. Video:
https://www.instagram.com/p/DDvB4AvqZ89/

Con estas experiencias digitales, reafirmamos nuestro compromiso de estar presentes en los momentos importantes, utilizando innovación y creatividad para fortalecer nuestra relación con los clientes. En Scotiabank, las plataformas digitales no solo comunican, también emocionan.



Gestión Integral de Riesgos

Gestión Integral de Riesgos

Riesgo Crediticio

Mecanismos Generales para la Gestión del Riesgo Crediticio

Durante el 2024 se continuó con la mejora en la gestión del riesgo crediticio, con un enfoque integral que incluye mejoras en las estrategias de originación y administración de portafolio, nuevos modelos de segmentación y optimización en las herramientas analíticas; con el objetivo de asegurar el cumplimiento del apetito del riesgo del portafolio.

Entre las principales tareas desarrolladas en el 2024 tenemos:

• **Score Cliente/Plus:**
La Gerencia de Credit Risk Model desarrolló el nuevo score de originación vista cliente, el cual es potenciado por el uso de información interna, incorporando el score advanced de fuente externa, permitiendo mejorar las métricas de discriminación.

•**Score Advance (Experian):**
Esta nueva herramienta analítica es desarrollada por el proveedor Experian. Dentro de la información que utiliza destaca la información de transacciones en TELCO, tiendas comerciales y servicios.

• **Coronación 100% del estimador de ingresos Malbie:** Logro alcanzado en el proceso de originación de campañas, al obtener mejores indicadores de coincidencia que los estimadores actuales, ya que se aplicó modelos avanzados de Machine Learning en su construcción.

• **Nueva Estrategia de sobreendeudamiento:** Su aplicación dio como resultado una mejor identificación de los clientes potencialmente sobreendeudados en el portafolio de Scotiabank, alineando a ello las acciones de gestión de portafolio.

• **Implementación de los modelos de originación (Decision Modeler) y optimización:** La nueva estrategia de originación para el portafolio de Consumo de Banca Personal, alineada al enfoque cliente del Banco, redundó en una mejora del riesgo/retorno. Asimismo, se inició el proyecto de implementación del nuevo decision engine de Small Business.

• **Cobranzas:** Se tomaron las medidas para mejorar la oferta de soluciones a los clientes con problemas de pago. Por otro lado, se desplegó acciones para mejorar la efectividad de cobranzas mediante la aplicación de la plicación de la metodología Champion-Challenger que nos permitió la optimización de la estrategia, adecuando la segmentación y tratamiento a las nuevas necesidades y comportamiento del portafolio.

• **Gestión SME:** Se incorporaron indicadores de riesgo por actividad económica y se definieron límites de exposición en aquellas actividades con un mayor nivel de riesgo, tales como agricultura, pesca, agropecuario, turismo y hoteles. Por otro lado, respecto al programa Reactiva, al cierre de diciembre de 2024, el stock de este programa es de S/59 MM el cual representa el 1.0% del total del portafolio SME.

• **Créditos corporativos y comerciales:**
Al cierre de 2024, el total del Portafolio Wholesale Banking asciende a S/22,319 MM y tiene un ratio de mora de 3.0%, 35 pbs menor respecto al año anterior. El portafolio Reactiva en Wholesale Banking (WSB) al cierre de 2024 posee las siguientes características:
- El portafolio original fue de S/3,340 MM, del cual, el 98% (S/3,271 MM) se encuentra amortizado, cancelado u honrado.
- Del 2% restante (S/68 MM), el 94% (S/64 MM) se encuentra reprogramado.

Gestión Integral de Riesgos

- La mora Reactiva se encuentra en 15.0%; se debe mencionar que esta mora es aplicada a la reducción del saldo desembolsado.
- Las operaciones honradas con la garantía COFIDE ascienden al 2% del total desembolsado.

• **Provisiones voluntarias:** Al cierre del 2024 se tiene un stock que asciende a S/598.8 MM (Wholesale Banking S/287.5 MM y Retail S/311.3 MM). Se constituyeron S/51.5 MM de provisiones voluntarias (efecto neto anual) de manera preventiva para mitigar posibles deterioros de la cartera, eventos no esperados y mantener el ratio de cobertura CAR, el cual cerró en 97%, mejorando en 6% con respecto al cierre del 2023.

Riesgo de mercado

Durante el año 2024, desarrollamos políticas y procesos que robustecen la gestión y gobierno de los riesgos de mercado y liquidez que asume el Banco. Entre nuestras principales actividades, tenemos:

- Modificación de los manuales de metodologías.
- Implementación y mejora de reportes regulatorios y corporativos.
- Innovación y desarrollo de herramientas analíticas.
- Revisión de límites de riesgos de mercado, estructural y liquidez.
- Implementación de lo dispuesto en la Resolución SBS N°4221-2023.

Modificación de los manuales de metodologías

En el 2024, esta actividad tuvo el objetivo de optimizar y documentar los procesos para la adecuada medición y reporte de los riesgos de liquidez, tasa de interés estructural, entre otros.

Implementación y mejora de reportes regulatorios y corporativos

Esta operación se desarrolló en función tanto de los nuevos productos como de las exigencias de los diferentes stakeholders locales e internacionales. En tal sentido, implementamos nuevas validaciones a los reportes regulatorios e internos, con la finalidad de garantizar su idoneidad.

Innovación y desarrollo de herramientas analíticas

En el año 2024, seguimos enriqueciendo y profundizando el uso de herramientas de análisis y monitoreo de límites, tales como DbVisualizer, Tableau, Power BI, SQL Server, R-Studio y Python.



Gestión Integral de Riesgos

Revisión de límites de riesgos de mercado, estructural y liquidez

Efectuamos la revisión anual de límites de Riesgo de Mercado, Liquidez y Tasa de Interés Estructural, en coordinación con las unidades de Tesorería, GBM y Finanzas. En este proceso, se calibraron las diferentes métricas para permitir una adecuada gestión de riesgos.

Implementación de lo dispuesto en la Resolución SBS N°4221-2023

La Unidad de Riesgos de Mercado implementó las disposiciones establecidas en la Resolución SBS donde se establece, entre otros aspectos, los lineamientos para el cálculo del Ratio de Financiación Neta Estable.

Riesgo operacional

El Banco reconoce que una gestión eficaz e integrada del riesgo operacional es un componente clave de las buenas prácticas de nuestra labor, la cual debe estar alineada con el modelo de 3 líneas de defensa que establece en sus respectivas responsabilidades, sustentando la estructura general de gobierno del Banco, y orientada por la declaración de apetito de riesgo operacional del Banco.

De esa forma, durante el año 2024 continuamos con la aplicación y el desarrollo de las metodologías y/o programas de gestión del riesgo operacional, entre las que destacan:

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

Durante todo el año 2024 se presentaron informes de los resultados del Grupo Scotiabank de manera periódica dirigido a la Unidad de Global Operational Risk de casa Matriz, Comité de Riesgos No Financieros, Comité de Control de Riesgos del Directorio y Directorio del Banco, así como a las Vicepresidencias de Primera Línea del Banco.

Eventos de Riesgo Operacional

Damos seguimiento a datos de pérdidas por riesgo operacional relevantes establecidos por nuestra línea de Negocios, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea; las cuales son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional (GRO) designados en nuestras diversas unidades descentralizadas y especializadas e identificadas por medio de la contabilidad, para luego registrarlas en la Base de Datos de Eventos de Pérdidas (BDEP) por Riesgo Operacional. Esta base se utiliza para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos, así como elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

El proceso de recopilación de datos de pérdidas garantiza la uniformidad de la gestión en todo el Banco y en sus subsidiarias, de modo que nos permite clasificar los datos de eventos de pérdidas por la línea de negocios, tipo de evento y tipo de efecto, según las definiciones de Basilea y de acuerdo con el Reglamento para la Gestión del Riesgo Operacional aprobado por el regulador local.

Gestión Integral de Riesgos

Las pérdidas también se clasifican por unidades internas significativas y por categorías de riesgo, de acuerdo con el inventario estándar de riesgos operacionales del Banco. Por otro lado, la base de eventos de pérdida sirve como fuente de información y consulta para las metodologías de Evaluación de Riesgos y Controles y los Indicadores Clave de Riesgo. Asimismo, permite proporcionar análisis y genera concientización sobre los riesgos operacionales internos y externos.

Indicadores Claves de Riesgo (KRIs)

Esta medida permite informar sobre el riesgo potencial, el estado actual o la tendencia de las exposiciones al riesgo operacional.

Aporta información a las 2 primeras líneas de defensa a fin de propiciar la gestión proactiva de las exposiciones a riesgos a través de la supervisión y la comunicación de los riesgos y tendencias operativas para procurar una respuesta adecuada y oportuna de la Dirección. La existencia de Indicadores de Claves de Riesgo eficaces servirá como señal de advertencia temprana de posibles cambios en el perfil de riesgo operacional del negocio.
Asimismo, establece un enfoque sistemático para coordinar la supervisión de los determinantes clave de los riesgos operacionales y proporciona una orientación, estructura y terminología en común para implementar y gestionar la selección de Indicadores Claves de Riesgo en todo el Banco.

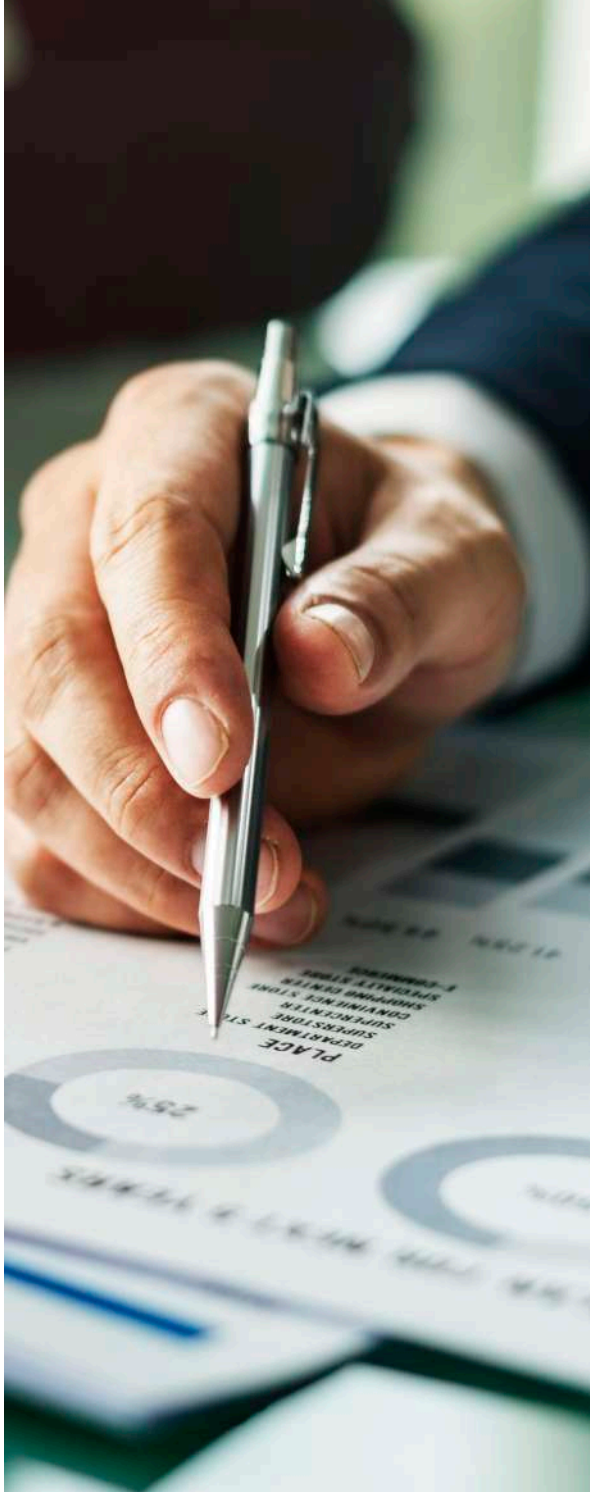
Gestión de Continuidad de Negocio - Business Continuity Management - BCM

El Banco cuenta con 98 Planes de Continuidad de Negocio, los cuales están actualizados y en cumplimiento al 100%. Esto incluye la ejecución de pruebas y ejercicios tales como: la cadena de llamadas y grupos de comunicación, ejercicios de revisión y validación de recursos disponibles para trabajo en modo híbrido (home office y sitio alterno de negocio).

Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos

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

Durante el 2024, se evaluaron 50 matrices en el Banco de un total de 77 (la evaluación es bianual).
Asimismo, se continuó con la ejecución del programa para evaluar la efectividad de los controles,



Gestión Integral de Riesgos

tanto en su diseño como en su ejecución. También, se realizó la prueba de efectividad de controles del Banco, según lo establecido en la Metodología de Testing de Controles. Como resultado, se evaluaron 159 controles, resultando 128 efectivos, 19 no efectivos y 12 no evaluados.

Gestión de Riesgos de Nuevas Iniciativas

El Banco ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevas iniciativas, que describen los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro del Banco. Los principios tienen como fin brindar orientación a las Líneas de Negocios en la elaboración de los procesos y pautas de evaluación del riesgo que se integrarán en las políticas y procedimientos sobre productos nuevos. Así, todo producto nuevo o cambio importante en el ambiente de negocios, operativo o informático deberá contar con una evaluación integral de riesgos antes de su desarrollo, la misma que debe ser actualizada luego de su implementación.

Toda iniciativa definida dentro del alcance de este programa, tiene como requisito previo a su implementación, contar con una autoevaluación de riesgos de parte del Líder o Patrocinador, con la responsabilidad de contrastar/cuestionar los resultados (challenge según la terminología del Grupo) a cargo de la Unidad de Riesgo Operacional y otras funciones de control como las unidades de Cumplimiento, Prevención de Fraudes, Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo y Asesoría Legal, entre otras. La Unidad de Control Interno brinda además asesoría al dueño de la Iniciativa durante el proceso.

El Comité de Riesgos No Financieros proporciona supervisión a nivel de la Alta Gerencia, a fin de garantizar que todas las Líneas de Negocios y Unidades de Soporte implementen los principios y lleven a cabo las evaluaciones de riesgo del producto de manera coherente y uniforme.

De esta manera, se continuaron con las evaluaciones integrales de riesgo de las iniciativas bajo el enfoque tradicional, atendiéndose dentro del programa 21 iniciativas al cierre del periodo 2024.

Gestión de Riesgos con Terceros (Third Party Risk Management - TPRM)

Reconocemos que un enfoque eficaz e integrado para operar el proceso de gestión de riesgos es esencial para lograr buenas prácticas de gestión de riesgos con terceros. Por ello, buscamos garantizar la identificación, medición y gestión de riesgos con terceros, reduciendo el riesgo potencial de la contratación de terceros que brindan servicios para el grupo Scotiabank, incluyendo al Banco.

En el 2024, el Programa de Gestión de Riesgos con Terceros Global (TPRM) realizó mejoras continuas para fortalecer el marco de control y mantener un riesgo apropiado; así también, realizó simplificaciones en el proceso de evaluación de riesgos para mejorar la experiencia de usuario de Coupa Risk Assess. Se realiza un cuestionamiento efectivo a través de revisiones locales de QC (Control de Calidad). Durante el mismo año, se ejecutó el flujo simplificado para evaluaciones de riesgos de Terceros con niveles bajo y moderado, optimizando los tiempos y la experiencia.

Gestión Integral de Riesgos

Apetito por Riesgo Operacional

Al igual que años anteriores, en el 2024, esta metodología se determinó a través del límite de pérdidas por riesgo operacional a nivel de todo el Grupo Scotiabank Perú, el cual fue distribuido, a su vez, a nivel de las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra el Banco. Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Vicepresidencias de primera línea del Banco. Estos límites de pérdida a su vez se incluyen como objetivos dentro del Balanced Scorecard de cada una de las vicepresidencias antes indicadas.

Gestión de la Seguridad de la Información y Ciberseguridad

El Banco cuenta con un programa de Seguridad de la Información y Ciberseguridad alineado a la estrategia organizacional, formado por una variedad de mecanismos como políticas, marcos de referencia, indicadores, estándares, procedimientos, roles y responsabilidades, controles, entre otros, dentro del marco del Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST), que en combinación con mecanismos técnicos y no técnicos permitirán:

· Identificar vulnerabilidades, probabilidad de ocurrencia y su impacto en el negocio.
· Proteger procesos y activos de la organización.
· Detectar de forma temprana incidentes de seguridad.
· Responder ante los eventos de seguridad detectados.
· Recuperar de forma oportuna las operaciones de la organización posterior a un evento de seguridad.

Riesgos ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza)

Durante el periodo 2024, hemos continuado fortaleciendo nuestra gestión de riesgos mediante la integración de criterios ASG. Este enfoque no solo nos permite mitigar riesgos emergentes, sino también aprovechar oportunidades que contribuyen a la creación de valor a largo plazo.

Estamos expuestos directa e indirectamente a riesgos ASG debido a nuestras operaciones y actividades de negocios. Por su propia naturaleza, los riesgos ASG también pueden acentuar los demás riesgos principales del Banco, como el de crédito, cumplimiento, operacionales, de la reputación, entre otros.

Por consiguiente, la gestión de riesgos ASG también está integrada en las estructuras de gobierno y en los elementos de los otros riesgos principales a los que pueden afectar.

Para una gestión eficaz, las consideraciones del riesgo ASG forman parte de:

· Los procesos de debida diligencia, adjudicación y aprobación de créditos del Banco a clientes empresariales

· Las actividades cotidianas, cuyo tratamiento se da a través de:

- Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Risk Control Self Assessment (RCSA).
- Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas.
- Gestión de Riesgos con Terceros.
- Riesgo Reputacional.



Cumplimiento Normativo

Cumplimiento Normativo

Unidad de cumplimiento normativo

Contamos con un modelo compuesto por procedimientos, políticas y controles que permiten cumplir de manera adecuada con las exigencias regulatorias, tanto locales como internacionales, así como la normativa interna de nuestra casa matriz que pudieran tener algún impacto en el negocio del Grupo Scotiabank Perú.

Como parte del rol de Cumplimiento, nos encontramos siempre en busca de lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional, apoyando al Grupo Scotiabank Perú a mitigar los riesgos de reputación, conducta y cumplimiento regulatorio, inherentes a sus actividades. Para este propósito, constituimos los siguientes equipos de trabajo: Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa, Privacidad, Cumplimiento de Global Banking & Markets y Control Room, Cumplimiento de Gestión Patrimonial, Cumplimiento de Banca Personal y Comercial y Monitoreo y Testeo de Cumplimiento; los cuales, en el transcurso del año 2024, realizaron las siguientes actividades:



Cumplimiento Normativo

1. Para el área de Cumplimiento Regulatorio y de la Empresa:

· Difusión frecuente y oportuna de las diversas normativas emitidas por los reguladores locales a las áreas internas pertinentes, coordinando y asegurando
la implementación de los nuevos cambios regulatorios a fin de que las actividades del negocio, así como las políticas internas, reflejen las disposiciones dadas.
· Seguimos mejorando y fortaleciendo las herramientas de librerías regulatorias, que permitan un mayor y profundo conocimiento, análisis y evaluación de los riesgos regulatorios por las unidades de primera línea de negocios y las funciones corporativas.
· Certificación Anual del Código de Conducta y sus Políticas complementarias, así como acciones de refuerzo permanente sobre el conocimiento de los principios de nuestro Código.
· Continuamos fortaleciendo la Cultura de Riesgo del Grupo Scotiabank, a través de la concientización del uso de los canales de denuncias internas sobre casos de sospecha de una inconducta o de una violación al Código de Conducta, así como el escalamiento oportuno de riesgos no financieros.
· Continuidad del funcionamiento del Comité de Consecuencias en el país para la evaluación de inconductas y faltas al Código de Conducta, así como las respectivas sanciones que permitan una gestión ética de los negocios del Grupo, la misma que es una instancia clave para el desarrollo de la Cultura de Riesgo.
· Mejora en la gestión de los riesgos anticorrupción y antisoborno, así como los de conflictos de intereses con la implementación de la Declaración Jurada de Actividades Externas y la de Anticorrupción y Antisoborno, para todo el personal del Grupo Scotiabank y procedimientos y plantillas de evaluación de conflictos de interés en los proveedores y nuevo personal del Grupo.

2. Para el área de Privacidad y Protección de Datos Personales:

· Continuamos fortaleciendo nuestra participación en iniciativas de negocio y contratación de proveedores para asegurar el cumplimiento de los Marcos de Privacidad y de la Ley de Protección de Datos Personales desde su concepción, diseño y despliegue.
· Realización de campañas de concientización en privacidad y protección de datos personales para todos nuestros equipos.
· Establecimiento de mecanismos de control y supervisión en las relaciones contractuales con terceros que acceden al manejo de la información.
· Validación del cumplimiento del principio de consentimiento en diversos procesos que contienen este flujo en el Grupo Scotiabank Perú.
· Implementación de políticas de comunicaciones autorizadas y controles que permitan un mayor monitoreo y mitigue el riesgo de filtración de información del Grupo.

· Supervisión y liderazgo en la implementación de los cambios normativos en materia de protección de datos personales, tanto a nivel local como internacional.

3. Para el área de Monitoreo y Testeo:

· Se llevaron a cabo 25 pruebas de controles de cumplimiento regulatorio, de conducta, tecnología de la información, de PLAFT/FT y de buenas prácticas.
· Se establecieron revisiones a líneas de negocios del Banco y subsidiarias, así como a las funciones corporativas de soporte.

4. Las unidades de Cumplimiento de cada línea de negocio continuaron con:

· Evaluación de Controles y Riesgos de Cumplimiento aplicables a las diferentes líneas de negocios.
· Participación en las iniciativas comerciales tradicionales y digitales, desde su concepción, diseño hasta su total implementación.
· Seguimiento en la implementación de observaciones y normas regulatorias para el cumplimiento oportuno y mitigación de riesgo.
· Cuestionamiento eficaz de la autoevaluación de los controles y procedimientos de cada línea de negocio.
· Asesoría y acompañamiento constante a las diferentes unidades en el día a día de sus actividades de negocio y soporte, en materia regulatoria, de conducta, conflicto de intereses y privacidad.
· Ejecución de controles para el manejo de información privilegiada y conflictos de interés.
· Monitoreo de las transacciones de las diferentes mesas de negociación del grupo. Durante el año, se viene evaluando las alertas del monitoreo de transacciones con renta variable, renta fija, monedas y derivados.
· Establecimientos de programas de supervisión y monitoreo: prácticas de ventas, monitoreo de transacciones personales, manejo de información privilegiada, conducta de mercado, indicadores claves de riesgo de fondos mutuos, etc.

Finalmente, mantenemos nuestro compromiso de un proceso continuo de autoevaluación y fortalecimiento de la cultura de riesgos y de la implementación de buenas prácticas en el Grupo Scotiabank Perú.

Unidad de Prevención de Lavado de Activos

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

Scotiabank Perú en el año 2024 continuó fortaleciendo su programa de prevención de lavado de activos y prevención del financiamiento de terrorismo (o AML/ATF por sus siglas en inglés) manteniendo el modelo de sus tres líneas de defensa, mediante el cual todos los empleados del Banco tenemos un rol determinado y somos responsables de administrar el riesgo y de comprender los límites que apliquen a sus actividades

Cumplimiento Normativo

a fin de realizar negocios de una manera legal y ética que promueva la integridad en todo el Perú.

Durante el 2024, Scotiabank aseguró la adecuada aplicación de las políticas y procedimientos, tomando en consideración las exigencias de los reguladores locales y haciendo nuestras también las recomendaciones internacionales. En este marco, Scotiabank unió esfuerzos con otras entidades privadas y públicas para concretar el lanzamiento del Mecanismo Público – Privado de Intercambio de Información Financiera del Perú (MEPIF), cuyo objetivo es facilitar el intercambio seguro y efectivo de conocimientos e información de tipo estratégica y operativa a nivel interno para fortalecer la prevención, detección, investigación y represión de los delitos de lavado y delitos precedentes. Scotiabank, como socio fundador y copresidente del MEPIF, viene participando activamente en las distintas mesas de trabajo y proyectos estratégicos en la lucha contra estos delitos.

Del mismo modo, hemos continuado reforzando nuestros controles, diseñado herramientas para mejorar la toma de decisiones, optimizado los procesos de monitoreo transaccional e implementado herramientas para facilitar el flujo de comunicación entre las líneas de negocio y la Unidad de Prevención de Lavado de Activos. Todo ello nos ha permitido identificar riesgos y gestionarlos de manera más ágil y eficaz con el único propósito de establecer y robustecer las funciones en la primera y segunda línea de defensa, acorde al riesgo que implica el lavado de activos y financiamiento del terrorismo para el Grupo.





Gestión Estratégica del Capital Humano

Gestión Estratégica del Capital Humano

Somos un equipo global, con talento diverso, lo cual constituye una de nuestras mayores fortalezas. Promovemos la equidad y la inclusión, valorando y propiciando las nuevas ideas. Asimismo, a través de nuestros programas enfocados en el desarrollo del capital humano, seguimos impulsando nuevas habilidades y capacidades que permitan a todos los Scotiabankers alcanzar su crecimiento.

Nuestro propósito, Trabajamos Por Nuestro Futuro, nos inspira a seguir comprometidos por el desarrollo y bienestar integral de cada colaborador y a trabajar por la excelencia de nuestros procesos, contribuyendo así a la ejecución exitosa de nuestra estrategia y garantizar la mejor experiencia de servicio para nuestros clientes.

Gestión de la comunicación interna y marca empleadora

Seguimos impulsando de manera estratégica nuestra comunicación interna para reforzar nuestra cultura, hoy reflejada en Conexión Scotia, para que todos los Scotiabankers estén alineados estratégicamente y también para seguir promoviendo el orgullo y compromiso.

Asimismo, gestionamos nuestra marca empleadora dentro y fuera de la organización, reflejando atributos que nos caracterizan, tales como ser un lugar de trabajo inclusivo, una empresa global y una organización que promueve el desarrollo del talento.

Todo lo que hacemos en Scotiabank, tiene como base nuestra cultura ConexiónScotia, soportada por una sólida cultura de riesgo, la cual, también se promueve desde la comunicación interna, a través de campañas que nos recuerdan siempre lo importante

“Nuestro propósito, Trabajamos Por Nuestro Futuro, nos inspira a seguir comprometidos por el desarrollo y bienestar integral de cada colaborador”

Además de gestionar canales internos de difusión, que transmiten a todos los colaboradores mensajes y campañas clave de la organización, promovemos también espacios de contacto directo entre nuestros líderes y colaboradores como nuestros Town Halls periódicos en formato híbrido a los que son invitados todos los Scotiabankers.

Potenciamos la comunicación y el alineamiento estratégico de los líderes de la organización, a través de potentes espacios de integración e intercambio, como lo son los offsite, para que puedan establecer en conjunto acciones concretas para el logro de los objetivos de la empresa y trabajar con una sólida cultura, incentivando el desarrollo de equipos de alto rendimiento.

que es mantener al banco seguro, en pro de nuestros clientes.

Atrayendo y seleccionando al mejor talento

En el grupo Scotiabank son bienvenidos todos, por ello nuestros procesos de selección se caracterizan por ser inclusivos, diversos y equitativos. Nos enfocamos en impulsar el talento interno y atraer a los mejores para el logro de nuestros objetivos.

Seguimos reforzando esta cultura a través de capacitaciones y de cursos para nuestros líderes. Al iniciar cada proceso de selección, reciben una guía de fácil acceso que refuerza lineamientos para las tres etapas clave del proceso: postulación, entrevistas y selección de postulantes.

Gestión Estratégica del Capital Humano

Durante el año 2024, nos llena de orgullo haber seguido apostando por las nuevas generaciones con iniciativas como la 3ra edición del Programa de Prácticas Preprofesionales 2024, que nos permitió atraer a más de cincuenta nuevos talentos y dar continuidad al desarrollo de jóvenes talentos en diferentes áreas del banco, mediante la contratación de más del 10% de practicantes.

Además, vivimos el programa Scotia Summer Internship, en el cual jóvenes peruanos con formación extranjera aportaron con su experiencia y generaron proyectos de impacto que hoy trascienden las fronteras del Perú.
Lanzamos el Programa Scotia Trainee, el cual tiene como objetivo desarrollar canteras de talento altamente preparado en diferentes áreas de negocio; logrando incluso que contribuyera en un proyecto global de la organización para dos países en la región, asumiendo un rol importante.

Celebramos la II Edición del Scotia Talent Fest, evento donde contribuimos con el desarrollo del talento de más de doscientos cincuenta colaboradores del grupo Scotiabank, quienes participaron de workshops, paneles de líderes, simulación de entrevistas y otras actividades que les permitieron potenciar su empleabilidad interna y así facilitar su desenvolvimiento en los procesos internos de selección.

Cerramos el 2024 con más del 50% de colaboradores promovidos a través de procesos de selección y materializamos nuestro propósito, desarrollando más de tres ediciones de Bootcamps universitarios, donde planteamos y evaluamos retos de negocio y desafíos grupales a los participantes, con el objetivo de acercar a dicha comunidad a nuestra organización.

Desarrollando al talento

Creemos firmemente que el aprendizaje y el desarrollo continuo son fundamentales para el éxito de nuestros colaboradores y, por ende, de nuestra organización. Por ello, celebramos el Día Internacional de la Educación en enero.
En esta fecha, organizamos diversas charlas y webinars para que todos los colaboradores pudieran conocer de manera integral los programas y recursos que Scotiabank pone a su disposición. En total, 500 Scotiabankers participaron



Gestión Estratégica del Capital Humano

en estos eventos, demostrando nuestro compromiso con la educación continua.

Nuestra oferta de aprendizaje y desarrollo están basados en dos programas: Scotia Academy, plataforma global de aprendizaje, y Academias, catálogo local de cursos. Ambos basados en un formato de autogestión, donde cada colaborador decide en qué temas capacitarse para ser dueño de su propio desarrollo.

Scotia Academy está diseñada para proporcionar a nuestros colaboradores acceso a más de 15,000 cursos gracias a nuestras alianzas con LinkedIn Learning y GetAbstract. Esta vasta oferta educativa está organizada por categorías clave, tales como Liderazgo, Excelencia operacional, Innovación digital, Asesoría y servicio, entre otros, para asegurar que cada colaborador encuentre contenido relevante y afín a sus intereses.

A nivel local, implementamos el Plan de Desarrollo Individual como pilar de nuestra estrategia. Esta iniciativa busca que, al inicio del año, líder y colaborador tengan una conversación abierta sobre sus expectativas de crecimiento y áreas a potenciar, alineados a sus objetivos profesionales. De esta manera, al iniciar el año, todos los colaboradores tienen claridad sobre sus objetivos de gestión (asociados a su desempeño) y de desarrollo (asociados a sus intereses de carrera).

De estos planes de desarrollo surgieron las Academias, diseñadas para satisfacer las necesidades de aprendizaje más demandadas y transversales a distintas unidades y perfiles.

Actualmente, contamos con cuatro academias, y los cursos que conforman cada una de ellas se actualizan permanentemente en base a los objetivos de desarrollo de los colaboradores, permitiendo que cada uno de ellos decida cuántos cursos quiere llevar y en qué temas, manteniendo así un ciclo virtuoso entre sus intereses profesionales y oportunidades de formación.

· Academia Skill Up: enfocada en desarrollar habilidades blandas esenciales para el crecimiento personal y profesional.
· Academia DataLab: ofrece formación práctica en ciencia de datos, cubriendo una variedad de temas y herramientas.
· Academia Digilearn: orientada a expandir conocimientos sobre temas digitales, metodologías ágiles y herramientas de tendencia.
· Academia Scotia Pro: maximiza el conocimiento sobre productos, servicios y procesos del negocio.

Asimismo, lanzamos el Programa de inglés para desarrollar competencias comunicacionales en comprensión auditiva, lectora, y expresión oral y escrita en inglés. Con una duración de ocho meses y bajo la modalidad virtual sincrónica, el programa es altamente demandado a través de los Planes de Desarrollo Individual por su importancia para colaboradores de áreas administrativas y comerciales que interactúan con casa matriz en Toronto. Durante este primer año, más de 150 colaboradores participaron activamente del programa y se obtuvo un NPS del 81%.

Diversidad, equidad e inclusión

Vivimos diariamente una cultura de inclusión, en la que valoramos las diferencias y aprovechamos perspectivas diversas para crear equipos de alto rendimiento.

Gestión Estratégica del Capital Humano

Para esto, contamos con el respaldo de casa matriz, junta directiva, CEO, líderes y nuestro Comité DE&I local y regional. Además, hemos desarrollado una política de inclusión, código de conducta y una estrategia de Diversidad, Equidad e Inclusión en la cual trabajamos bajo tres pilares: Equidad de género, Comunidad LGBTIQA+ y Accesibilidad, sumándonos a iniciativas regionales que amplifican nuestro enfoque de DE&I.

Este año lanzamos por nuestros canales de comunicación la Columna DE&I, un espacio para que nuestros líderes miembros del comité DE&I compartan, de manera periódica, sus perspectivas, visión y análisis, informando y sensibilizando desde su posición, en temas como Equidad, Talento femenino, Rol del hombre como aliado, Equidad en la toma de decisiones financieras, Comunidad LGBTIQA+ y PCD, entre otros.
A la fecha, vamos compartiendo ocho ediciones con nuestros colaboradores y público en general, recibiendo más de 1,000 visualizaciones y 770 reacciones.

También, con el fin de involucrar activamente a los Scotiabankers en la configuración de la estrategia DE&I y ser portavoces de la cultura de inclusión, desplegamos tres grupos de ERGs (Grupo de Recursos de Empleados): ERG Equidad, ERG Pride y ERG Accesibilidad, conformados por más de doscientos colaboradores de todos los niveles y unidades, que comparten los mismos intereses, experiencias, identidades y objetivos.
Desde el frente de Equidad, lanzamos el primer programa de liderazgo femenino enfocado a mujeres de todos los niveles hasta posiciones de jefatura a nivel Lima y provincias: Empower Her. Este programa, en alianza con Aequales, busca potenciar habilidades de liderazgo y acompañar a las mujeres en su desarrollo profesional y personal.
Más de 200 Scotiabankers tuvieron la oportunidad de conversar sobre el liderazgo femenino en la actualidad, marca personal, manejo de situaciones difíciles y autocuidado, recibiendo recursos de aprendizaje y participando de sesiones de networking con líderes del comité DE&I.
Mantenemos nuestro programa Empowering Women Regional, que reúne a mujeres líderes de ocho países de la Banca Internacional, fortaleciendo sus habilidades de liderazgo y generando visibilidad de su talento; para contribuir tanto a sus metas personales como profesionales.

El programa consta de una "red de acompañamiento", en donde líderes de las promociones pasadas se pusieron a disposición como mentoras, y de espacios denominados Leader Talk, donde se invitó a referentes con el propósito de generar una comunidad enfocada al avance de la mujer dentro de Scotiabank.

Por otro lado, desde el pilar Comunidad LGBTIQA+, y como parte de nuestro compromiso con ella, participamos nuevamente en la marcha pública por el Mes del Orgullo y encendimos las luces de la torre principal en presencia de un grupo importante de Scotiabankers. Además, realizamos un conversatorio visibilizando la importancia de las redes de apoyo en el ámbito personal y profesional.

Asimismo, seguimos participando activamente como miembros del comité estratégico de la red de empresas aliadas Pride Connection y como patrocinadores de la Feria "Emprende Presente" de la ONG Presente, que tuvo el objetivo de visibilizar emprendedores de la comunidad e impulsar su economía.
Además, conmemoramos, de manera regular, fechas como el día de la visibilidad trans, el día contra la homofobia, bifobia y

transfobia y el día de salir del closet, mediante diversos formatos oficiales de comunicación, compartiendo además recursos de aprendizaje en respaldo de nuestra cultura de inclusión.

Finalmente, lanzamos la política de transición de género, que apoya a las personas transgénero que decidan iniciar su camino hacia su transición, promoviendo la inclusión, el respeto y reafirmando que Scotiabank es un lugar seguro para todos.

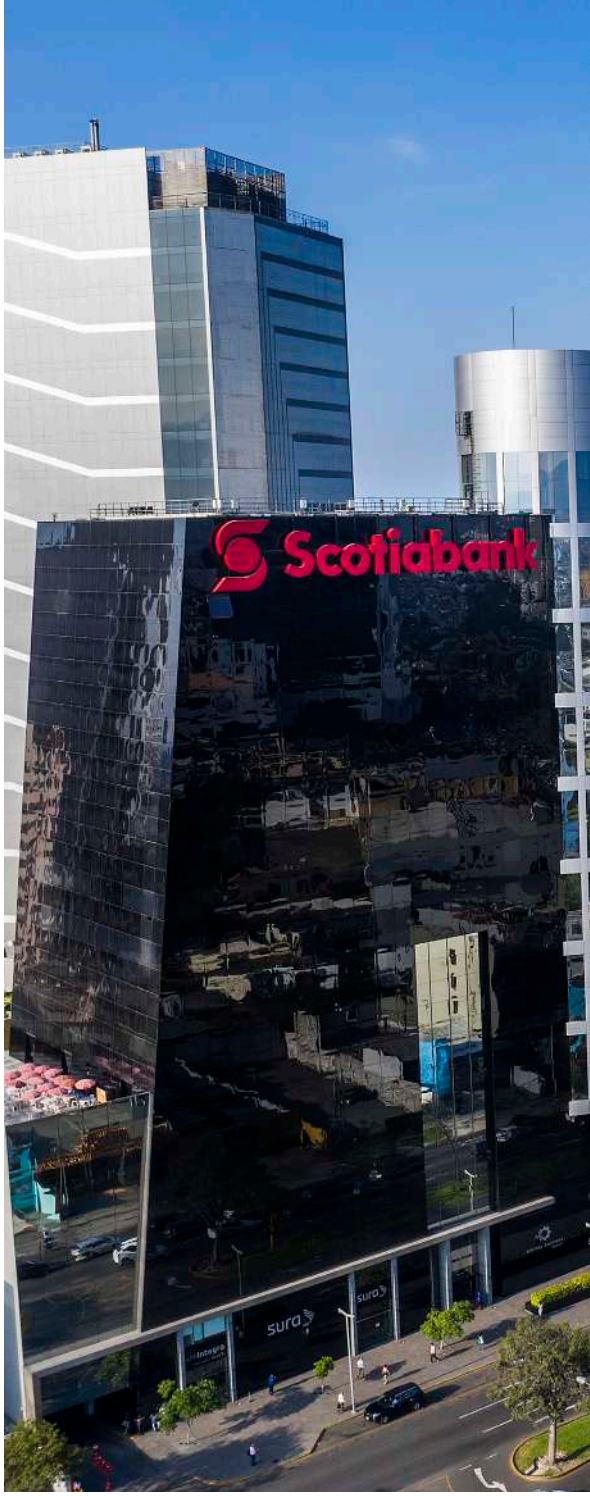
Desde el pilar de Accesibilidad, lanzamos el programa de capacitación en lengua de señas peruanas: "Señas que Unen", dirigida a los jefes de servicio y con foco en la atención al cliente, para un óptimo recibimiento y atención a nuestros clientes con discapacidades auditiva y del habla. Además, participamos, de la mano con distintas instituciones, en ferias de empleabilidad, como la Feria Laboral para Personas con Discapacidad "Soy Capaz", organizada por CONADIS, que promueven una cultura de inclusión y oportunidades para todos.

Bienestar en Scotiabank

Desde el frente de Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo, asumimos un rol activo en el cuidado integral de los colaboradores de Scotiabank y sus familias, protegiendo su integridad física y emocional, promoviendo siempre un entorno de trabajo seguro y equilibrado. Esto es fundamental para mejorar la calidad de vida del equipo y también impulsa su desempeño y motivación.

Con el programa Scotia Bienestar, ofrecemos una propuesta de valor única, la cual se divide en tres grandes pilares: Saludable, Psicológico y Físico, transmitiendo en cada comunicación y punto de contacto con el colaborador, nuestra declaración: "En Scotiabank, si estás bien, estamos bien".

Dentro del pilar Saludable contamos con un programa de maternidad, donde desarrollamos varias iniciativas enfocadas en cada una de las etapas de este momento tan importante para las familias. Contamos también con un consultorio nutricional dentro de la misma empresa, donde atendemos a los Scotiabankers y velamos por mantener un buen plan nutricional para su salud.



Gestión Estratégica del Capital Humano

Durante el año, realizamos diversas ferias y campañas de salud, para los colaboradores y sus familias, donde pueden encontrar consultorios de distintas especialidades, totalmente gratuitos. Este año, descentralizamos nuestra feria de salud llegando a Arequipa y Trujillo. Además, complementamos este pilar todos los meses ofreciendo diversas charlas que abordan temas de salud y de bienestar integral.

Respecto al pilar Emocional, contamos con el programa de soporte psicológico y emocional a través de una empresa externa experta en salud mental, la cual ayuda a los colaboradores a aprender a manejar el estrés, administrar las emociones tanto positivas como negativas, así como mantener un balance y estabilidad emocional ante posibles crisis. Este es un programa exclusivo para colaboradores e hijos hasta 18 años y tiene cobertura a nivel nacional.

Asimismo, para potenciar este pilar, contamos con una psicóloga ocupacional con un consultorio dentro de nuestras instalaciones, quien, a través de sesiones personalizadas con colaboradores, aborda temas como monitoreo de riesgos psicosociales, entorno de trabajo saludable, factores de riesgos psicosociales dentro del ambiente laboral, entre otros, poniendo en marcha un plan de acción para cada caso individual.

“Respecto al pilar Emocional, contamos con el programa de soporte psicológico y emocional a través de una empresa externa experta en salud mental”

En el pilar Físico, hemos desarrollado diversas iniciativas tales como Scotia Runners, clases de baile y carrera pedestre con la finalidad de promover una cultura de actividad física para equilibrar tensiones, fatigas y prevenir el estrés. Contamos también con el Programa de Ergonomía, en el cual monitoreamos el mobiliario de las sedes y agencias, asegurando el confort del colaborador en su día a día.

En el marco de la Seguridad y Salud en el Trabajo, es fundamental salvaguardar la integridad física de todos los colaboradores, por lo que realizamos diversas actividades dentro del cumplimiento normativo, contando con un sistema de gestión de SST, el cual promueve una cultura de prevención de riesgos laborales. Este está constituido por políticas, objetivos, procedimientos, documentos normativos , planes, programas y el Reglamento interno SST, para mantener los ambientes de trabajo en condiciones adecuadas. Además, contamos con un Comité paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo, destinado a la consulta regular y periódica de las condiciones de trabajo y a la promoción, vigilancia y aprobación del plan y programa anual.

Gestión de la recompensa total

A través de nuestro programa “Tu Recompensa Total Scotia”, impulsado por un sólido plan de comunicación sobre la gestión de las compensaciones, hemos capacitado a más de 1,000 líderes en la gestión de compensaciones y a todos nuestros colaboradores, con el objetivo de transmitir el qué, cómo y para qué gestionamos la recompensa integral.

Además, como parte del plan global de automatización del Programa Compensation Annual Review (CAR), logramos implementar la Plataforma Global Compensation Planner, con el fin de sistematizar

Gestión Estratégica del Capital Humano

el Plan de Incentivos Anual (AIP), y la Revisión Salarial Anual (RSA), logrando ejecutarla al 100% para el personal Ejecutivo y No Ejecutivo.

Asimismo, el Programa de Beneficios y Reconocimiento es parte fundamental de la oferta de recompensa total, por lo que seguimos impulsando iniciativas con foco en el desarrollo profesional y el equilibrio laboral-personal del equipo y sus familias.

Además, escuchando a los Scotiabankers y en línea con uno de nuestros pilares globales de ganar como un solo equipo, identificamos y reconocemos al talento interno, por lo que en febrero de este año relanzamos, luego de 4 años, el programa Beca Talento, el cual tiene como objetivo principal reconocer a colaboradores destacados,otorgándoles una beca académica para que puedan iniciar o continuar sus estudios en maestrías, especializaciones y carreras universitarias, promoviendo así su desarrollo personal y profesional.

Esta y todas las ediciones de Beca Talento han sido dirigidas a nivel nacional, en todas las regiones donde estamos presentes y a todos los niveles de la organización, a excepción de nuestros Altos ejecutivos quienes conforman los comités de Selección.

Otro gran avance este 2024 ha sido continuar con la renovación de los espacios físicos en las principales sedes administrativas, así como la implementación del programa "OfficeSpace", el cual busca asignar de manera eficiente un espacio físico a los colaboradores según sus necesidades, ya sea un ambiente individual privado, un ambiente grupal o un ambiente individual abierto. También se ha mantenido dentro del programa "Flex Time" el beneficio de "Early Friday", dirigido a los colaboradores del staff, los cuales pueden gozar de mayor tiempo libre saliendo los viernes de verano en la tarde y los "Full Days" dirigido a los colaboradores de la Red de agencias, los cuales puedan gozar de días de descanso adicionales.

El reconocimiento es parte fundamental para mantener la motivación y compromiso de los equipos, por eso, a través de nuestro programa Scotiabank Applause y la plataforma digital "aplausos", continuamos promoviendo el reconocimiento



Gestión Estratégica del Capital Humano

y celebración de los logros individuales y de equipo. Esta herramienta digital está dirigida al 100% de colaboradores y permitió que se enviaran más de 80,000 reconocimientos durante el 2024 (165% más que el 2023). En esta herramienta digital reconocemos logros y comportamientos vinculados a nuestros valores, celebraciones, tarjetas de felicitación por tiempo de servicios, entre otras. Además, dentro del programa "Lo Mejor de lo Mejor", 608 colaboradores fueron reconocidos como Ganadores Anuales, de los cuales 199 fueron reconocidos como Catalizador de Cultura por vivir y reflejar nuestra cultura y valores, también 37 de ellos fueron reconocidos por Mantener al Banco Seguro, mientras que 372 fueron reconocidos como Mejor Desempeño Individual. Finalmente, entre todos los ganadores anuales se seleccionaron a 44 ganadores, quienes con sus resultados contribuyeron a la estrategia del banco y son nuestros máximos representantes en el evento anual de reconocimiento de Banca Internacional organizada por nuestra casa matriz.

Este año fue muy especial, ya que realizamos una sola ceremonia de premiación corporativa uniendo a las empresas del grupo en nuestra noche de gala "Lo Mejor de lo Mejor" de manera presencial, invitando a los más de 600 ganadores anuales de Lima y provincias, lo que nos permitió ofrecerles el espacio y la visibilidad que merecen.

Gestión Data y Analytics

En Analytics mantenemos el foco en dos pilares importantes: obtener siempre una data sólida producto de procesos internos de validación, y velar por la seguridad al compartir la información, aspecto muy importante ahora que se democratizó el acceso a los datos. Se ha logrado afianzar el modelo de autoservicio de los clientes internos en el uso de los diversos dashboards desplegados.
De igual manera, se continúa ofreciendo valor agregado en los beneficios presentados a nuestros colaboradores, con la ayuda del modelo de Machine Learning implementado.
Además, estamos preparando nuestros procesos para que la transición al modelo de regionalización sea lo más eficiente posible, asegurando la calidad de los datos.

Diseño organizacional

Con la finalidad de mantener estructuras ágiles, alineadas a la estrategia global, estamos implementando cambios organizacionales a nivel regional que nos permiten estandarizar roles y simplificar los procesos operativos. Además, hemos Lanzado una herramienta piloto que nos permite responder de manera más oportuna las necesidades de cambios organizacionales del negocio. Continuamos con nuestro Comité de Staffing, espacio en el cual cuestionamos y nos retamos a ser un Banco más eficiente en términos de control del crecimiento de la estructura y del gasto.

"Además, dentro del programa "Lo Mejor de lo Mejor", 608 colaboradores fueron reconocidos como Ganadores Anuales, de los cuales 199 fueron reconocidos como Catalizador de Cultura por vivir y reflejar nuestra cultura y valores"



Sostenibilidad

Nuestra forma de hacer negocios tiene a la sostenibilidad como una de sus piezas fundamentales. Por ello, hemos desarrollado una estrategia que nos permite actuar bajo un enfoque ético, incluyendo la gestión de los riesgos e impactos, y la creación de valor compartido para todos nuestros grupos de interés, contribuyendo así con el desarrollo ambiental, social y económico del país. Alineados a este propósito, nuestra estrategia se basa en cuatro pilares que determinan nuestras acciones en nuestras operaciones, con nuestros clientes y el mundo que nos rodea.

1. Acción Ambiental

Estamos comprometidos con el desarrollo sostenible del país y su transición a una economía de bajas emisiones de carbono, permitiendo reducir nuestro impacto abiental al financiar soluciones sostenibles, compartir conocimientos y promover el diálogo sobre el cambio climático. En tal sentido, destacamos nuestro compromiso global de movilizar más de C$350 mil millones al 2030 a través de nuestra plataforma de finanzas sostenibles. Además, hemos introducido soluciones para minimizar nuestras emisiones operativas, enfocados en la meta global de reducción de emisiones de alcance 1 y 2 de Gases de Efecto Invernadero en un 40% para 2030 en relación con los niveles de 2016.

Finanzas Sostenibles

Solo en el 2024 en Perú, a través de nuestra casa matriz, otorgamos préstamos vinculados a la sostenibilidad por US$227 millones en el sector financiero local. Concretamente, otorgamos 4 créditos, que requirieron un proceso de evaluación, análisis y acompañamiento exhaustivo, así como la exigencia del cumplimiento de estrictos indicadores de sostenibilidad. Además, ofrecemos incentivos financieros -mejores tasas de interés - para que nuestros clientes optimicen sus procesos.

Acciones de mitigación

Realizamos esfuerzos para invertir en infraestructura que sea amigable con el medio ambiente, en el 2024, hemos realizado una inversión de S/2,610,491 y se ha utilizado para cambiar las luminarias, equipos refrigerantes y certificaciones. Asimismo, el 31% de la energía de nuestras sedes proviene de fuentes renovables y en los siguientes años esperamos que gran parte de nuestras agencias utilicen paneles solares.

Por otro lado, participamos de mesas de trabajo público-privadas para impulsar la gestión de la sostenibilidad y el cambio climático en las organizaciones de nuestro sector y el país. Así, formamos parte de la red nacional de empresas más grande comprometida con este propósito: Perú Sostenible; y la mesa técnica para la integración de la sostenibilidad en las finanzas, Protocolo Verde, en alianza con Asbanc y Ministerio del Medio Ambiente (MINAM).

2. Resiliencia Económica

Las economías resilientes son esenciales para el progreso de todas nuestras partes interesadas, lo que impacta directamente en nuestros clientes, comunidades y nuestro propio negocio. Jugamos un papel clave en fortalecer economías locales. Por eso, a través de nuestra plataforma de inversión comunitaria ScotiaRISE, contribuimos al desarrollo de proyectos de alto impacto en nuestras comunidades y clientes, promoviendo que el acceso a oportunidades sea cada vez más

más equitativo. Así, durante el 2024, aportamos en la ejecución de los siguientes proyectos:

Formando Emprendedores del Mañana (FEM)

En alianza con Plan International, desde el 2014, contribuimos al ejercicio del derecho a la seguridad económica de niños, niñas y adolescentes a través del proyecto FEM. A lo largo de estos 10 años, impactamos en tres regiones: Lima, Piura y Cusco, específicamente, en colegios públicos de primaria y secundaria de cada región. El proyecto desarrolló competencias de educación financiera, emprendedora y previsional en más de 263 mil escolares y 10 mil docentes. Como parte de las actividades clave, los estudiantes crearon sus clubes de ahorro, los cuales alcanzaron un monto de S/242,064.00.

Además, se formaron clubes de emprendimiento que tenían la posibilidad de recibir capital semilla para la expansión de sus negocios (163 clubes fueron financiados por el proyecto).

Women in Tech (Lima)

Iniciativa regional impulsada a través de una alianza estratégica con Laboratoria que promovió la resiliencia económica y la empleabilidad de las mujeres, a partir de la formación en carreras transformadoras en tecnología. A través de bootcamps de seis meses, las participantes recibieron formación en desarrollo web, diseño de experiencia de usuario (UX) y análisis de datos. Gracias a esta alianza, más de 170 beneficiarias latinoamericanas adquirieron capacidades para desarrollarse en el sector tecnológico, donde solo el 23% de los profesionales son mujeres en la actualidad.

Academia Latinoamericana de Liderazgo (LALA)

En el marco de la alianza con LALA, se fortalecieron las capacidades de más de 300 jóvenes líderes, quienes se avizoran como agentes de cambio de sus comunidades y el país. Al cierre de la intervención se obtuvo resultados satisfactorios: el 94.42% de los estudiantes señaló que confía en que podrá realizar una carrera con impacto y el 97.46% de los participantes consideró que podrá superar los desafíos y



obstáculos que se les presenten en su desarrollo personal gracias a los temas y competencias reforzadas en el proyecto.

Inclusión Educativa para la Vida (Iquitos)

Como parte de nuestra alianza con World Vision y la Fundación FC Barca, desarrollamos una iniciativa que contribuyó al acceso y la inclusión educativa, social y económica de más de 3,000 niñas, niños, adolescentes y jóvenes en situación de vulnerabilidad en el distrito de Punchana, Loreto. El proyecto se centró en tres enfoques principales:

- **Educación:** se logró que 1,741 estudiantes de primaria desarrollaran habilidades básicas de lectura y uso de las TIC, y que 65 docentes incorporaran estrategias pedagógicas, mejorando así la calidad educativa.
- **Medios de vida:** se contribuyó a que 54 adolescentes y jóvenes accedieran a oportunidades para trazar e implementar sus proyectos de vida, disminuyendo su alta vulnerabilidad.
- **Crianza con ternura:** se alcanzó que 600 familias reconozcan la ternura como herramienta en la crianza de sus hijos e hijas, favoreciendo un entorno familiar seguro y sin violencia.

Educación con excelencia (Cajamarca)

En colaboración con Enseña Perú, se trabajó un proyecto para impulsar las habilidades de emprendimiento y liderazgo en más de 400 estudiantes y 17 docentes de San Marcos, Cajamarca. Este proyecto implementó una estrategia que combina formación en estudiantes, desarrollo profundo del liderazgo y la innovación en docentes, permitiendo que aumenten sus competencias y dominen estrategias que mejoren la metodología educativa. Para asegurar la sostenibilidad del proyecto, se realizó la transferencia de habilidades de la Unidad de Gestión Educativa Local (UGEL) con el objetivo de replicar los resultados en más instituciones educativas.

Capaces de Emprender (Lima)

Este proyecto fue posible gracias a la alianza con World Vision, cuyo objetivo fue empoderar y brindar herramientas emprendedoras a jóvenes con discapacidad de distritos vulnerables de Lima. El proyecto permitió que más de 500 jóvenes se capacitaran en educación financiera y que más de 60 emprendedores recibieran planes de negocio para aprovechar oportunidades financieras. Además, 53 recibieran planes de negocio para aprovechar oportunidades financieras. Además, 53 de ellos fueron empoderados con capital semilla para implementar sus negocios y fortalecer su resiliencia económica.

Fondo de impacto ScotiaRISE

Durante el 2024, creamos un concurso nacional de proyectos sociales y ambientales dirigido a organizaciones sociales sin fines de lucro con el objetivo de identificar y financiar proyectos de alto impacto en el Perú. A través de cuatro categorías: educación financiera, empleabilidad, diversidad e inclusión y, acción ambiental, más de 120 organizaciones presentaron proyectos innovadores para resolver problemáticas estructurales en distintas regiones del país. Se presenta a continuación las organizaciones y proyectos ganadores de la presente edición:

- **"Administrando su Futuro" - CARE Perú (Educación Financiera)**
  Objetivo: Fortalecer competencias en educación financiera con enfoque STEAM en estudiantes, docentes y familias, promoviendo el emprendimiento y el ahorro, mientras se fomenta la igualdad educativa, el empoderamiento económico y la sostenibilidad comunitaria.

•"Familias Con Futuro" - Aldeas Infantiles SOS (Empleabilidad)
Objetivo: Potenciar los medios de vida de jóvenes, padres, madres y cuidadores/as en situación de vulnerabilidad en Arequipa, Lambayeque y Lima, mediante el desarrollo de competencias en empleabilidad y emprendimiento, para contribuir a la prevención de la desprotección familiar.

•"Fondo Talento Digital" - Es Hoy (Empleabilidad)
Objetivo: Facilitar la inserción laboral formal de los estudiantes egresados mediante el desarrollo de competencias digitales avanzadas y socioemocionales para potenciar la inclusión y movilidad social, brindando más oportunidades a más peruanos.

•"Proyectados: Plataforma Digital" - APROPO (Diversidad e Inclusión)
Objetivo: Reforzar el bienestar emocional y social de los adolescentes vulnerables entre los 12 y 19 años empoderándolos en el cuidado integral de su sexualidad para diseñar proyectos de vida significativos.

•"Fortalecimiento del manejo de bosques" - CESAL (Acción Ambiental)
Objetivo: Robustecer las capacidades de líderes y lideresas indígenas en el manejo de bosques comunales y desarrollo sostenible en las comunidades nativas de la provincia de Atalaya, región Ucayali.

3.Sociedad Inclusiva

Eliminamos barreras y mejoramos el acceso para un futuro más equitativo. La inclusión requiere tiempo, atención y esfuerzo deliberado para crecer. Por ello, trabajamos para aumentar el acceso a oportunidades, combatir la discriminación y apoyar asociaciones que impacten de manera positiva en las sociedades donde operamos. Así, promovemos la diversidad y creamos un futuro más equitativo para nuestros clientes, empleados y comunidades.

Voluntariado Corporativo

Nuestra Campaña Global de Donaciones de los Empleados reúne diversas oportunidades de voluntariado y donación, promoviendo la participación de los colaboradores en nobles causas que buscan contribuir a las comunidades donde tenemos presencia.

Durante el 2024, se llevaron a cabo ocho iniciativas de voluntariado que no solo impactaron positivamente a diversas causas sociales y ambientales, sino que también motivaron la participación de **630 colaboradores**, logrando consolidar un total de **3,830 horas de trabajo voluntario.**
Esta iniciativa sucede a través de nuestra plataforma web Spark, en la cual los colaboradores encuentran y se inscriben a voluntariados en todo el mundo. Además, Scotiabank invierte en maximizar el impacto de los voluntarios, por lo que, por cada hora de labor registrada en la plataforma, los colaboradores reciben US$12 que pueden ser donados a las causas de su elección. En el 2024, se impulsaron tres campañas locales de donación que, gracias a la solidaridad de los Scotiabankers se logró recaudar más de **US$28,600.**



Agradecimientos

Agradecimientos

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 2024.
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.



Información Complementaria

Información Complementaria

A. Datos generales

Denominación y dirección

La denominación de la institución es Scotiabank Perú S.A.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Dionisio Derteano N° 102, Distrito de San Isidro, Lima, Perú. El número de teléfono es (511) 211-6000.

Constitución social

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

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

A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo del 2006, en la que, asimismo, el Banco Wiese Sudameris, acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos de Lama, con fecha 13 de mayo del 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

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

Grupo económico

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), banco internacional con sede en Toronto (Canadá). The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presenciainternacional, con más de 1,412 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 88,488 empleados.

Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York. La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma indirecta es de 99.31%.

Al cierre del ejercicio 2024, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:



Empresa	Participación Accionaria (%)
Crediscotia Financiera S.A.	100.00%
Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.	100.00%
Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.	100.00%
Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A.	100.00%
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00%
Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.	51.00%

Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto

Tendencias	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con Derecho a Voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	1,218	0.69%	5,711,759	5,711,759
Entre 1% - 5%	0	0.00%	-	-
Entre 5% - 10%	0	0.00%	-	-
Mayor al 10%	1	99.31%	816,966,094	816,966,094
Total	**1,219**	**100.00%**	**822,677,853**	**822,677,853**

Capitalización bursátil

Capitalización Bursátil al 31/12/2024	N° acciones	Cotización cierre S/	Capitalización bursátil PEN	Capitalización bursátil USD
ScotiaC1	822,677,853	10.30	8,473,581,886	2,251,217,292

Información Complementaria

B. Capital social, acciones y composición accionaria

El Capital Social íntegramente suscrito y pagado, inscrito en la Partida Electrónica de la Sociedad en los Registros Públicos de Lima al 31 de diciembre del 2024, asciende a la suma de S/8,226'778,530.00 representado por 822'677,853 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/10.00 cada una, integralmente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/8,026'778,530.00, habiéndose incrementado en la suma de S/200'000,000.00 producto de la capitalización de parte de los resultados del Ejercicio 2022 aprobada por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 29 de marzo del 2023; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 2.491660% por acción.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, realizada el 26 de marzo del 2024 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/663'232,515.69 correspondiente a las utilidades del 2023, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/0.806187673861.

Al 31 de diciembre del 2024, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)	Perú	99.31%
Scotia Perú Holdings S.A.		
Total Grupo BNS		99.31%
Otros		0.69%
TOTAL		**100.00%**

COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA DE SCOTIABANK EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2024

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2024				Precio Promedio S/
			Apertura S/	Cierre S/	Máxima S/	Mínima S/	
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-01	12.30	12.30	12.30	12.30	12.47
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-02	13.10	12.30	13.10	12.30	12.39
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-03	12.30	12.90	12.90	12.10	12.58
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-04	12.90	12.13	12.90	12.13	12.67
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-05	12.13	11.35	12.13	11.35	11.70
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-06	10.95	11.00	11.00	10.50	10.84
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-07	11.00	10.00	11.00	10.00	10.53
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-08	10.00	10.00	10.00	10.00	9.97
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-09	9.00	9.01	9.01	9.00	9.02
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-10	9.01	10.30	10.30	9.01	9.40
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-11	10.30	10.30	10.30	10.30	10.30
PEP140001004	SCOTIAC1	2024-12	-.-	-.-	-.-	-.-	9.93

Información Complementaria

C. Clasificación de riesgo

Clasificación local

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

CLASIFICACIONES LOCALES VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

	Apoyo & Asociados	Moody's Local
Rating de la Institución	**A+**	**A+**
Depósitos a Corto Plazo	CP-1+ (pe)	ML A-1+.pe
Depósitos a Largo Plazo	AAA (pe)	AAA.pe
Bonos Corporativos	AAA (pe)	AAA.pe
Bonos Subordinados	AA+ (pe)	AA+.pe
Acciones Comunes	1a (pe)	1.pe
Perspectiva	**Estable**	**Estable**

Clasificación internacional

Scotiabank Perú ostenta el Grado de Inversión Internacional otorgado por las más prestigiosas clasificadoras de riesgos internacionales.

CLASIFICACIONES INTERNACIONALES VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

S&P Global		Fitch Ratings		Moody's Internacional	
Issuer Credit Rating	BBB- / A-3	**IDR Foreign Currency**	A-	**Long term CRR**	A3
		IDR Local Currency	A-	**Long term deposit**	Baa1
Outlook	Stable	**Outlook**	Stable	**Outlook**	Stable

Objeto social y duración

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

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

Antecedentes de la sociedad

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú el 13 de mayo del 2006 (como resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiesse Sudameris).

Sin embargo, su origen se remonta al 1 de marzo de 1943, fecha en que inició sus operaciones bajo la denominación de Banco Wiesse Ltdo., por lo que cuenta con 80 años de presencia en el sistema financiero nacional, en el que se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país.

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

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

D. 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:

Impuesto General a las Ventas (IGV)

La Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijó a 16% la tasa impositiva del IGV, la cual es aplicable para el ejercicio 2024. Recordemos que el impuesto está compuesto por dos (2) tributos, el primero es el IGV con una tasa del 16% y el segundo es el Impuesto a la Promoción Municipal (IPM) con la tasa de 2%. Por tanto, la tasa del Impuesto General a las Ventas (incluido el IPM) asciende a 18%.

Del mismo modo, se mantienen para el ejercicio 2025 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre del 2025.

Impuesto a la Renta (IR)

El Banco podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del IR, aplicables en el ejercicio 2024 y que a continuación se detallan:

Información Complementaria

· El 10 de diciembre de 2016, se publicó el Decreto Legislativo N° 1261 que estableció la tasa impositiva del IR empresarial a 29.5% a partir del ejercicio 2017 en adelante.

· A partir del ejercicio 2017, con la publicación del Decreto Legislativo N° 1261, se aplicará la tasa del 5% sobre los dividendos y otras formas de distribución de utilidades que se adopten o se pongan a disposición en efectivo o en especie.

· Por otra parte, con fecha 12 de diciembre de 2019 se publicó el Decreto de Urgencia N° 025-2019 que prórroga hasta el 31 de diciembre de 2020 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, que incluye a cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito conforme a la Ley General del Sistema Financiero, Ley N° 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría. A través del Decreto Legislativo N° 1549 publicada el 22 de abril de 2023 y vigente desde el 01 de enero del 2024, las exoneraciones antes indicadas han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2026.

· Asimismo, con fecha 12 de setiembre de 2015, se publicó la Ley N° 30341, ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de valores, bajo la cual están exonerados hasta el 31 de diciembre de 2018 – posteriormente prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2023 por el Ley N° 31662- las rentas provenientes de la enajenación de acciones y demás valores representativos de acciones (American Depositary Receipts-ADR, Global Depositary Receipts-GDR, Exchange Traded Funds-ETF), realizadas a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Desde el ejercicio 2020, para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. La enajenación deberá realizarse a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la SMV.



Información Complementaria

2. En un periodo de 12 meses el contribuyente o sus vinculados no deben transferir la propiedad del 10% o más del total de valores emitidos por la empresa.

I. Tratándose de acciones, el porcentaje se determinará tomando en cuenta el total de las acciones representativas del capital social o de la cuenta acciones de inversión de la empresa. Tratándose de los valores representativos de acciones, se considerarán las acciones subyacentes.

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

3. Los valores deberán tener Presencia bursátil:

I. Mínimo del monto negociado diario de 6 UIT.

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

Mediante la Ley N°32218, publicada el 29 de diciembre del 2024, a partir del 1 de enero del 2025, se modifica la Ley del IR con la incorporación de inafectaciones a los intereses y ganancias de capital proveniente de operaciones de reporte y a la enajenación de unidades de participación de Fondo Bursátiles, donde los valores sean Letras del tesoro público, Bonos y otros títulos de deuda emitidos por la República del Perú bajo el programa de Creadores de mercado o su mecanismo sustituto.

Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Mediante la Ley N° 29667, publicada el 20 de febrero 2011, se establece que a partir de 1 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%, alícuota que no ha sido modificada en el ejercicio fiscal 2024.

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° 206-2024-EF, se fijó la UIT aplicable para el ejercicio 2025 ascendiente al monto de Cinco Mil Trescientos Cincuenta y 00/100 Soles (S/5,350.00). El referido valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) se ha incrementado en S/200 respecto al año 2024.

E. Información del personal

Al 31 diciembre del 2024, Scotiabank Peru S.A.A. cuenta con 5,811 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente.

TIPO DE CARGO	2020	2021	2022	2023	2024
GERENCIA	324	273	284	275	261
FUNCIONARIOS	2,432	2,129	2,243	2,285	2,304
EMPLEADOS	3,255	2,908	2,967	2,916	3,246
TOTAL	**6,011**	**5,310**	**5,494**	**5,476**	**5,811**

CONDICIÓN	2020	2021	2022	2023	2024
PERMANENTES	5,504	4,847	4,739	5,044	5,327
TEMPORALES	507	463	755	432	484
TOTAL	**6,011**	**5,310**	**5,494**	**5,476**	**5,811**

F. Administración

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 26 de marzo del 2024, fueron elegidos directores los señores Gianfranco Castagnola Zúñiga, Ignacio Bustamante Romero, Elena Conterno Martinelli, Ítalo Muñoz Bazán, Alfredo Pérez Gubbins, Philip Víctor Seymour, Eduardo Sánchez Carrión Troncon, Lieneke Schol Calle y Enrique Zorrilla Fullaondo. Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 26 de marzo del 2024 eligieron presidente al señor Gianfranco Castagnola Zúñiga.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 25 de setiembre del 2024, se aceptó la renuncia formulada por el señor Philip Víctor Seymour al cargo de Director, y se acordó además la elección del Sr. Sebastian Ramón Arcuri en su reemplazo, así como su elección como Vicepresidente del Directorio.

Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio, Sr. Sebastian Ramón Arcuri, desde el tercer trimestre del año 2024.

Con fecha 9 de abril del 2024 se nombró al Sr. Marcelo Rodríguez Barriga como nuevo Vicepresidente & Chief Financial Officer, posición que -tras haber culminado los respectivos trámites migratorios- asumió con fecha 12 de agosto del 2024.

Posteriormente, con fecha 31 de julio del 2024, se nombró a la Sra. Maricela Panduro Falcón como nueva Vicepresidente de Banca Corporativa & Mercado de Capitales, posición que asumió con fecha 1 de agosto del 2024.

Estatuto Social

Por Acuerdo de Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 29 de marzo del 2023, se aumentó el Capital Social de S/8,026'778,530.00 a la suma de S/8,226'778,530.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 6 de junio del 2023, otorgada ante Notario Público de Lima Dr. Alfredo Paino Scarpati e inscrito en el Asiento B00047 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2024, los miembros del Directorio considerados independientes -bajo los criterios establecidos por la Superintendencia del Mercado de Valores- son las señoras Elena Conterno Martinelli y Lieneke Schol Calle, y los señores Ítalo Muñoz Bazán, Alfredo Pérez Gubbins, Eduardo Sánchez Carrión Troncon y Enrique Zorrilla Fullaondo.

Órganos Especiales

1. Comités del Directorio

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

Información Complementaria

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del control interno del Banco y subsidiarias. Está conformado por tres miembros del Directorio –las señoras Lieneke Schol Calle, Elena Conterno Martinelli, y al Sr. Ignacio Bustamante Romero (quien mantuvo dicho cargo hasta el 18 de Diciembre del 2024, fecha en la que se produjo su vacancia, como consecuencia de su renuncia al cargo de Director del Banco) , bajo la presidencia de la primera de las nombradas–, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitados permanentes, el Chief Financial Officer (CFO) o el responsable de Finanzas y el Vicepresidente de Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Ítalo Muñoz Bazán, Eduardo Sánchez Carrión Troncon, Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados–, asistiendo como participantes el Gerente General, el Vicepresidente Senior de Riesgos, y el Gerente Principal de Gestión Integral de Riesgos.

El Comité de Remuneraciones es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del diseño y adecuado funcionamiento del sistema de Remuneración del Banco y sus subsidiarias. Está conformado por tres miembros: un Director Independiente –el Sr. Ignacio Bustamante Romero (quien mantuvo dicho cargo hasta el 18 de Diciembre del 2024, fecha en la que se produjo su vacancia, como consecuencia de su renuncia al cargo de Director del Banco)–, el Gerente General y el Vicepresidente de Recursos Humanos; bajo la presidencia del último de los nombrados.

2 .Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Informamos que, salvo por los casos referidos en la Nota 9(c)(i) de los Estados Financieros Auditados, los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2022, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente,



están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones relacionadas a su objeto social. En consecuencia, su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados. En este periodo no hemos participado en ningún procedimiento arbitral.

Informamos además sobre la Solicitud de Arbitraje presentada por el accionista principal del Banco The Bank of Nova Scotia (BNS) ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones - CIADI en su nombre y en nombre de Scotiabank Perú, bajo los artículos 819 y 820 del Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá. Mediante dicha Solicitud de Arbitraje, se dio inicio a un arbitraje internacional por violaciones al referido Tratado, generadas en la tramitación y resolución del Expediente N° 222-2017-PA/TC, correspondiente al proceso de amparo mediante el cual Scotiabank Perú cuestionó, entre otros, la indebida aplicación de intereses moratorios por el período transcurrido luego de vencido el plazo legal para la resolución por parte de SUNAT y el Tribunal Fiscal de una reclamación tributaria respecto del Impuesto General a las Ventas, que fue finalmente resuelta mediante la Resolución N° 14935-2013, luego de un procedimiento administrativo con una duración de cerca de 14 años.

G. Trayectoria profesional del Directorio

GIANFRANCO CASTAGNOLA ZÚÑIGA

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

Actualmente, es Presidente Ejecutivo y miembro del directorio de APOYO Consultoría, y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI. Asimismo, es Director de Austral Group S.A.A., Saga Falabella S.A., Nexa Rexouces S.A., IKSA, e Inversiones Urbanísticas S.A.

También ha ocupado los cargos de: Director del Banco Central de Reserva del Perú; Presidente del Patronato de la Universidad del Pacífico y de la Cámara de Comercio Italiana; y Director de diversas instituciones sin fines de lucro y empresas privadas, como Cementos Pacasmayo, Química Suiza, Lima Airport Partners y Redesur.

Cuenta con Máster en Políticas Públicas, por la Universidad de Harvard (EE. UU.); y es Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico.

SEBASTIAN RAMÓN ARCURI

Vicepresidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 25 de Setiembre del 2024.

Actualmente, es CEO de Scotiabank Perú y Country Head del Grupo Scotiabank Perú, desde el 12 de setiembre del 2024. Es Presidente del Directorio de CrediScotia Financiera S.A., Profuturo AFP S.A., Scotia Perú Holdings S.A., Servicios Cobranzas e Inversiones S.A.C., y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

Anteriormente ha sido Entrepreneur and founder of GlobalArch Fintech Group; Director Ejecutivo de Standard Chartered Bank, donde además se desempeñó como Director Ejecutivo y Jefe Global de Eficiencia y Productividad para la División de Banca de Consumidores, Privada y Empresarial, Director general y jefe regional de banca de consumo, privada y empresarial en ASEAN y el sur de Asia; Presidente del Directorio de Permata Bank en Indonesia; Director Ejecutivo y Country Head de Banca Minorista y Gestión Patrimonial en HSBC Brasil. Asimismo, se ha desempeñado en diversas posiciones Gerenciales en HSBC (Brasil, Singapur, Corea, Filipinas y Argentina).

MBA por el Instituto para el Desarrollo Empresarial Argentino (ARG) con un programa de intercambio con la Universidad de San Diego, California (EE.UU.); Programa de Dirección por Singapore Management University - Singapore Institute of Directors.

ELENA CONTERNO MARTINELLI

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

Actualmente, es directora de CrediScotia Financiera S.A., Profuturo AFP S.A., Pesquera Diamante S.A., Refinería La Pampilla S.A.A., Orygen Perú S.A.A., Empresarios por la Integridad (asociación civil), del Instituto Bicentenario (asociación civil) y Red de Estudios para el Desarrollo (asociación civil); y Presidenta de Mujeres Cuidadoras (asociación civil).

Previamente, ha sido Ministra de la Producción, Jefa del Proyecto USAID - Facilitando Comercio; Presidenta del Consejo Directivo de la Sociedad Nacional de Pesquería y de IPAE. Se ha desempeñado como miembro del Directorio de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, del Consejo Privado de Competitividad, de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales; también de entidades públicas como CEPLAN, Fondo MiVivienda, Cofide, Foncodes, así como de asociaciones como CARE Perú, Consorcio de Investigación Económica y Social - CIES y Asociación para el Progreso de la Dirección; Presidió el CADE Ejecutivos 2015. Se ha desempeñado además en diversos cargos ejecutivos y de asesoría en instituciones del sector público tales como Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, entre otros. Ha sido consultora de USAID, Banco Mundial, BID, PNUD y GIZ.

Master in Public Administration, Harvard University Kennedy School of Government (EE.UU); Bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico, Perú.

ITALO MUÑOZ BAZÁN

Director Independiente de Scotiabank Perú desde el 30 de marzo del 2022.

Asimismo, es Director de Profuturo AFP S.A.; y socio fundador de la firma de consultoría económica y financiera Alonso & Muñoz desde el año 2014.

Previamente ha ocupado diversos cargos gerenciales en las empresas que forman parte del grupo Credicorp. Asimismo, ha sido Director de Compass Group SAFI S.A., IPAE - Acción Empresarial, Pacífico EPS, Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel), y miembro de la Comisión de Libre Competencia del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi). Anteriormente se ha desempeñado como miembro del equipo de asesores del Ministerio de Economía y Finanzas, implementando una serie de reformas económicas en la década de los 90, y desempeñando un rol importante en la reforma del sector bancario, el mercado de valores, las concesiones de infraestructura y la implementación del marco regulatorio para el sector de las telecomunicaciones y la política de competencia.

Doctorado en Economía, con concentración en Economía Monetaria, Banca y Finanzas Internacionales por la Universidad de California en Los Angeles (UCLA). Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Economista de la Universidad de Lima.

ALFREDO PÉREZ GUBBINS

Director Independiente de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 26 de Marzo del 2024.

En la actualidad, es Director de Profuturo AFP S.A., Pesquera Diamante S.A., y Grupo Santa Elena S.A.; y Presidente del Directorio de Fundo San Fernando S.A.

Además, ha sido Gerente General de Alicorp S.A.A., Corporación Grupo Romero S.A.; Gerente Central de Finanzas, Administración y Sistemas de Alicorp S.A.A. Previamente ocupó diversas posiciones en Salomón Brothers / Salomón Smith Barney Inc. Citigroup (Nueva York, USA). Ha sido Director de Textil del Valle S.A., Sociedad Minera Cerro Corona S.A. y Central Hidroeléctrica Huanchor.

MBA por The Wharton School of the University of Pennsylvania (EE. UU). Bachiller en Economía de la Universidad del Pacifico.

EDUARDO SÁNCHEZ CARRIÓN TRONCÓN

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

Actualmente, es Director de CrediScotia Financiera S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Profuturo AFP S.A., y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

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

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

LIENEKE SCHOL CALLE

Directora Independiente de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de diciembre del 2022.

Adicionalmente, es Directora de Alicorp S.A., Promigas Perú S.A., Gases del Pacífico S.A.C., Gases del Norte del Perú S.A.C., LHH DBM Perú, Alicorp S.A.A., Universidad de Ciencias Aplicadas y de la Cámara de Comercio de Lima; Consejera del Consejo Nacional de Educación.

También se ha desempeñado como Directora de Banco Pichincha, Camposol S.A. y Cencosud S.A.

Ha sido Ministra de la Producción en el año 2018; Secretaria de Gobierno Digital de la Presidencia del Consejo de Ministros del Perú; Directora Comercial de Microsoft del Perú S.R.L., donde además ocupó la posición de Country Manager y otros cargos a nivel regional; y VP de Transformación, Innovación y Nuevos Negocios, y Asesora de Comité de Talento de Camposol S.A.

MBA, Adolfo Ibáñez Management School (Chile). Bachiller en Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima. Directora Certificada en CENTRUM Católica.

ENRIQUE ZORRILLA FULLAONDO

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 25 de marzo del 2019.

Actualmente, es Miembro de la Junta Directiva de Scotiabank Colpatria S.A. y Grupo Financiero Actinver; Presidente de la Junta Directiva del grupo asegurador Peña Verde; Patrono Presidente del Comité de Inversiones de la Fundación Gonzalo Río Arronte; y Vicepresidente de la Cámara de Comercio del Canadá en México.

Previamente, ha sido Miembro de la Junta Directiva de Scotiabank Colpatria S.A.; Director General del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, SA de CV;

Vicepresidente del Comité Ejecutivo del Grupo Financiero Banamex; Director General del Banco Nacional de México; Presidente de la Junta Directiva de Buró de Crédito y de Soriban Servicios Financieros; miembro del Comité Ejecutivo de Seguros Banamex, Afore Banamex y Crédito Familiar.

Máster en Administración de Negocios (MBA) por Kellogg School of Management, Northwestern University (EE.UU). Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Iberoamericana y Licenciado en Contabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de México.

H. Trayectoria profesional de la Plana Gerencial

SEBASTIAN RAMÓN ARCURI

Gerente General & Country Head del Grupo Scotiabank Perú.

(Ver Directorio)

JUAN SEBASTIÁN MALAGON HIDALGO

Vicepresidente Senior & Chief Risk Officer desde enero del 2024; previamente Chief Risk Officer interino desde agosto del 2023; y Vicepresidente de Créditos Retail.

Asimismo, es Director de CrediScotia Financiera S.A. y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

Previamente, desempeñó el cargo de Director & Chief Risk Officer en Scotiabank Panamá, así como Corporate & Commercial Credit Risk Director - Global Risk Management (GRM) en The Bank of Nova Scotia, y Corporate & Commercial Credit Risk Director en Banco Colpatria S.A. Asimismo, ha ocupado diversas posiciones en entidades como Trigono S.A. (Investment Banking - Colombia) IB Partners - Trigono Ltda. (Investment Banking - Colombia), Corporación Financiera Colombiana S.A. (Grupo Aval - Colombia).

Posgrado en Finanzas Corporativas por la Universidad CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración-Colombia). Es Licenciado en Administración de dicha casa de estudios.

JOSÉ ORTIZ FUENTES

Vicepresidente Senior de Operaciones & Tecnología desde abril del 2022.

Actualmente es Director de Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C. y Servicios Bancarios Compartidos S.A. (Unibanca).

Anteriormente, se desempeñó como Director de Mibanco Colombia. También ocupó diversas posiciones gerenciales en el Banco de Crédito del Perú (BCP) y Banco de Crédito de Bolivia y Mibanco Perú.

Magíster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura. Bachiller en Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima.

JOSUÉ IGNACIO SICA ARANDA

Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú desde julio del 2021.

Asimismo, es Vicepresidente del Directorio de Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A; y Director de CrediScotia Financiera S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A. y Servicios Bancarios Compartidos (Unibanca).

Previamente, ocupó la Vicepresidente de Distribución Retail Banking en Scotiabank Chile; donde además se desempeñó como Gerente Segmentos Retail Banking, Gerente de Zona de Distribución, Gerente Sucursal, y lideró el área de Productos Retail. Cuenta con más de 20 años de experiencia en Banca.

Magíster en Dirección Financiera por la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile). Ingeniero Comercial y Licenciado en Ciencias de la Administración de la Universidad Central de Chile.

KAROL COBIÁN PACHECO

Vicepresidente AML & Control Interno desde enero del 2022.

Cuenta con una trayectoria de más de 17 años en el Grupo, ocupando cargos como Directora de AML Control en Scotiabank Perú, desde 2019, así como diferentes áreas de negocios y de riesgos tales como Wholesale Banking, Créditos Corporativos y Credit Solutions. Previamente se desempeñó como Gerente Principal de Riesgos en Profuturo AFP S.A.

MBA por EGADE Business School - Instituto Tecnológico de Monterrey (México). Titulada en Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

CARLOS CORREA BELAUNDE

Vicepresidente de Banca Comercial e Institucional desde noviembre del 2023. También ha ocupado la Vicepresidente dicha Banca como parte de Wholsale Banking desde agosto del 2021, y otros cargos como Director & Head de Finanzas Estructuradas de Banca de Inversión y Director de Credit Solutions de la Banca Comercial e Institucional.

Anteriormente, se ha desempeñado profesionalmente en Compañía Minera Atacocha como Gerente Corporativo y como Gerente de Administración y Finanzas de sus subsidiarias.

Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima.

JARCO GIL CHAU

Vicepresidente de Auditoría Interna desde agosto del 2021.

Ha desempeñado diversos cargos ejecutivos en las Unidades de Riesgo Retail, Comercial y Reportes Regulatorios, llegando a ocupar la posición de Gerente Regional de Auditoría en Riesgo Retail y de Chief Auditor interino en Scotiabank Chile. Anteriormente, ocupó cargos gerenciales en las Unidades de Auditoría de diversas instituciones en Perú tales como HSBC Bank, Banbif, Banco del Trabajo e Interbank.

Magíster en Administración de Empresas de la Universidad de Ciencias Aplicadas y la EOI de España. Magíster en Cumplimiento Corporativo de Economist & Jurist School, España. Licenciado en Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

MARÍA ISABEL GRULLÓN MEJÍA

Vicepresidente de Recursos Humanos desde setiembre del 2022.

Previamente, fue Directora de Customer Experience, Segmentos, Marketing y de Non Branches Sales Force en Scotiabank República Dominicana. También ha ocupado diversas posiciones en las áreas de Marketing, Estrategia, RRHH, Relaciones Públicas y Soporte al Negocio y en diversas industrias, como banca, agronegocios, petróleo, cemento, negocios de consumo.

MBA con mención en Mercadotecnia de la Escuela de Graduados del Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Licenciada en Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica Madre & Maestra, República Dominicana.

SHEILA LA SERNA JORDÁN

Vicepresidente de Compliance & AML/ATF desde diciembre del 2023.

Anteriormente, se desempeñó como Gerente Principal Legal de

Profuturo AFP S.A., donde además ocupó cargos como Funcionario de Enlace de Cumplimiento Normativo coadyuvando desde esa posición a la función de prevención de lavado de activos entre octubre del 2015 y febrero del 2018 y Gerente de Regulación de Mercados y Gobierno Corporativo entre Abril del 2015 y Setiembre del 2015.

Asimismo, ha ocupado diversas posiciones en Indra Perú, Becker, Glynn, Muffly, Chassin & Hosinski LLP, Payet, Rey, Cauvi Abogados, Rosello Abogados, y Echecopar Abogados (Baker & Mckenzie). Ha sido Vicepresidenta y Directora de Procapitales desde Julio de 2015 hasta Diciembre de 2023.

MBA por la Universidad del Pacífico, y Máster en Derecho por la Universidad de Michigan. Abogada de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

MARICELA PANDURO FALCÓN

Vicepresidente de Banca Corporativa y Mercado de Capitales desde agosto del 2024, y previamente Directora de Finanzas Estructuradas desde agosto 2022 hasta agosto 2024, y responsable de Mercado de Capitales local desde octubre 2023. También ocupó el cargo de Director Asociado desde abril del 2019 hasta agosto 2022.

Actualmente, Directora de Scotia Sociedad Titulizadora S.A.

Asimismo, ha sido Vicepresidente de Finanzas Estructurada y Project Finance en el Banco Sabadell; y ha ocupado diversas posiciones al interior de Credicorp Capital Servicios Financieros S.A. y Banco de Crédito del Perú.

MBA por Emory University, Goizueta Business School, Berkeley. Bachiller en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA

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

Actualmente, es Director de Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A., Scotia Perú Holdings S.A. y La Fiduciaria S.A.; Director Suplente de Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.; y Director Alterno de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (Unibanca). Previamente, se desempeñó como Secretario General de Scotiabank Perú S.A.A., posición que ocupa desde julio del 2002. Ingresó a la institución en junio de 1995.

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

Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas de la Universidad del Pacífico.
Estudios de extensión en Gerencia, en Kellogg School of Management (Northwestern University), y estudios de especialización para Directorios en la Escuela de Dirección (PAD) de la Universidad de Piura.

MARCELO RODRÍGUEZ BARRIGA

Vicepresidente & Chief Financial Officer desde agosto del 2024.

Director de Profuturo AFP, y Servicios Cobranzas e Inversiones S.A.; Director y Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A.

Se ha desempeñado como Vicepresidente & Chief Financial Officer para Asia Pacifico en Scotiabank, basado en Singapur, y Vicepresidente & Tesorero Regional en Scotiabank Canadá. Ha ocupado además diversos cargos ejecutivos en un amplio espectro del ámbito financiero, incluyendo Tesorería, Derivados y Productos Estructurados, Gestión de Riesgo de Mercado, Finanzas, en múltiples jurisdicciones incluyendo Scotiabank México y Scotiabank Chile. Asimismo, se ha desempeñado diversas posiciones en el Banco de Crédito e Inversiones en Chile.

Magíster en Finanzas de la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile). Licenciado en Ingeniería Comercial de la Universidad de las Américas (Chile). Contador y Auditor por el Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux.

I. Cambio en responsables de elaboración y revisión de información financiera

En Sesión de Directorio del 24 de abril del 2024 se designó a la CPC Sra. Patricia Alarcón Espinoza como Contadora General Suplente de la Institución, quien actúa en caso de ausencia del Contador General del Banco Sr. Edgar Vera Guerrero. Cabe señalar que, durante el Ejercicio 2024 no se han producido cambios de los principales funcionarios de auditoría.

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 26 de marzo del 2024 se aprobó la designación de Emmerich, Córdova y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus Subsidiarias para el Ejercicio 2024.



Memoria Anual 2024