MEMORIA ANUAL

2024

Firmado Digitalmente por:
BRUNO ROBERTO CALLIRGOS RAMIREZ
Fecha: 27/03/2025 05:43:21 p.m.

Índice

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD 3
CARTA A LOS ACCIONISTAS 4
DIRECTORIO 5
GERENCIA 6
NUESTRO PROPÓSITO 7
PRINCIPALES INDICADORES 9
ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO 10
GESTIÓN FINANCIERA 16
NEGOCIOS 20
OFERTA DE VALOR 21
TARJETAS DE CRÉDITO 21
CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE 24
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS 25
SOPORTE COMERCIAL 26
TESORERIA 27
RIESGOS 28
CUMPLIMIENTO REGULATORIO 34
PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS 36
GESTION ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO 37
SOSTENIBILIDAD 42
AGRADECIMIENTO 43
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA 44

(*) Mediante transferencia de acciones de fecha 28 de febrero del 2025 de la Financiera, el accionista Scotiabank Perú S.A.A. ha transferido 83’931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto a favor de Banco Santander, S.A. -quien a la fecha de la emisión del presente documento es el principal grupo/accionista de la Financiera-.

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de CrediScotia Financiera S.A.[(*)] (en adelante, la Financiera") 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.

Víctor Andrés Zúñiga Flores
Gerente General

Aldo Sarria Lancho
Director de Business Support

27 de marzo del 2025.

[(*)] Mediante transferencia de acciones de fecha 28 de febrero del 2025 de la Financiera, el accionista Scotiabank Perú S.A.A. ha transferido 83'931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto a favor de Banco Santander, S.A. -quien a la fecha de la emisión del presente documento es el principal grupo/accionista de la Financiera-.

CARTA A LOS ACCIONISTAS

Estimados Accionistas,

El año 2024 ha sido retador para todos los sectores; sin embargo, se ha visto un crecimiento del PBI de 3.2% respecto al año anterior demostrando la reactivación económica del país. Siendo un entorno de constante cambio y volatilidad; la Financiera ha logrado demostrar su resiliencia y capacidad para afrontar dificultades presentando una utilidad de S/ 47 MM en el periodo 2024.

Esto ha sido posible gracias al equipo altamente capacitado y comprometido en brindar un excelente servicio a los clientes, escuchando y ofreciendo productos financieros acorde a sus necesidades; a la adecuada gestión del riesgo que ha permitido superar las dificultades mediante la evaluación de escenarios y planes de acción; y a la eficiente gestión operativa para obtener información pertinente y objetiva para la toma de decisiones, además de la búsqueda contante de eficiencias.

Para finalizar, en el periodo 2025, se espera que el PBI crezca 3%[1] liderado por sectores de demanda interna como Comercio y Servicios. En este contexto, la Financiera continuará con sus buenas prácticas de gestión, manteniendo el nivel de competitividad en cada línea de negocio y enfocando nuestros esfuerzos para lograr un mejor futuro para nuestros clientes, nosotros, nuestras familias y nuestro querido Perú.

Atentamente,
El Directorio

[1] Estudios Económicos Scotiabank Perú

DIRECTORIO

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO (*)

Sebastián Ramón Arcuri (**)

Philip Víctor Seymour

DIRECTORES (**)

Elena Aída Conterno Martinelli

Juan Sebastián Malagón Hidalgo

Josué Ignacio Sica Aranda

Eduardo José Sánchez Carrión Troncon

(*) En Sesión de Directorio del 26 de setiembre del 2024 se aprobó la elección del señor Sebastián Ramón Arcuri como nuevo Director y Presidente del Directorio de la Sociedad, en reemplazo del señor Philip Víctor Seymour.

(**) A la fecha de emisión del presente documento ha entrado en vigencia las renuncias formuladas por los señores Sebastián Ramón Arcuri, Elena Aída Conterno Martinelli, Juan Sebastián Malagón Hidalgo, Josué Ignacio Sica Aranda y Eduardo José Sánchez Carrión Troncon, las mismas que se hicieron efectivas con fecha 28 de febrero del 2025.

GERENCIA

GERENTE GENERAL

Víctor Andrés Zúñiga Flores

PLANA GERENCIAL

María Isabel Cárpena Macher	Directora de Desarrollo Comercial
Maribel Irma Doberti Rejas	Auditoría Interna
Raúl Hernán Sánchez Díaz	Director de Riesgos
Aldo Sarria Lancho	Director de Business Support
Patricia Adelina Ozambela Malache	Directora de Recursos Humanos
Jorge Luis Urrutia Albarrán	Director de Inteligencia Comercia (*)
Marco Antonio Tello Meléndez (**)	Director de Cobranzas
Willy Anthony Vega Ramírez (***)	Director de Tecnología

(*) Con fecha 01 de noviembre del 2024 se aprobó el cambio en la denominación del puesto de Gerente de Inteligencia Comercial por Director de Inteligencia Comercial.

(**) En Sesión de Directorio del 24 de octubre del 2024 se aprobó el nombramiento del señor Marco Antonio Tello Meléndez como nuevo Director de Cobranzas de la Sociedad, posición que ha asumido desde el 16 de octubre del 2024.

(***) En Sesión de Directorio del 24 de octubre del 2024 se aprobó el nombramiento del señor Willy Anthony Vega Ramírez como nuevo Director de Tecnología de la Sociedad, posición que ha asumido desde el 04 de noviembre del 2024.

NUESTRO PROPÓSITO

Por Nuestro Futuro significa *Construir Juntos el Mejor Futuro de Nuestro Perú*. Mejorar la calidad de vida y hacer realidad los sueños de nuestros clientes, nuestros colaboradores y nuestro país, brindando soluciones financieras a los segmentos más populares de acuerdo con sus necesidades.

Trabajar **Por Nuestro Futuro** es nuestro compromiso de trascender como una organización más humana, diversa y consciente, siendo reconocidos por ser una fuerza positiva en la sociedad que brinda bienestar y sentido de propósito a todos con quienes se relaciona.

Nuestra Visión

Ser la Financiera más Ágil y Simple para nuestros Clientes, construyendo el Mejor Lugar para Trabajar para nuestros Colaboradores, con el mejor balance Riesgo / Rentabilidad para nuestros Inversionistas.

Nuestra Esencia

“Jugamos para Ganar CON TODO” es la manera única y apasionada que tenemos en la Financiera de hacer que las cosas sucedan, con esa actitud ganadora que nos motiva a dar siempre la milla extra y nos inspira a ser nuestra mejor versión Por el Futuro de todos nosotros, de nuestras familias, de nuestros clientes y de nuestro querido Perú.

Nuestros Pilares Culturales

¿Y cómo lo hacemos posible? Basando nuestros comportamientos en nuestros tres pilares culturales:

Vivir nuestros valores: Nuestros valores y sus significados guían la manera como interactuamos con nuestros equipos, clientes y grupos de interés.

VIVIR NUESTROS VALORES			
Respeto Valoramos cada voz	**Integridad** Actuamos con honor	**Pasión** Damos lo mejor	**Responsabilidad** Lo logramos en equipo

Trabajar en Equipo: Nuestra frase “un equipo, un objetivo” significa que todos en la Financiera trabajamos para alcanzar el mismo objetivo basados en la colaboración.

TRABAJAR EN EQUIPO			
Confianza	**Roles Claros**	**Objetivos en Común**	**Liderazgo al Servicio del Equipo**

Vender con Calidad: Somos una organización de ventas y tenemos dos tipos de colaboradores: los que venden y los que ayudan a vender, y lo hacemos siempre guiados por nuestros Principios de Venta con Calidad:

VENDER CON CALIDAD		
Ponemos primero a nuestros clientes	**Somos embajadores de la Financiera**	**Somos transparentes con nuestros clientes**
Obtenemos siempre el consentimiento de nuestros clientes	**Mantenemos seguros a nuestros clientes y financiera**	**Nos desempeñamos con honestidad e integridad**

La inclusión nos hace más fuertes

En la Financiera somos reflejo de la diversidad de nuestros clientes y nuestro país. Por eso, fomentamos una cultura que valora cada voz y respeta las diferencias que nos hacen únicos, asumiendo con convicción y responsabilidad el compromiso de trabajar juntos por una sociedad más igualitaria por el futuro de todas y todos porque la inclusión, la diversidad y el respeto nos hacen más fuertes.

Primero los Colaboradores

Nuestra cultura CON TODO pone en el centro de la estrategia a las personas y hace de la Financiera nuestro Hogar de Trabajo porque son nuestros Colaboradores, con sus diferentes perspectivas, perfiles, experiencias y habilidades, quienes nos permiten adaptarnos y reinventarnos para hacer nuestra cualquier meta. En la Financiera propiciamos un ambiente laboral de cercanía y familiaridad donde somos Bienvenidos Todos, sintiéndonos libres y orgullosos de ser quienes somos, alcanzando nuestra mejor versión y trabajando juntos ¡Por Nuestro Futuro!

PRINCIPALES INDICADORES

PRINCIPALES INDICADORES			
S/. MM	**2022**	**2023**	**2024**
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	2,856	2,947	2,704
Colocaciones Brutas	2,428	2,559	2,349
Provisión para Colocaciones	348	357	318
Colocaciones Netas	2,114	2,240	2,064
Total Depósitos	1,392	1,551	1,278
Patrimonio Neto	805	778	763
RESULTADOS			
Ingresos por Intereses	646	709	696
Gastos por Intereses	90	141	113
Ingresos por Servicios Financieros Netos	82	82	78
Resultado por Operaciones Financieras	2	1	2
Ingresos Totales	640	651	663
Gastos Administrativos + D & A	297	296	282
Provisiones [1]	89	297	316
Utilidad Neta	175	61	47
EFICIENCIA OPERATIVA			
Ratio de Eficiencia [2]	46.5%	45.5%	42.6%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	6.3%	2.1%	1.7%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	24.1%	7.8%	6.4%
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada	109	161	121
Cartera Deteriorada	339	355	316
Indice de Morosidad	4.50%	6.29%	5.14%
Provisiones sobre cartera vencida	318%	222%	264%
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	781	837	748
Activos Ponderados por Riesgo	4,047	3,344	3,422
Ratio De Capital Global	19.3%	25.0%	21.8%
Solvencia (Patrimonio/Activos)	28.2%	26.4%	28.2%
OTROS DATOS			
Número de Empleados [3]	1,379	1,335	1,644
Número de Oficinas	145	129	123
Número de Clientes Deudores (en miles) [4]	601	537	425

Fuente: Estados Financieros Auditados 2024, 2023, 2022.

[1] Incluye provisiones para colocaciones, bienes adjudicados, cuentas por cobrar, contingentes e inversiones.

[2] Ratio de Eficiencia = (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización) / Ingresos Totales.

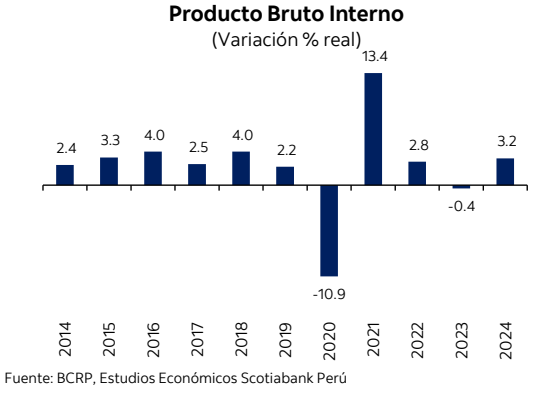
[3] Personal en planilla.

[4] Fuente: Anexo 5 Informe de Clasificación de Deudores y Provisiones.

ENTORNO MACROECONÓMICO Y SISTEMA FINANCIERO PERUANO

La Economía Peruana en el 2024

El Producto Bruto Interno (PBI) creció 3.2% 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 (AFPs).



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

Los sectores primarios registraron una evolución positiva, aunque a ritmos diferenciados. Resaltó la notable recuperación de Pesca (+26.6%), pues la regularización de condiciones oceanográficas post FEN permitió el normal desarrollo de las dos campañas de anchoveta, lográndose una captura mayor a los 4 millones de toneladas. La mayor disponibilidad de esta especie benefició la industria de harina y aceite de pescado y, por ende, la Manufactura Primaria (+8.8%). Por su parte, el sector Agropecuario (+4.1%) 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 (+1.1%) mostró una importante desaceleración debido a un efecto base -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.

Los sectores no primarios asociados a la demanda interna mostraron una importante aceleración en el 2024. Resaltaron Comercio (+3.2%) y Servicios (3.4%), 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. Dentro de Servicios, resaltaron rubros como Transporte -beneficiado por el mayor tráfico 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 por internet fijo y móvil-. De otro lado, destacó la parcial recuperación de la Manufactura No Primaria (+2.4%), liderada por la mayor producción de bienes de consumo y bienes de capital ante la expansión del consumo privado y la recuperación de la inversión, respectivamente. Por último, el sector Construcción (+3.5%) se vio favorecido por el significativo aumento de la inversión pública -tanto del Gobierno Nacional como de los gobiernos locales y regionales- pues el consumo interno de cemento proveniente del sector privado se mantuvo estancado -el mayor avance de obras de infraestructura vía APPs fue contrarrestado por el menor dinamismo de la autoconstrucción-.

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

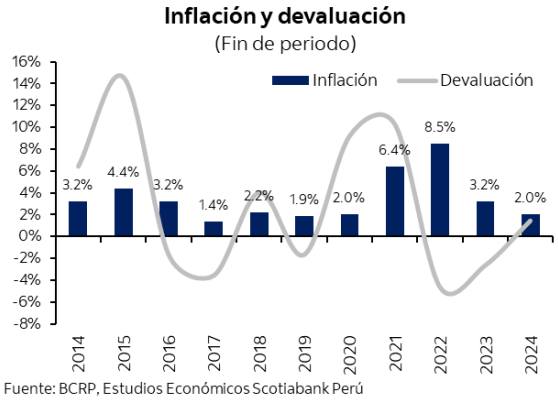
gracias a la mejora de los precios de los metales. Como resultado, las Reservas Internacionales Netas (RIN) aumentaron en cerca de US$ 8,000 millones hasta US$ 78,987 millones, monto equivalente al 28% del PBI -uno de los índices más altos de América Latina-.

La Balanza Comercial registró un superávit récord de US$ 23,00 millones en el 2024, mayor en 30.1% respecto al 2023, debido a un aumento de las exportaciones mayor al de las importaciones. Las exportaciones alcanzaron US$ 74,500 millones (+10.3%) 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$ 51,500 millones (+3.3%), 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-. De otro lado, 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 alcanzó 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 regresa 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 BCR continúo durante el 2024 el ciclo de recortes de tasas de interés, pero a un menor ritmo, debido a que aún persisten presiones inflacionarias en las economías avanzadas. Entre enero y diciembre de 2024, la tasa de referencia descendió 150pbs, hasta alcanzar 5.00% a fin de año.



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

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.

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 el 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 EE. UU. 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 del 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 y 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. 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 en base a la incertidumbre causada por las medidas del nuevo presidente electo, Donald Trump, impulsó 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 de 2023 a 14.9% a fines 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 112pbs, pasando de 3.55% a 2.43%, y la tasa pasiva en moneda extranjera (TIPMEX) se redujo 20pbs, pasando de 1.90% a 1.70%.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 0.5% en 2024, medido con tipo de cambio constante, desacelerándose respecto al mismo mes de 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 2024.

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

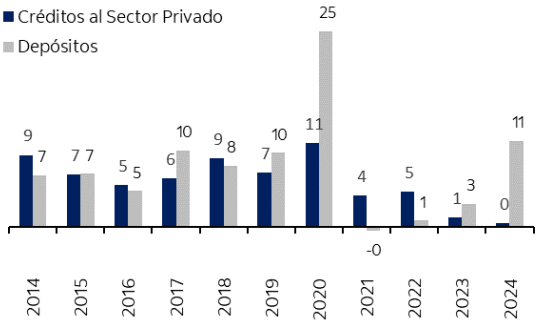
El riesgo cambiario crediticio, medido por el nivel de dolarización del crédito, disminuyó ligeramente, de 23.6% a 22.8% a medida que la tasa de inflación se ha ubicado en el rango meta del banco central, manteniéndose la estrategia de desdolarización del crédito que viene impulsando el banco central,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

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.

El ahorro del sistema financiero, compuesto por los depósitos, fondos de pensiones, fondos mutuos, seguros y otras obligaciones del sistema financiero, se recuperó, 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, hubo una recuperación de 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. Asimismo, el nivel de rentabilidad sobre el activo total se incrementó, pasando de 1.82% en 2023 a 1.95% al cierre del 2024.

Crédito y Depósitos del Sistema Financiero
(Variación %)



Fuente: BCRP, Estudios Económicos Scotiabank Perú

PERSPECTIVAS 2025

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2025 según las proyecciones del Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú son las siguientes:

- 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. Este crecimiento estaría impulsado por Asia, principalmente China e India, mientras que, en Europa, el crecimiento sería muy moderado, por debajo de 1.0%. De otro lado, vemos que la inflación se mantendría dentro del rango meta en la mayoría de los países y las tasas de referencias 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 BCR. Durante la primera mitad del año, habría presiones alcistas debido al déficit hídrico en el norte del país que afectaría a los precios del arroz y limón, sin embargo, debido a un efecto base elevado, la inflación se mantendría en el punto medio del rango meta. Para la segunda mitad de año, esperamos una ligera aceleración en la inflación, sin embargo, no sería material, dado que se mantendría en el 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 segundo trimestre, con ello, la tasa terminal sería de 4.50%

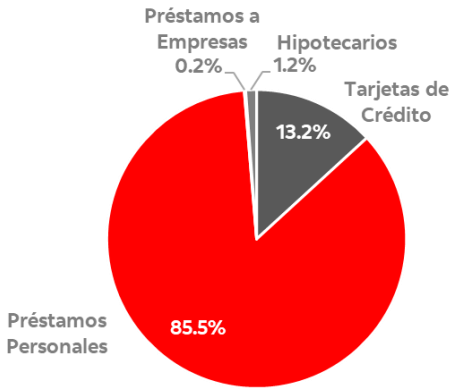
- Es probable que el tipo de cambio continúe en el rango de S/ 3.70 y S/ 3.80 durante el año. Esperamos que entre fines del 1T25 e inicios del 2T25 se encuentre más cercano a S/ 3.70 debido a fuerte regularización de impuestos ligado a los elevados precios de los metales durante el 2024. Para fines de año, esperamos que el tipo de cambio se encuentre más cercano a S/ 3.80, debido a la campaña de elecciones presidenciales 2026. A pesar de que Donald Trump no está siendo tan duro como se esperaba con sus políticas en su nuevo gobierno, siempre representará un riesgo sobre el tipo de cambio.

- El crecimiento del crédito sería mejor que el 2024, donde estuvo alrededor de 0%. Esperamos que el crédito a empresas continue mejorando en línea con la recuperación de la actividad económica y que el crédito de las personas continue con su dinamismo luego de los retiros de AFPs, principalmente en hipotecario, que se ha mantenido solido por encima de 5% en los últimos dos años. El crecimiento del ahorro estaría más acotado, dado que se tiene el fuerte efecto base de los retiros de AFPs durante 2024 y un fuerte crecimiento en depósitos vista, en línea con la mayor recuperación de las empresas. Para 2025 no esperamos que haya un octavo retiro de AFPs y los depósitos a plazo tendrían un menor dinamismo en línea con las menores tasas de interés.

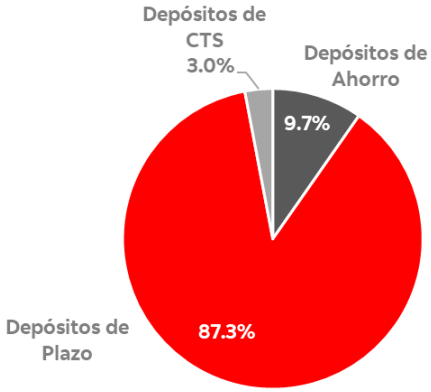
Resumen Ejecutivo del Negocio

Total Activos	S/ 2,704 millones	**Total Ingresos**	S/ 663 millones
Colocaciones Netas	S/ 2,064 millones	**Utilidad Neta**	S/ 47 millones
Depósitos	S/ 1,278 millones	**Patrimonio**	S/ 763 millones

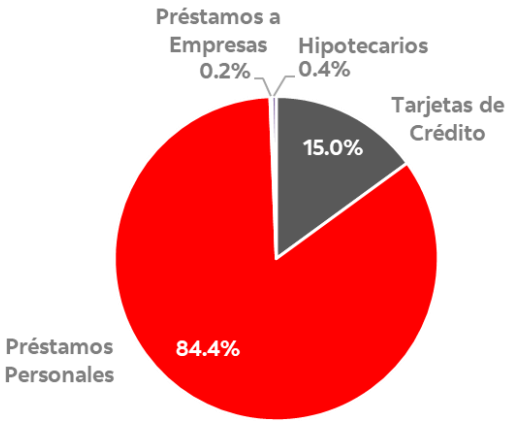
Colocaciones Brutas por Producto



Depósitos por tipo



Ingresos Financieros por Producto



GESTIÓN FINANCIERA

La Financiera ha presentado un resultado neto de S/ 47 MM para el 2024. La rentabilidad se vio afectada durante el primer semestre del año debido al aumento en gastos de provisiones. Esto obligó a buscar eficiencias en los distintos frentes, logrando mitigar los impactos mediate un mejor enfoque en el perfil de riesgo, la reducción en el costo de fondeo y disminución en gastos operativos.

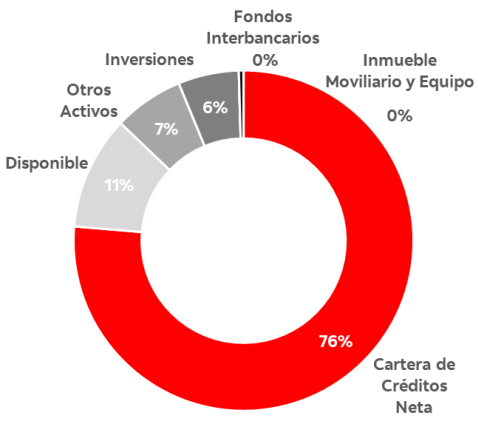
A continuación, se muestran los resultados obtenidos.

ACTIVOS

Los activos totales al 31 de diciembre del 2024 fueron S/ 2,704 MM cifra inferior en -S/ 243 MM (-8%) respecto a la de doce meses atrás, debido a una menor cartera de créditos neta en -S/ 175 MM (-8%) -principalmente por una menor cartera de créditos vigentes-, fondos interbancarios en -S/ 75 MM (-100%).

A continuación, se muestra la estructura porcentual del activo:

Composición de los Activos 2024 (%)



Principales cifras financieras
S/ MM

	2022	2023	2024	Variación 2024/2023 S/	Variación 2024/2023 %
Activo Total	**2,856**	**2,947**	**2,704**	**-243**	**-8%**
Disponible	320	215	292	76	35%
Fondos Interbancarios	64	75	0	-75	-100%
Inversiones	144	203	156	-47	-23%
Colocaciones Brutas	2,428	2,559	2,349	-211	-8%
Cartera de Créditos Neta	2,114	2,240	2,064	-175	-8%
Cartera de Créditos Vigentes	2,123	2,242	2,067	-175	-8%
Cartera de Créditos Refinanciadas	230	194	195	1	0%
Cartera de Créditos Vencidas	107	160	119	-41	-25%
Cartera de Créditos en Cobranza Judicial	2	1	2	0	17%
Provision de Colocaciones	-348	-357	-318	39	-11%
Otros Activos	214	215	192	-23	-11%
Pasivos Total	**2,051**	**2,170**	**1,941**	**-229**	**-11%**
Depósitos y Obligaciones con el Público	1,392	1,551	1,278	-273	-18%
Adeudados	442	337	177	-160	-47%
Valores en Circulación	135	199	400	201	101%
Otros Pasivos	81	82	86	4	4%
Patrimonio Neto	**805**	**778**	**763**	**-14**	**-2%**
Utilidad Neta	**175**	**61**	**47**	**-14**	**-23%**

COLOCACIONES

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2024 totalizaron S/ 2,349 MM, cifra inferior en -S/ 211 MM (-8%) a la de doce meses atrás, debido principalmente a menores colocaciones vigentes en -S/ 171 MM (-8%) y a una menor cartera atrasada en -S/ 40 MM (-25%).

Colocaciones Brutas por Situación
S/ MM

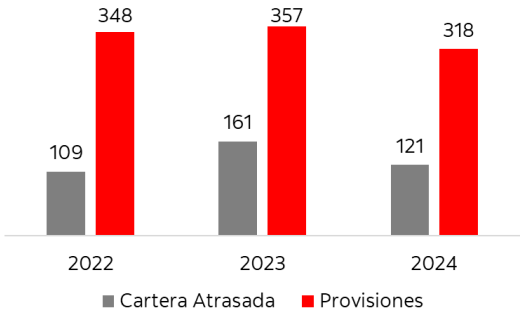
Colocaciones Brutas	2022	2023	2024	Var. 24/23
Colocaciones Vigentes	2,089	2,204	2,033	-8%
Tarjetas de Crédito	307	311	240	-23%
Préstamos	1,771	1,874	1,760	-6%
Hipotecario	10	19	32	67%
Refinanciadas	230	194	195	0%
Cartera Atrasada	109	161	121	-25%
Vencidas	107	160	119	-25%
Cobranza Judicial	2	1	2	17%
Total Colocaciones Brutas	**2,428**	**2,559**	**2,349**	**-8%**
Morosidad	4.5%	6.3%	5.1%	
Cobertura de cartera atrasada	318%	222%	264%	

CALIDAD DE ACTIVOS Y CARTERA ATRASADA

Al 31 de diciembre del 2024, la cartera atrasada disminuyó en -S/ 40 MM (-25%) respecto a la de doce meses atrás alcanzando un saldo de S/ 121 MM con un índice de morosidad (colocaciones atrasadas/ colocaciones brutas) de 5.1%. El índice de cobertura de cartera atrasada (provisiones por incobrabilidad de cartera de créditos respecto a saldo de cartera atrasada) alcanzó 264% a diciembre del 2024.

Las provisiones de colocaciones a diciembre del 2024 alcanzaron -S/ 318 MM, mostrando una disminución de +S/ 39 MM (+11%) respecto a lo registrado en diciembre del 2023.

Cartera Atrasada y Provisiones
S/ MM



Los otros activos al 31 de diciembre del 2024 fueron S/ 192 MM, cifra inferior en -S/ 23.0 MM (-11%) a la de diciembre del 2023, debido principalmente a menores impuestos corrientes y diferidos -S/ 19.4 MM.

Otros Activos
S/ MM

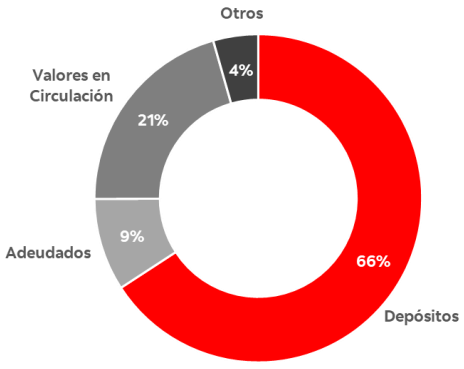
Otros Activos	2022	2023	2024	Var. 24/23
Cuentas por Cobrar	38	23	23	3%
Inmueble Mobiliario Y Equipo	16	14	12	-14%
Activo Intangible	2	1	1	-12%
Impuestos Corrientes	10	33	22	-33%
Impuesto Diferido	124	114	105	-7%
Otros Activos	24	30	28	-6%
Total Otros Activos	**214**	**215**	**192**	**-11%**

PASIVOS

Al 31 de diciembre del 2024 los pasivos totales alcanzaron S/ 1,941 MM, cifra inferior en -S/ 229 MM (-11%) respecto a la de doce meses atrás.

La disminución de pasivos proviene de menores depósitos a plazo -S/ 276 MM (-20%) y menores adeudados -S/ 160 MM (-47%) compensado parcialmente por un incremento de valores en circulación +S/ 201 MM (+101%) por las emisiones de CD's Negociables realizadas en el presente ejercicio.

Composición de los Pasivos 2024 (%)



Los otros pasivos al 31 de diciembre del 2024 fueron S/ 86 MM, con un incremento de +S/ 4 MM (+4%) respecto a diciembre del 2023 debido a mayores cuentas de operaciones por pagar.

Otros Pasivos
S/ MM

Otros Pasivos	2022	2023	2024	Var. 24/23
Cuentas por Pagar	59	51	52	2%
Provisiones	8	6	5	-13%
Otros Pasivos	14	26	29	13%
Total Otros Pasivos	**81**	**82**	**86**	**4%**

PATRIMONIO

El patrimonio neto al 31 de diciembre del 2024 alcanza S/ 763 MM, disminuyendo en -S/ 14 MM (-2%) en los últimos doce meses, explicado por la disminución del resultado del ejercicio.

Patrimonio Neto
S/ MM

Patrimonio	2022	2023	2024	Var. 24/23
Capital Social	529	529	529	0%
Capital Adicional	1	1	1	0%
Reservas	100	185	185	0%
Resultado del Ejercicio	175	61	47	-23%
Ajustes al Patrimonio	0	2	2	7%
Total Patrimonio	**805**	**778**	**763**	**-2%**

RESULTADOS

Estado de Resultados
S/ MM

Estado de Resultados	2022	2023	2024	Var 24/23	
Ingresos por Intereses	646	709	696	-13	-2%
Gastos por Intereses	-90	-141	-113	29	-20%
Ingresos por Serv. Financieros (neto)	82	82	78	-4	-5%
Total Ingresos	640	651	663	13	2%
Provisiones para Créditos Directos	-87	-294	-314	-20	7%
Gastos de Administración	-292	-292	-279	13	-4%
Depreciaciones y Amortizaciones	-5	-5	-4	1	-21%
Valuación de Activos y Provisiones	-3	-3	-2	1	-30%
Resultado antes de Impuestos	251	76	64	-12	-15%
Impuesto a la Renta	-76	-14	-17	-3	19%
Resultado Neto del Ejercicio	**175**	**61**	**47**	**-14**	**-23%**

Los ingresos generados por intereses ascendieron a S/ 696 MM en el periodo de enero a diciembre 2024, compuestos casi en su totalidad por intereses de cartera de créditos directos, por un monto de S/ 679 MM, -1% respecto al año anterior debido a un menor volumen de colocaciones.

Por otro lado, los gastos por intereses fueron de S/ 113 MM en el ejercicio 2024, mostrando una disminución del 20% respecto al año anterior, lo cual ayudó a contrarrestar el impacto de la disminución de ingreso financiero.

Por otro lado, los menores gastos financieros son el resultado de la estrategia de diversificación de fuentes de fondeo acompañado de la reducción en la tasa de referencia, lo cual se vio reflejado en -S/ 20 MM (-21%) de menores intereses pagados por obligaciones al público y -S/ 13 MM (-40%) por adeudados. Por otro lado, se realizaron emisiones de certificados de depósito generando un aumento en gasto de +S/ 16MM respecto al periodo 2023.

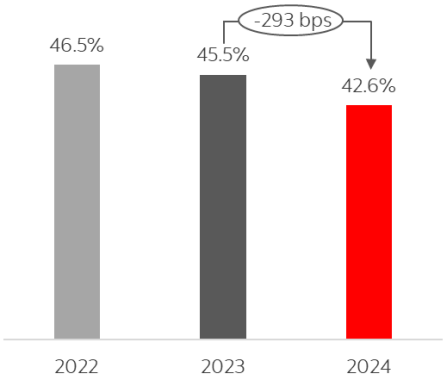
Los ingresos por servicios financieros netos fueron de S/ 78 MM, mostrando una disminución de 5% respecto al año anterior, debido principalmente a menores ingresos por seguros y menor medida por tarjetas de crédito.

Las provisiones para créditos directos aumentaron en 7% respecto al periodo 2023, alcanzando el monto de S/ 314 MM.

Los gastos de administración fueron de S/ 279 MM, una disminución del 4% respecto al año anterior, debido a las disciplinas de control de gastos y optimización de la estructura de costos mediante eficiencias realizadas en las distintas áreas de la Financiera.

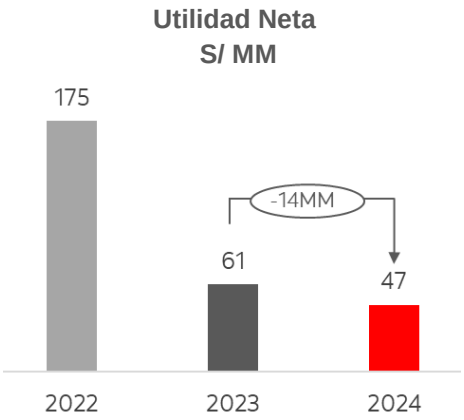
El ratio de Eficiencia, medido por el ratio de Gastos Administrativos (incluyendo depreciación y amortización) entre los Ingresos totales, dio como resultado 42.6% en el periodo enero-diciembre 2024, versus 45.5% del ejercicio 2023 atribuible al incremento de ingresos y disminución del nivel de gastos.

Ratio de Eficiencia



El resultado neto del ejercicio al 31 de diciembre del 2024 ha sido S/ 47 MM, -S/ 14 MM (-23%) en

comparación a 12 meses atrás debido principalmente a mayores provisiones para créditos directos -S/ 20 MM (-7%) y menores ingresos por intereses -S/ 13 MM (-2%) compensado parcialmente por menores gastos de administración +S/ 13 MM (+4%).



RATIO DE CAPITAL

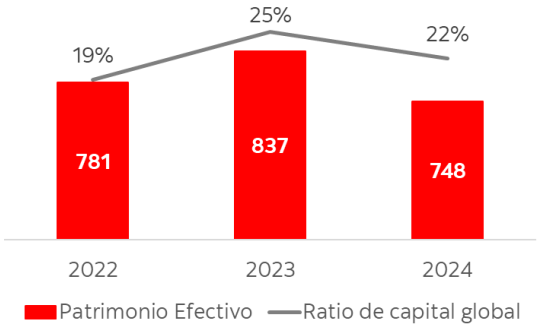
El total de activos ponderados por riesgo al 31 de diciembre del 2024 alcanzó S/ 3,422 MM, mostrando un incremento de +S/ 78 MM (+2%) respecto al 31 de diciembre del 2023, originado principalmente por el incremento del APR Operacional +S/ 378 MM (+136%) debido al cambio de metodología del Método de Estándar Alternativo (ASA) por el uso del Método de Indicador Básico (MIB), debido a la no renovación de la certificación ASA, contrarrestado por una disminución de APR de Crédito -S/ 293 MM (-10%) debido principalmente a la menor cartera crediticia.

Por su parte, el patrimonio efectivo fue de S/ 748 MM, inferior en -S/ 89 MM (-11%) al patrimonio efectivo de hace doce meses, debido principalmente al rescate de bonos y a las menores utilidades de ejercicio en curso.

En S/ MM	2022	2023	2024	Var. 24/23
Patrimonio Efectivo	781	837	748	-11%
APR Total	4,047	3,344	3,422	2%
APR Crédito	3,738	3,048	2,754	-10%
APR Mercado	2	18	11	-38%
APR Operacional	306	279	657	136%
Ratio de capital global	**19%**	**25%**	**22%**	**-317 bps**
Total Basilea III Colchones y Req Adicional	**62**	**54**	**60**	**10%**

Al 31 de diciembre del 2024 el Ratio de Capital Global alcanzó 21.8%, por encima del límite regulatorio, que es 9.5%. Con respecto al año anterior, el ratio disminuyó en -317pbs.

Ratio de Capital Global %



Al 31 de diciembre del 2024, los requerimientos adicionales y colchones suman S/ 60 MM, mayor en +S/ 6 MM con respecto a 12 meses atrás, debido principalmente al incremento del factor de adecuación de la SBS relacionado al colchón de conservación compensado parcialmente con una disminución del requerimiento de concentración de mercado.

El patrimonio efectivo es de S/ 748 MM y cuenta con una amplia holgura de S/ 359 MM con respecto a los requerimientos totales, el cual permite solventar el crecimiento sostenible de las operaciones de la Financiera.

NEGOCIOS

Negocios tiene como objetivo proveer soluciones financieras a los clientes a nivel nacional. Por medio de los diferentes productos que comercializamos, aseguramos que los clientes tengan una excelente experiencia de servicio durante su visita a los diferentes puntos de atención, gracias a un equipo de colaboradores especialmente capacitados para este propósito.

Ofrecemos productos y servicios con modelos de ventas receptivos y proactivos (Campo y Call), con equipos de venta propios y tercerizados (estos últimos abastecidos a través de operadores externos). Nuestra área lidera la adquisición de clientes a nivel nacional, así como la búsqueda de nuevos negocios a través de alianzas estratégicas y el desarrollo de nuevos canales de venta a nivel nacional.

Para fines de comparación con sus principales competidores, la Financiera se enfoca principalmente en otorgar créditos de consumo: Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito, y Extra-Línea (XL), los cuales son vendidos por los equipos de venta bajo un modelo de preevaluación y aprobación centralizada en Riesgos.

El Portafolio de Productos Pasivos comprende los productos de Cuentas Free, Cuenta Imparable, Depósitos a Plazo y cuentas CTS, además contamos con diferentes tipos de Seguros Optativos cubriendo así todas las necesidades de nuestros clientes.

Logros 2024

- Crecimos en S/ 27 MM en Saldos de Depósito a Plazo de Persona Natural.
- Incrementamos el ratio de retención de Seguros de Vida LD pasando de 53% a 56%.
- Incremento de 52% en las Transacciones por el APP pasando de 47,000 en el 2023 a 99,000 en el 2024.
- Récord histórico en la gestión preventiva y mora temprana gestionada por los equipos de negocios llegando a un 5.8% sobre una meta de 12% de clientes no concretados.
- Reconversión de 5 Centros de Negocios a Agencias.
- Se lanzo el Nuevo Plan de Incentivos para el equipo de Negocios que se enfoca en la excelencia y logro de mejores resultados.
- Incrementamos la experiencia de nuestros clientes: la Red de Agencias y Retail a nivel nacional alcanzaron el 73% de recomendación asimismo con el fin de profundizar la relación con nuestros clientes e identificar áreas de oportunidad se realizaron más de 9,700 llamadas de seguimiento, actividad clave que realizan los líderes para brindar experiencias positivas de servicio e incrementar la lealtad de nuestros clientes.
- Continuamos con las capacitaciones a nivel nacional para todas las posiciones del Negocio llegando a un total de 14,372 horas lectivas en el año.
- Seguimos impulsando la línea de carrera de nuestros Colaboradores realizando 76 promociones en las posiciones del Negocio.

OFERTA DE VALOR

TARJETAS DE CRÉDITO

A diciembre de 2024, los Saldos Vigentes de tarjetas de crédito ascendieron a S/ 300 MM (-8%) respecto a diciembre del 2023. Con respecto a las Colocaciones Vigentes, estas alcanzaron una participación del 1.70% sobre el total del mercado[1].

El portafolio de Tarjetas de la Financiera es un portafolio multisegmento con preponderancia en los niveles socio económicos C y D de la población.

La estrategia de Tarjeta Única se mantiene en potenciar su oferta de valor enfocado en beneficios promocionales para los clientes.

Logros 2024

- Optimizamos los procesos operativos que contribuyeron en la mejora de la eficiencia del producto (-730 bps).
- Mantuvimos las dinámicas comerciales en categorías y giros de mayor recurrencia que nos permitió incrementar +10% la frecuencia de compra y el consumo promedio +5% de nuestros clientes respecto al 2023.
- Beneficiamos a más de 60 mil clientes con más de 200 campañas realizadas durante el 2024.
- Como parte de las acciones comerciales y de eficiencia se logró incrementar el uso de la tarjeta única ~500bps.

PRÉSTAMOS PERSONALES



Las Colocaciones Vigentes en Préstamos Personales ascendieron a S/ 1,716 MM al cierre de 2024 con un 3.44% de participación de mercado, por lo que pudo atender a un total de 167 mil clientes a través de productos financieros acordes a principales requerimientos.

La Financiera trabaja permanentemente en la mejora de oferta de valor de los productos financieros, con la finalidad de brindar experiencias positivas que satisfagan cada una de las necesidades que pudieran tener los clientes. Para ello, se ofrece préstamos personales de libre disponibilidad a todos los sectores del mercado de personas naturales: trabajadores dependientes de instituciones privadas o estatales y trabajadores independientes con o sin negocio propio de los segmentos C y D, que permiten a los clientes acceder a dinero para satisfacer cualquier necesidad y pagarlo en cuotas fijas mensuales.

Logros 2024

- Tuvimos un recupero importante de los ingresos totales en el último semestre logrando un incremento de +121% vs el primer semestre.
- En el 2024 se continuó con la campaña “PAPACHAM” en navidad beneficiando a más de 1,500 personas, +10% respecto al 2023.

[1] Market Share de colocaciones vigentes del sistema financiero (Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes) al cierre de diciembre 2024.

CRÉDITO HIPOTECARIO



En 2024, reafirmamos nuestro compromiso con la inclusión financiera y el acceso a una vivienda digna, ampliando nuestras estrategias y fortaleciendo nuestras operaciones en beneficio de nuestros clientes.

Este crédito sigue siendo una herramienta clave para clientes con ingresos formales, informales o mixtos, ofreciendo tasas fijas en soles y la posibilidad de mancomunar ingresos familiares como parte de la evaluación crediticia.

Para cumplir con nuestro compromiso de inclusión financiera, hemos consolidado la metodología de evaluación a través del Plan Ahorro, permitiendo a clientes con ingresos informales o mixtos sustentar su capacidad de pago mediante un historial de ahorro demostrado a lo largo de varios meses.

Logros 2024

- En 2024, la producción de créditos hipotecarios se incrementó en un 66% en número de clientes y en saldos finales crecimos un 64% en comparación con el 2023.
- El 90% de los desembolsos corresponden a créditos Mi Vivienda, evidenciando el impacto positivo de nuestro compromiso con el acceso a la vivienda social.
- En línea con nuestras metas de inclusión financiera, el 97% de los recursos provienen del Plan Ahorro del cliente. Esta estrategia ha demostrado ser efectiva para evaluar la capacidad de pago de aquellos clientes con ingresos informales o mixtos.

PASIVOS

El saldo de depósitos de Personas Naturales fue de S/ 857 MM a diciembre 2024, los cuales están compuestos por tres productos principales: Cuentas de Ahorros (S/ 133 MM), Depósitos a Plazo Fijo (S/ 685 MM) y CTS (S/ 39 MM).

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

Logros 2024





- Durante todo el 2024 realizamos campañas para captar fondos por depósito a plazo, el resultado de las campañas nos permitió crecer S/ 27 MM de Saldos.
- Tuvimos crecimiento de ahorros por S/ 5 MM en saldos, esto fue resultado del impulso realizado por el equipo de Negocios, asimismo, se logró mantener los saldos de CTS por la tasa competitiva que ofrecemos a nuestros clientes.

SEGUROS

Gracias a nuestra amplia oferta de productos y coberturas especialmente diseñadas para nuestro público objetivo, logramos recaudar S/ 139 MM en primas de seguros al cierre del 2024.

El área de seguros de la Financiera sigue consolidando su posición como un aliado estratégico para nuestros clientes, brindando productos que protegen su bienestar financiero y el de sus familias.

Logros 2024

- **Gestión eficiente de siniestros**

Durante el 2024, desembolsamos un total de S/ 6.3 MM en indemnizaciones correspondientes al seguro de desgravamen/vida, lo que evidencia nuestro papel activo en la protección y estabilidad financiera de nuestros clientes.

Estos resultados reflejan no solo nuestro compromiso con el cumplimiento de nuestras obligaciones, sino también nuestro enfoque en poner al cliente en el centro de nuestras operaciones, actuando como un socio confiable en su bienestar financiero.

- **Incremento en la venta de seguros optativos en originación de Tarjeta de Crédito**

Respecto al año 2023, logramos incrementar en 100% nuestro nivel de venta cruzada de seguros optativos en tarjeta de crédito nueva, cerrando el año 2024 con un indicador del 10%. Esto gracias a la asesoría permanente del equipo de Negocios respecto a los beneficios de nuestro portafolio de seguros optativos.

CANALES & EXPERIENCIA AL CLIENTE

En el 2024 focalizamos nuestros esfuerzos en los siguientes puntos:

- Mantener una red de distribución eficiente y rentable para los productos y servicios de la Financiera, la cual brinde una mejor experiencia de atención a nuestros clientes.
- Desarrollar estrategias y planes de adopción de clientes a medios digitales, la cual nos ayudará a facilitar el acceso a nuestros productos y servicios.

Canales Físicos

Manteniendo una red de distribución eficiente, se generó la optimización de 7 oficinas especiales y 5 Establecimientos de Operaciones básicas, conforme con el plan de optimizaciones del 2024.

Asimismo, por la relevancia del negocio se realizó la conversión de 5 Oficinas Especiales (Carabayllo, Chepén, Ayacucho, La Merced y San Juan de Miraflores) a formato Agencia tradicional y 1 Establecimiento de Operaciones Básicas de Tarma se convirtió en Oficina Especial.

Al término del 2024, la Financiera consolida una red de 132 puntos de atención activos que comprenden 70 agencias tradicionales, 6 oficinas compartidas con Scotiabank, 7 oficinas especiales en Centros de Negocio, 40 oficinas en Retail (Curacao, Cassinelli, Vega) y 9 establecimientos de operaciones básicas (Cajeros Express).

Canales Digitales

Más clientes realizan sus operaciones de manera rápida y sencilla en el aplicativo móvil, logrando un crecimiento transaccional del 134% respecto al año anterior, además de tener un incremento en la adopción digital de nuestros clientes del 10%. Este crecimiento es resultado de la mejora continua de la experiencia de usuario en el aplicativo, asimismo de la funcionalidad de transferencia de dinero a contacto que nos ha permitido interoperar con otras billeteras del mercado peruano.

Nuestra venta digital a través del landing dineroaltoque.com continúa consolidándose, logrando un crecimiento del 47% de número de operaciones respecto al año anterior, este crecimiento se obtuvo por las optimizaciones implementadas en nuestra plataforma digital y la implementación de nuevas estrategias de marketing digital que permitió llegar a nuevos clientes potenciales.

En redes sociales, continuamos consolidando nuestra presencia de marca en LinkedIn esta importante red para los negocios donde hemos logrado conseguir 34 mil seguidores al cierre del año.

Con estos logros, reafirmamos nuestro compromiso con la innovación y la mejora continua. Estamos seguros de que seguiremos creciendo y evolucionando en el futuro, para seguir ofreciendo los mejores servicios digitales a nuestros clientes.

Experiencia al Cliente

Comprometidos a generar experiencias memorables en todos nuestros canales de atención, en el 2024 incrementamos la experiencia de nuestros clientes en la Red de Agencias y Retail a nivel nacional alcanzando un 73% de recomendación, y el Contact Center el 51% asimismo, con el fin de profundizar la relación con nuestros clientes e identificar áreas de oportunidad se realizaron más de 9,700 llamadas de seguimiento, actividad clave que realizan los líderes para brindar experiencias positivas de servicio e incrementar la lealtad de nuestros clientes.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Este 2024, la Financiera ha mantenido su estrategia buscando atender a nuestros clientes de forma ágil y simple, con un adecuado balance entre el riesgo y rentabilidad. Ha sido un año con múltiples escenarios considerando los ocurrido en el país, la contracción del apetito de riesgo en todo el sistema financiero y la liquidez generada en el mercado producto de las acciones impulsadas por el gobierno (liberación CTS, AFP) redujo la necesidad de tomar créditos por parte de los clientes.

Desde **Inteligencia Comercial,** hemos seguido buscando mejorar nuestras efectividades de venta a través de un mejor enfoque en los segmentos de mejor respuesta a nuestra oferta de valor brindando la herramienta a los equipos comerciales para que puedan siempre de estar más cerca del cliente y atender sus necesidades financieras en el menor tiempo posible.

Este año, hemos seguido mejorando las herramientas que brindamos a nuestros colaboradores, a través de pilotos que nos han permitido optimizar los niveles de gasto, mejorar la productividad comercial, efectividad de venta y conversión de leads en los canales presenciales y digitales.

Algunos de los proyectos elaborados en Inteligencia Comercial son los siguientes:

- Pilotos de pricing en el Robot que atiende tasas preferenciales. Esto permite buscar la propuesta optima de la tasa del crédito con información estadística y elasticidades al precio según el perfil del cliente.
- Mejorar en la estrategia de distribución de leads. Rediseño de las estrategias de distribución de los leads que son desplegados a todos los canales, buscando mejorar los niveles de contactabilidad y efectividad de venta.

Y por el lado de **Planeamiento Comercial** también se han realizado los siguientes proyectos:

- Despliegue de nueva herramienta de seguimiento de cumplimientos de metas para todas las posiciones comerciales. Esta herramienta les permite conocer en línea el avance de sus resultados y la proyección del cumplimiento de meta de los diversos productos o servicios que son asignados a cada posición comercial.
- Nuevas Campañas de Consentimiento de datos personales: Durante el año se han desplegado una serie de campañas para poder captar el consentimiento de los prospectos de contactados a través de los diversos esfuerzos comerciales que realiza la empresa. Esto nos permite poder contar con la autorización previa de los posibles clientes y poder contactarlos en un futuro para el ofrecimiento de alguna facilidad crediticia.

SOPORTE COMERCIAL

La Gerencia de Soporte Comercial canaliza todo el soporte al negocio que asegure la venta con calidad y dirige todos los esfuerzos en el cumplimiento de metas, para ello abarca los siguientes frentes: Ventas y Servicios, Control Interno de Negocios, AML 1ra línea de defensa, Gestión Preventiva, Prácticas de Ventas, Iniciativas del Negocio, Comunicaciones y Administración del Personal Volante.

Logros 2024

- Continuamos con el anclaje de las Disciplinas Comerciales en la red, este año hemos puesto mayor foco en las Disciplinas de Ventas Dirigidas que aseguren el trabajo en sinergia entre las agencias y los vendors.
- Con el apoyo de distintas áreas, lanzamos el Proyecto Acompaña2, que tiene como objetivo asegurar la captación de nuevos clientes, estandarizando la gestión de venta de nuestros vendors y equipos internos.
- Continuamos impulsando La Copa CrediWinner, nuestro programa interno que busca reconocer a los mejores equipos y acompañar a los low performance.
- Implementamos el Kick Off Riesgo Operativo, este espacio busca concientizar a la red en todos los frentes de control porque “Sin Cumplimiento, NO hay Negocio”.
- Obtuvimos 96% de nota anual en las revisiones de QA de KYC y AML. 92% de nota anual en las revisiones de QA Controles Operacionales alcanzando un nivel Satisfactorio en el 2024
- Junto con el equipo de operaciones, se trabajó en un plan para detener los casos de suplantación que implica mejora en los procesos, redistribución de biométricos de huella viva, principalmente en las zonas más atacadas; además de kick off, comunicados y capacitaciones logrando detener 3 intentos de suplantación.
- Continuamos asegurando nuestra Política de Prevención de Lavado de Dinero y Conoce a tu Cliente por medio de constantes capacitaciones y comunicaciones, así como la creación de un nuevo Dashboard de seguimiento.
- Se realizo la Gran Capa de Líderes reforzando temas de Negocios, Productos, Consentimiento de datos, entre otros
- Trabajamos de la mano con Recursos Humanos, brindando un soporte constante en el control de las vacantes (reducción en los tiempos de cobertura de vacantes), vacaciones (100% de cumplimiento), cursos (100% de los cursos regulatorios).

TESORERIA

El 2024 fue un año de retos importantes y enfocados en los objetivos que se habían planteado para la Tesorería. Cabe mencionar que en el escenario mundial continuaron los conflictos bélicos en medio oriente y los cambios climatológicos en el Perú. La inflación a nivel mundial tomo un giro positivo haciendo que Bancos Centrales de varios países comiencen a flexibilizar sus instrumentos de Política Monetaria como las tasas de referencia. De igual manera, se mantuvieron niveles óptimos de Liquidez como resultado de una gestión proactiva en la administración del balance de la Financiera. Asimismo, todos los ratios y límites exigidos por los organismos reguladores estuvieron muy por encima de la meta propuesta.

Por otro lado, se continuó con la coordinación establecida entre las áreas de Riesgos de Mercado y Tesorería de la Financiera y Scotiabank, las cuales generaron sinergias para la obtención de la información y apoyo en el manejo de las variables económicas del mercado profesional como precios, plazos, monedas y tasas. Asimismo, el área es responsable de financiar el crecimiento de las colocaciones de la Financiera a través de fuentes de fondeo diversificadas tales como captaciones de depósitos, adeudados y emisiones de papeles comerciales de corto y largo plazo en el mercado local. Por otro lado, se implementó el proceso del nuevo Ratio Fondeo Neto Estable que entrara en vigor en el mes de enero del 2025.

A diciembre del año 2024, la Financiera tiene aprobado el Quinto Programa de Certificados de Depósito Negociables hasta por un monto de S/ 500 MM.

Cabe mencionar que la Financiera está gestionando la aprobación del Sexto Programa de Certificados de Depósito Negociables hasta por un monto de S/ 700 MM y un nuevo Programa de Bonos Corporativos hasta por un monto de S/ 500 MM que estarán acompañando el crecimiento de las colocaciones en los siguientes años.

Para el año 2025, se espera seguir fortaleciendo la estructura de fondeo de la Financiera a través de nuevas captaciones y dando especial atención a los depósitos de persona natural y siendo más activo en el Mercado de Capitales Peruano a través de nuevas emisiones de instrumentos de corto plazo y mediano plazo.

RIESGOS

El primer semestre del 2024 estuvo afectado por el estancamiento de la economía que venía desde mediados del 2023, por lo que el riesgo estuvo por encima del apetito. En ese escenario, la gestión del riesgo crediticio estuvo enfocada en definir estrategias que permitan retornar a los niveles de riesgo dentro de los límites establecidos, así como reducir los desembolsos de préstamos en aquellos segmentos con mayor vulnerabilidad al riesgo sistémico y que generan niveles de margen de contribución por debajo de lo esperado.

A partir del segundo semestre los indicadores de riesgo evidenciaron mejoras debido a las acciones de De-Risking tomadas desde octubre 2023, así como la mayor liquidez en la economía producto de las acciones implementadas por el gobierno para la reactivación económica.

Durante el 2024, se adecuaron las políticas de riesgo a fin de responder a la demanda y mantener el apetito de riesgo, buscando optimizar la estrategia de otorgamiento de créditos en nuestros portafolios dentro del apetito definido.

Como parte del seguimiento continuo de las cosechas y en busca de optimizar la relación riesgo/retorno se decidió realizar algunas acciones De-Risking para mitigar el impacto del incremento del riesgo, producto del estancamiento de la economía. Dichas acciones se enfocaron en buscar segmentos de elevado riesgo y bajo margen de contribución.

Las Políticas de Créditos se adecuaron a las propuestas aprobadas durante el 2024, las cuales buscaron principalmente identificar perfiles de menor riesgo y reducir el riesgo en el portafolio de la Financiera.

Los cambios en la gestión del riesgo crediticio se reflejan en los ajustes de la campaña comercial, la política de créditos y la plataforma de admisión.

La Dirección de Riesgos de la Financiera permanentemente utiliza indicadores de riesgo crediticio como mecanismos de control y monitoreo del portafolio que permiten el rediseño o creación de estrategias de admisión y gestión de portafolio. Entre los principales indicadores tenemos los siguientes: Loan Loss Expenses (LLE) y PCL Ratio, Evolución de Rolls (metodología Roll Rate Model), Morosidad (incluyendo castigos), Plan de Provisiones, Evolución de cosechas, First payment default, Collection Effectiveness, entre otros. Estos indicadores son monitoreados de manera continua mediante los diversos dashboards que se elaboran por el área de Gestión de Portafolio.

Los resultados de los principales indicadores se reportan en las sesiones del Comité de Control de Riesgos y Directorio; y en el Comité de Políticas de Créditos (LRCC, por sus siglas en inglés).

Dando cumplimiento a lo solicitado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, la Gestión del Riesgo de Sobreendeudamiento se aplica mensualmente de acuerdo con lo detallado en la resolución de la SBS N° 6941-2008. Asimismo, con frecuencia trimestral se presenta el Informe de Sobreendeudamiento al Comité de Control de Riesgos y al Directorio, el cual incluye acciones de sobreendeudamiento aplicadas durante el período trimestral, reporte de excepciones de préstamos y tarjetas, reporte de pago mínimo, seguimiento de campañas de captación de clientes de consumo y de ampliación de líneas por tarjetas de crédito, seguimiento de disposición de efectivo, seguimiento del comportamiento del rescate de acciones por sobreendeudamiento y cambios en la Política de Sobreendeudamiento de la Financiera.

En el 2024 la Gerencia de Ciclo de Vida y Modelo culminó el desarrollo del nuevo score de originación de LD. Así mismo, se culminó el desarrollo de 2 perfiles repotenciados para LD y TC. Adicionalmente, se aprobó el uso de un nuevo score Advance el cual será incorporado al inventario de modelos de la Financiera en el Q1-2025. Por otro lado, se construyó una nueva segmentación de sobreendeudamiento que usa los scores de comportamiento recalibrado. Al término de diciembre 2024, la Gerencia de Modelos se encuentra recalibrando la segmentación de Líneas Paralelas (LP).

Como parte de la gestión y administración de modelos durante el 2024, se realizó el

seguimiento continuo de todos los modelos de riesgos presentando los resultados del monitoreo y planes de acción en las sesiones del Comité de Modelos.

De esta manera la Gerencia de Modelos brinda herramientas con mejores indicadores de predicción para la gestión del portafolio tanto en la originación como en la cobranza en la Financiera.

Durante el 2024, la Gerencia Estrategia de Cobranzas y Provisiones desplegó un tratamiento diferenciado para zonas afectadas por el FEN e incendios forestales declaradas en estado de emergencia. Asimismo, se hicieron nuevas optimizaciones de LMT's, así como nuevas estrategias de mora temprana, todo esto usando una metodología Champion - Challenger para la optimización de la estrategia, adecuando la segmentación y tratamiento a las nuevas necesidades y comportamiento del portafolio.

Finalmente, con el objetivo de mantener una sólida cultura de riesgos, durante el 2024 se continuaron realizando capacitaciones de las políticas de créditos de consumo e hipotecarios para el área de negocios, con la participación de los equipos de la Mesa de Consumo y de Ciclo de Vida.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

La Gestión Integral de Riesgos que aplicamos para gestionar los diversos riesgos que enfrenta se rige de acuerdo con las normas regulatorias locales, así como en los principios y políticas corporativas del Grupo Scotiabank.

La Financiera posee una cultura de riesgos sólida, respaldada por un apetito por riesgo integrado con eficacia y expresado de manera clara, ayudando a garantizar que se mantenga dentro de los límites de riesgo, al mismo tiempo que encuentra un equilibrio óptimo entre riesgo y rentabilidad. La Financiera prevé tomar ciertos riesgos a fin de generar utilidades; sin embargo, establece límites para asegurar que las actividades de toma de riesgo se alineen con los objetivos estratégicos, la cultura del riesgo y el apetito por riesgo.

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

- Directorio

Comités del Directorio:

- Comité de Control de Riesgos - CCR
- Comité de Remuneraciones
- Comité de Auditoría

Otros Comités de Riesgos:

- Comité de Políticas de Créditos Retail (LRCC)
- Comité de Cobranzas y QA Retail
- Comité de Riesgos No Financieros (CRNF)
- Comité de Riesgo de Modelos

RIESGOS DE MERCADO

La Financiera gestiona los factores de Riesgo de Liquidez, Tasa de Interés y Cambiario dentro del marco definido por su Directorio, con políticas, procesos y controles, diseñados para sostener un balance prudente entre las oportunidades de negocios y la gestión de los riesgos asumidos debido a su actividad de intermediación financiera.

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

Por otro lado, el Riesgo de Liquidez surge de enfrentar situaciones en que los recursos líquidos no son suficientes para cubrir obligaciones de corto plazo, por lo que la entidad se ve obligada a vender activos o endeudarse en condiciones inusualmente desfavorables.

En el año 2024 se han desarrollado políticas y procesos que robustecen la gestión y gobierno

de los Riesgos de Mercado y Liquidez que asume la Financiera junto con estándares corporativos y buenas prácticas internacionales. Las principales actividades para una adecuada identificación, gestión, control y monitoreo fueron las siguientes:

- Actualización de la Política de Gestión de Riesgos de Mercado y Estructural y de la Política de Gestión del Riesgo de Liquidez y Manejo del Colateral.
- Revisión anual de la Tesorería y de los niveles de riesgo de mercado, estructural y de liquidez involucrados.
- Implementación y mejora de reportes regulatorios y corporativos.
- Mejoras y desarrollo de nuevos reportes.
- Adecuación a las circulares dictadas por los entes reguladores a la gestión de liquidez y mercado.
- Innovación y Desarrollo de Herramientas Analíticas y de Ciencia de Datos.

También se implementaron mejoras a los reportes generados por los sistemas automáticos usados para la Gestión de Riesgos de Mercado. Entre ellos, se culminó la validación de los motores de generación de los Anexos Regulatorios de Liquidez y Riesgo de Tasa de Interés Estructural en la plataforma tecnológica R-Studio, la cual permite reducir el componente manual en la elaboración de los reportes y es utilizado adicionalmente para la medición, seguimiento, control, presentación de los reportes de liquidez y la exposición al Riesgo de Tasa de Interés, a través de la elaboración de brechas de descalce.

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

RIESGO OPERACIONAL Y TECNOLÓGICO

El Marco de Gestión del Riesgo Operacional establece un enfoque integrado para identificar, medir, controlar, mitigar y reportar riesgos operacionales con base en elementos claves tales como el gobierno interno, apetito por el riesgo, medición y seguimiento de Informes, entre otros.

La Financiera reconoce que una gestión eficaz e integrada del riesgo operacional es un componente clave de las buenas prácticas de gestión del riesgo, la cual está alineada al modelo de Tres Líneas de Defensa que establece las respectivas responsabilidades de la Gestión del Riesgo Operacional, sustentando la estructura general de gobierno de la Financiera y orientado por la declaración de apetito de riesgo operacional.

Durante el año 2024, se continuó con la aplicación y el desarrollo de las metodologías y/o programas de Gestión del Riesgo Operacional, siendo los siguientes:

- Eventos de Riesgo Operacional.
- Indicadores Claves de Riesgos – Key Risk Indicators (KRIs).
- Evaluación de Riesgos y Controles: Matriz de Autoevaluación de Riesgos y Controles.
- Evaluación de Riesgos de Nuevas Iniciativas
- Gestión de Riesgos con Terceros.
- Gestión de Continuidad de Negocio – Business Continuity Management - BCM.

Apetito por riesgo operacional

Durante el 2024, se determinó el apetito de riesgo operacional a través del límite de pérdidas por riesgo operacional a nivel de todo el Grupo Scotiabank Perú, el cual fue distribuido entre las empresas que lo conforman, dentro de las cuales se encuentra la Financiera. Asimismo, se realizó una distribución de dicho límite de pérdidas a nivel de las Gerencias de Primera Línea de la Financiera.

Eventos de Riesgo Operacional

Hacemos seguimiento a datos de pérdidas por riesgo operacional relevantes establecidos por Líneas de Negocios, de conformidad con los tipos de eventos de pérdidas de Basilea. Las pérdidas son comunicadas por los Gestores de Riesgo Operacional (GRO) designados en las diversas unidades de la Financiera, las cuales son registradas en la Base de Datos de Eventos de Pérdidas (BDEP) por riesgo operacional,

esta base se utiliza para determinar tendencias, efectuar análisis, identificar y mitigar riesgos, así como para elaborar los informes y/o reportes de pérdidas por riesgo operacional destinados a la Alta Dirección y el Directorio.

Indicadores Claves de Riesgo (KRIs)

El programa de Indicadores Claves de Riesgo es una medida para informar sobre el riesgo potencial, el estado actual o la tendencia de las exposiciones al riesgo operacional. Aporta información a las dos primeras líneas de defensa a fin de propiciar la gestión proactiva de las exposiciones a riesgos a través de la supervisión y la comunicación de los riesgos y tendencias para procurar una respuesta adecuada y oportuna de la Dirección.

Evaluación de Riesgos y Controles

La matriz de autoevaluación de riesgos y controles es la herramienta local para la identificación y evaluación de riesgos operacionales de productos y áreas de soporte.

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

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

1. Líneas de negocio: enfoque por familias de producto.
2. Unidades de soporte: enfoque por unidades.

El programa de Evaluación de Riesgos y Controles Operacionales está compuesto por las siguientes etapas: (1) identificación de riesgos, (2) evaluación del riesgo a nivel inherente, (3) identificación y evaluación de controles, (4) determinación del riesgo residual, y (5) tratamiento.

Gestión de Riesgos de Nuevas Iniciativas

La Financiera ha establecido políticas para la evaluación integral de riesgos de nuevas iniciativas, que describen los principios generales aplicables a la revisión, aprobación e implementación de nuevos productos y servicios dentro de la misma. Antes de su desarrollo, todo nuevo producto o cambio importante en el ambiente de negocios, operativo o informático, deberá contar con una evaluación integral de riesgos, la misma que deberá ser actualizada luego de su implementación.

Para la aprobación de una iniciativa dentro del alcance del programa se debe contar con una autoevaluación de riesgos de parte del líder o patrocinador, una revisión independiente y objetiva de parte de la segunda línea de defensa a cargo de la Unidad de Riesgo Operacional y otras funciones de control, como por ejemplo las unidades de Cumplimiento y Asesoría Legal, entre otras.

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

Gestión de Riesgos con Terceros

La Financiera reconoce que un enfoque eficaz e integrado para operar el proceso de gestión de riesgos es esencial para lograr buenas prácticas de gestión de riesgos con terceros. Asimismo, se busca garantizar la identificación, medición y gestión de riesgos con terceros, reduciendo el riesgo potencial de la contratación de terceros que brindan servicios para el grupo Scotiabank, incluyendo a la Financiera.

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 año, se ejecutó el Flujo simplificado para evaluaciones de riesgos de Terceros con niveles bajo y moderado, optimizando los tiempos y la experiencia en la evaluación de riesgos.

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

La Financiera cuenta con 17 Planes de Continuidad de Negocio, los cuales están actualizados y en cumplimiento al 100%. Esto incluye la ejecución de pruebas y ejercicios tales como: 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).

Debido a coyuntura Covid-19 se mantiene el trabajo en modo híbrido (Home Office y en la oficina) asegurando los controles de bioseguridad a fin de no impactar en las personas y en la continuidad operativa.

Gestión de la Seguridad de la Información y Ciberseguridad

La Financiera cuenta con un programa de Seguridad de la Información y Ciberseguridad, alineado a la estrategia organizacional, a través del cual se busca minimizar los eventos de disponibilidad, confidencialidad e integridad, que deriven de la degradación o postura de seguridad de los servicios, tecnología y activos de información, lo cual permite protegerse de riesgos crecientes y del panorama de amenazas en evolución.

El programa está formado por una variedad de mecanismos como son políticas, marcos de referencia, indicadores, estándares, procedimientos, roles y responsabilidades, controles, entre otros; alineados con el 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.

En cumplimiento con el programa, durante el 2024, se han desarrollado las siguientes principales actividades:

- En proceso de Alineamiento del oficio 36482-2022-SBS “Aplicaciones web y móviles en producción a través de las cuales se realiza cualquier acción que requiera autenticación fuerte”.
- En proceso seguimiento a los planes de acción del oficio Nº02783-2023-SBS, “Envió del informe de evaluación independiente de la aplicación Joy App CrediScotia, elaborado por una consultora independiente autorizada (HITO III)”.
- Impartir formación en Ciberseguridad y concientizar a empleados y clientes.
- Impartir formación en prevención de Perdida de Datos dirigido a los empleados periódicamente.
- Revisión anual y atestación del proceso de incidentes y simulaciones a cargo de la Casa Matriz.
- Control continuo de acceso y gestión de cambios.
- Gestión continua de vulnerabilidades en sistemas, aplicaciones de software, servidores, bases de datos, equipos de TI y otros para identificar y remediar vulnerabilidades de seguridad.
- Monitoreo mensual para endpoints.
- Gestión de riesgos de seguridad de la información, ciberseguridad y arquitectura de seguridad para nuevas iniciativas y proyectos de negocio y tecnología.
- Seguridad de la información y gestión de riesgos de ciberseguridad para proveedores.
- Continuar el seguimiento de las actividades para cumplir con lo dispuesto por el oficio Nº55961-2023-SBS en lo referente a enmascaramiento de datos y segmentación de red al estándar de protección de datos de tarjeta PCI-DSS.

- Evaluación de seguridad a las iniciativas tecnológicas del negocio.
- Monitoreo, control y reporte de indicadores clave de riesgo TI, seguridad y ciberseguridad. (Protección SRI).

CUMPLIMIENTO REGULATORIO

La Unidad de Cumplimiento cuenta con procedimientos, políticas y controles que permiten cumplir de manera adecuada con las exigencias regulatorias aplicables a la línea de negocio de la Financiera.

Como parte del rol de Cumplimiento, nos encontramos siempre en busca de lograr los más altos estándares de ética, integridad y buena conducta profesional para apoyar a mitigar los riesgos de reputación, Conducta y Cumplimiento Regulatorio, inherentes a sus actividades.

Durante el ejercicio 2024, se efectuaron actividades destinadas a asegurar una adecuada gestión de los riesgos de Cumplimiento Normativo, Privacidad y de Conducta:

Por Cumplimiento Regulatorio

- 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 permita 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 fortalecimiento la Cultura de Riesgo, 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 y 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, además de procedimientos y plantillas de evaluación de conflictos de interés en los proveedores y nuevo personal.
- 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.
- Establecimientos de programas de supervisión y monitoreo: Prácticas de Ventas, monitoreo de transacciones personales, manejo de información privilegiada, conducta de mercado, etc.
- Por 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.
- Implementación de políticas de comunicaciones autorizadas y controles que permitan un mayor monitoreo y mitigue el riesgo de filtración de información de la Financiera.
- • Supervisión y liderazgo en la implementación de los cambios normativos en materia de protección de

PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

La Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA) utiliza una herramienta de monitoreo transaccional, que viene funcionando adecuadamente, generando alertas/ casos de alta calidad; basándose en las reglas ya implementadas de efectivo, velocidad, tarjeta de crédito, estructuración, amortización y/o cancelaciones anticipadas de créditos y de los clientes considerados como de alto riesgo, mitigando de manera eficiente los riesgos tanto por lavado de activos como reputacionales.

Otra de las herramientas que cumple una función fundamental en el monitoreo de la UPLA, es el sistema ACRM, el cual realiza la comparación del nombre y apellido de un cliente de la Financiera contra las listas de personas e instituciones que representan un riesgo legal o de reputación a nivel mundial.

De igual forma, se ha desarrollado distintas actividades de capacitación durante el año 2024, las cuales estuvieron destinadas a fortalecer los mecanismos de conocimiento del cliente, mediante un desarrollo temático especializado y enfocado en cada Unidad de Negocio, así como para el personal en genera.

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

GESTION ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO

Para acompañar a nuestros clientes a hacer realidad sus proyectos y alcanzar sus sueños, necesitamos contar con el mejor talento que esté comprometido con nuestro propósito, cultura y valores. Por ello, en el 2024, nuestra estrategia ganadora, se enfocó en 3 grandes frentes: Atraer y Retener el Mejor Talento, Bienestar 360 e Impulsar la cultura de alto rendimiento.

A continuación, detallamos lo trabajado por cada unidad.

Cultura y Clima Laboral

Nuestra Cultura es el pilar que define nuestra identidad, la manera en que trabajamos y vivimos nuestros valores, guiados siempre por nuestra brújula ganadora. La visión que tenemos como financiera es ser más ágil y simple para nuestros clientes y el mejor lugar para trabajar para nuestros Colaboradores.

En la Financiera, el bienestar de nuestros Colaboradores es una prioridad, por ello, brindarles una experiencia laboral excepcional son aspectos claves. Para ello, evaluamos nuestro clima laboral a través de Scotia Pulso, una encuesta que nos ayuda a conocer percepciones de nuestro equipo y poder identificar nuestras fortalezas y oportunidades de mejora en nuestro Hogar de Trabajo CON TODO. Los resultados obtenidos durante el 2024 son reflejo de nuestra cultura y de nuestro liderazgo cercano al servicio de los equipos. Los principales resultados del 2024 son los siguientes:

86%	91%	85%
Índice de compromiso	Se siente orgulloso de trabajar en CrediScotia	Cree que CrediScotia está comprometido a ser socialmente responsable

Para seguir fortaleciendo nuestra cultura lanzamos la nueva promoción de Embajadores de Cultura CON TODO, como parte de seguir fomentando un ambiente positivo, impulsando el trabajo en equipo y el sentido de pertenencia, que nos ayuden a que todas y todos los colaboradores puedan ser parte de la construcción de un mejor lugar para trabajar.

Comunicación

La comunicación es un factor clave para el fortalecimiento de nuestra cultura ganadora y la construcción de ambientes de confianza y cercanía. Por eso, contamos con diferentes espacios y canales de comunicación para llegar a todos nuestros Colaboradores, siempre de la mano del rol comunicador de nuestros líderes.

En el 2024, compartimos nuestro Foro de Líderes, el evento de comunicación y alineamiento cultural más importante del año donde nos encontramos presencialmente con 57 líderes para recordar todo lo logrado en el 2024, también reconocer el compromiso de nuestro equipo ganador, y recibir con optimismo las iniciativas y oportunidades que se vienen en el año 2025. Como parte de la bajada de nuestro foro, desplegamos a nivel nacional nuestro Encuentro de CrediWinners**,** un espacio que nos permite celebrar nuestros logros, reconocer el esfuerzo de nuestro equipo ganador, dar a conocer las novedades de la estrategia y los nuevos proyectos del año 2025.

Durante todo el año, de manera mensual, desarrollamos nuestro espacio de Líderes en Acción (LEA) para compartir avances del negocio, prioridades del mes y la vivencia de nuestra cultura ganadora: celebrando los logros, aniversarios y reconociendo a quienes dieron la milla extra ese mes. Un espacio que inicia con la reunión del Gerente General y que se replica en todas las áreas de la Financiera para asegurarnos que la información llegue a todos nuestros colaboradores a nivel nacional.

Además, para reforzar nuestra marca empleadora, lanzamos la primera promoción de Credi Influencers, nuestros aliados que comparten la vivencia y experiencias de nuestra cultura ganadora en la red social LinkedIn, visibilizando que en nuestro Hogar de trabajo siempre jugamos para ganar CON TODO. Nuestros Credi Influencers nos ayudan a difundir los reconocimientos, programas, beneficios y actividades que se desarrolla en nuestra Financiera.

Experiencia al Colaborador

Nuestra cultura CON TODO pone en el centro de la estrategia a las personas. Son nuestros Colaboradores quienes hacen suya cada meta y tienen un rol esencial en nuestro negocio. Por eso, nuestro compromiso permanente es brindarles experiencias únicas que refuercen su compromiso y confianza; y los motiven a dar siempre lo mejor para vivir nuestro propósito de construir un mejor futuro para nosotros, nuestros clientes y nuestro querido Perú.

Durante todo el año celebramos fechas y ocasiones especiales como el Día del Vendedor, Día de la Cobranza, Día de la Madre, Día del Padre, Fiestas Patrias, Día de la Canción Criolla/Halloween, Bienvenida Nuevo Año Fiscal, Navidad y Año Nuevo para fortalecer el sentido de pertenencia y el orgullo que tienen nuestros Colaboradores para pertenecer a la organización, motivándolos a seguir dando lo mejor para alcanzar nuestras metas, para ser el mejor lugar para trabajar y la mejor Financiera del Perú.

Sabemos que los primeros días en un nuevo trabajo son determinantes para desarrollar el sentido de pertenencia, compromiso y desempeño en los nuevos colaboradores. Por eso, seguimos potenciando nuestro Onboarding con el programa **"Bienvenida CON TODO"**, el cual inicia de forma virtual, comenzando con la presentación de uno de los líderes de primera línea a través de un conversatorio ameno y cercano donde conocen más de la organización y la trayectoria del líder, así como a la persona detrás del Colaborador. Continuamos contándoles sobre nuestra cultura y demás temas importantes en su primer día de ingreso a la Financiera; como parte de esta experiencia les brindamos un Kit de Bienvenida reforzando nuestra cultura organizacional y el sentido de pertenencia.

En el mes de junio integramos a la unidad de Cobranzas a nuestra Financiera, y como parte de su bienvenida, nuestros líderes a nivel nacional, los recibieron con mucho entusiasmo en las diferentes agencias que tenemos en nuestro querido Perú, reforzando la importancia de tener a nuestro equipazo de Cobranzas en nuestra organización.

Diversidad e Inclusión

En la Financiera fomentamos una cultura que respeta las diferencias que nos hacen únicos porque estamos convencidos que La Inclusión nos hace más fuertes. Por eso, durante todo el año, realizamos diferentes actividades para hacer realidad nuestro compromiso de trabajar cada día por un mejor futuro para todas y todos.

Lanzamos nuestro Reporte de Equidad, por cuarto año consecutivo, reforzando nuestro compromiso de seguir construyendo el mejor futuro para todos y todas e impulsar a trabajar cada día por una organización más diversa, inclusiva y equitativa.

Desarrollamos nuestro Kick off donde mediante ejemplos, identificamos los estereotipos de género para transformarlos en mensajes que refuercen la equidad en nuestra sociedad, porque es tarea de todos y todas. En nuestro Hogar de Trabajo promovemos la Equidad y el Empoderamiento de la mujer para una convivencia con respeto y trato justo.

También por el Día de la Mujer, lanzamos nuestra segunda edición de **Niñas del futuro CON TODO**, porque sabemos que nuestro futuro lo construimos junto a las nuevas generaciones logrando una verdadera igualdad de oportunidades y así promover su empoderamiento para que puedan alcanzar sus sueños.

Implementamos nuestro primer Programa de Mentoring con enfoque de **Género "Talento que deja Huella"**, que está dirigido a mujeres de alto potencial, donde buscamos fortalecer los mandos medios de la Financiera con el fin de visibilizar el talento femenino, fortaleciendo sus habilidades de liderazgo y networking a través de herramientas de empoderamiento.

En esta primera edición tuvimos el acompañamiento y certificación tanto a Mentores como a Mentees de la empresa **Aequales.**

Bienestar, Seguridad y Salud en el Trabajo

En la Financiera confiamos en una cultura de enfoque en nuestros clientes y colaboradores.

Así, la atención a las necesidades sociales y de salud para nuestros colaboradores y sus familias sigue siendo un pilar que nos permite continuar construyendo el mejor futuro para todos y todas.

Durante el año 2024, se han realizado diferentes acciones de gran impacto hacia nuestros Colaboradores:

Bienestar 360 (#Tubienestarcontodo), programa que engloba el cuidado y bienestar integral de cada uno de nuestros Colaboradores, enfocándonos en su bienestar físico, emocional y financiero, ejecutando diversas charlas, talleres, campañas y actividades en beneficio de todos y todas.

Así, entre estas actividades, se desarrollaron:

- Campañas de Salud Visual
- Campañas de Dermoanálisis facial
- Principales Charlas: Cuidemos nuestra salud mental, autocuidado personal y emocional y cómo prevenir los dolores de cabeza y migrañas
- Taller Risoterapia para todos los Colaboradores.

Continuamos con las acciones para lograr el reembolso de subsidios por incapacidad temporal y maternidad ante EsSalud, logrando la suma de hasta S/ 819,454.

Campaña de donación de sangre, en atención a la situación de salud que vivían algunos de nuestros Colaboradores o familiares, se realizaron activaciones para donaciones de sangre, generando el apoyo para ellos y su pronta atención médica.

EPS, seguro de salud privado para los Colaboradores y sus familias, brindando el beneficio de extenderlo a hijos mayores de edad, parejas del mismo sexo y padres. Con cobertura oncológica al 100% incluido un chequeo preventivo anual.

Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, cumpliendo con todas las obligaciones legales en dicha materia y generando nuevas acciones para el beneficio de nuestros Colaboradores, tales como:

- Programa de EMOs, realizándose 331 exámenes médicos ocupacionales.
- Soporte psicológico
- Programa de nutrición saludable, atendiendo a 67 Colaboradores con casos especiales y de gran impacto para su salud.
- Programa de radiación solar, entregando bloqueadores y sombreros a nivel nacional a nuestros Colaboradores que realizan labores en campo.

Asegurando Condiciones de Trabajo, se realizaron más de 61 proyectos de cambio de infraestructura y mobiliario, gestionándose las mejoras en 46 sedes a nivel nacional y logrando un impacto en 437 Colaboradores.

Velando por tu Bienestar Emocional, con un enfoque e impacto al 100% de nuestros Colaboradores, desarrollando capacitaciones con una participación de 550 asistentes y 490 monitoreos psicosociales. También se brindó asistencia psicológica personalizada a más de 170 Colaboradores.

Acciones de Prevención frente al FEN, desarrollándose diferentes acciones preventivas ante el pronóstico de la llegada del Fenómeno del Niño 2024, como la compra de EPPs, capacitación especializada a los brigadistas de emergencia y entrega de pautas de acción.

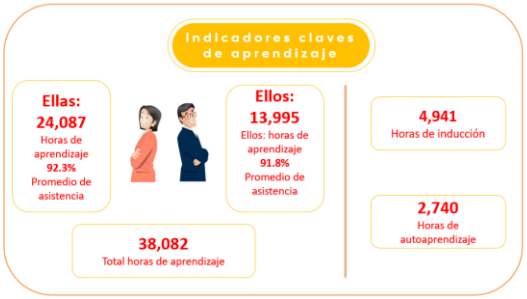
Relaciones Laborales

A lo largo del 2024, se continuó reforzando con los líderes la principal normativa sociolaboral, actualizándolos en la misma y brindándoles capacitaciones y asesoría sobre la prevención de riesgos laborales y normativa interna.

En ese sentido, alineados a nuestra normativa laboral, también se desarrolló la *"Semana de Lucha contra el Hostigamiento Sexual*" donde se lanzaron diferentes comunicados y actividades que buscaban reforzar el respeto entre todos los colaboradores.

Respecto a las relaciones colectivas, se mantuvieron las buenas prácticas laborales, promoviendo espacios de diálogo permanente a fin de lograr la solución de conflictos y lograr vínculos armoniosos.

Aprendizaje, desarrollo y liderazgo



Este 2024, continuamos desarrollando el talento de nuestros colaboradores, generando 38,082 horas de entrenamiento en las iniciativas y programas de aprendizaje que acompañan a nuestros Colaboradores en el ciclo de su experiencia ¡Con Todo!

A través de nuestra Inducción, dimos a conocer nuestra filosofía que nos hace únicos para nuestros clientes y mercado, conociendo nuestra Cultura a través de la Inducción, generando 4,941 horas de entrenamiento. Así también, se complementó la preparación mediante el cumplimiento de nuestras normativas locales y globales según los requerimientos regulatorios y normativos, generando 3,866 horas de entrenamiento en esta etapa inicial. Por otro lado, la preparación para la ejecución del rol en el Negocio es acompañado por la Inducción al Puesto, que generó 4,446 horas asistidas, acompañando a nuestros Colaboradores que venden a potenciar el desempeño requerido por nuestros clientes.

Complementamos esta formación con los espacios de refuerzo al puesto enfocadas en la actualización de conocimientos y procedimientos, así como la formación de habilidades requeridas por las exigencias del negocio. Además de la formación que el Colaborador busca para su crecimiento y mejora de desempeño a través del Autoaprendizaje, generando un total de 2,740 horas de formación. También, reforzamos habilidades estratégicas y generamos aprendizaje continuo de nuestros Lideres, para una gestión optima de sus equipos, logrando 947 horas de entrenamiento.

En línea a mantener una sólida cultura de riesgo, nuestro programa de aprendizaje mandatorio generó un total de 20,300 horas, reforzando el alineamiento de nuestros Colaboradores a los estándares y exigencias del sector bancario y los reguladores locales e internacionales, brindando el reflejo de nuestros valores y compromiso con nuestros clientes.

El 2024 realizamos nuestra primera Certificación en Gestión de Personas a 36 nuevos líderes de la División de Cobranzas, cuyo objetivo fue incrementar y reforzar conocimientos relacionados al Capital Humano que permitieron potenciar las competencias de los líderes.

Implementamos una plataforma digital para que los líderes puedan registrar el plan de desarrollo individual de cada integrante de su equipo. Durante este año, más de 900 Colaboradores registraron sus objetivos e iniciativas de desarrollo, y establecieron junto a sus líderes un plan de acción para llevarlo a cabo.

Recompensa Total & HR Business Partner

Seguimos construyendo un mejor lugar para trabajar, brindando una oferta de bienestar integral competitiva dentro de la Gestión de Recompensa Total, tenemos los programas de compensación fija y variable, así como la gestión de los programas de Beneficios y Reconocimientos, los cuales se construyen con el análisis de nuestros indicadores macroeconómicos, proyecciones de inflación, evolución de nuestra rotación voluntaria y la aprobación de recursos financieros.

Beneficios

Taller de Bienestar financiero con contenido en cómo gestionar el presupuesto personal y las deudas, con una asistencia de 144 Colaboradores.

Contamos con beneficios como la licencia extendida por maternidad, paternidad o adopción, además el equipo de cobranzas cuenta con facilidades para la compra de SOAT para el uso de vehículos menores.

Reconocimiento

¡Porque vivimos nuestra cultura de Reconocimiento Con Todo! Replanteamos nuestro programa anual Lo Mejor de lo Mejor otorgando cupos de ganadores por divisiones de la Financiera; en total, reconocimos a 114 Colaboradores con S/ 150 en vales de reconocimiento, quienes sobresalieron por su desempeño destacado, pasión y trabajo en equipo, de los cuales solo 12 de ellos, obtuvieron el premio central de Lo Mejor de lo Mejor (BoB) ganando un viaje inolvidable al hotel Las Dunas de Ica.

Selección del Talento Humano

Dado que el factor humano es el activo más valioso, desde Selección del Talento Humano continuamos atrayendo al mejor talento del mercado. Nuestros procesos de selección mantienen una modalidad híbrida, a fin de brindar mayor flexibilidad a nuestros postulantes y reforzar el contacto con los líderes contratantes favoreciendo esto a agilizar nuestros procesos. Así también generamos espacios de entrenamiento, con la finalidad de potenciar a nuestros líderes en su rol como socios estratégicos y seguir fomentando la diversidad e inclusión en nuestros procesos de selección.

El 2024 logramos cubrir 716 vacantes a nivel nacional, y de manera interna, dado que el crecimiento y desarrollo de nuestros Colaboradores forma parte de nuestra cultura, promovimos a 94 personas de la Financiera, cabe destacar que, de estos ascensos, el 73% corresponden a ascensos de mujeres. Así mismo, continuamos fomentando una cultura de feedback, por lo que desarrollamos reuniones donde compartimos opiniones de manera respetuosa y constructiva con nuestros postulantes internos, a fin de identificar mejoras, destacar logros y generar un ambiente de aprendizaje continuo.

Para el proyecto de la internalización de la Cobranza, desde Selección de Talento Humano, efectuamos 3 Kick Off a fin de entrenar a nuestros próximos Colaboradores en el proceso de incorporación, contamos con una participación del 90% de asistentes.

Para atraer y captar al mejor talento, ampliamos y potenciamos nuestros canales de reclutamiento a fin de difundir todas nuestras oportunidades laborales. Se realizaron 10 eventos de empleabilidad donde acudimos a diversas universidades e institutos y contamos con más de 1,500 estudiantes entre Lima y Provincia. Así mismo contamos con la asistencia de nuestros líderes para brindar información relevante sobre nuestra organización, invitando a los estudiantes a conocer más sobre la Financiera.

Gestión de Personas y Nóminas

En la Financiera siempre estamos innovando, y buscando la mejora continua que nos permita ofrecer a nuestros Colaboradores una mejor experiencia, por ello este 2024, lanzamos nuestro nuevo Journey del Colaborador, sintetizando los procesos documentarios y haciendo que sea el protagonista de su nueva historia en la Financiera, generando identidad y una actitud CON TODO, cuyo resultado fue una tasa de satisfacción de más del 90%.

SOSTENIBILIDAD

Sociedad Inclusiva

En la Financiera nos esforzamos por eliminar barreras y mejorar 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 positivamente en las sociedades donde operamos. La diversidad es parte de nuestro ADN, por eso construimos entornos inclusivos que favorecen el acceso equitativo a las oportunidades. De esta manera, promovemos la diversidad y creamos un futuro más equitativo para nuestros clientes, empleados y comunidades en las que actuamos.

Voluntariado

Para seguir contribuyendo al futuro que soñamos, realizamos dos acciones durante el año que demuestran la solidaridad de nuestros colaboradores para apoyar a las personas que más lo necesitan en nuestra sociedad, por ello en el mes de agosto lazamos la campaña Abrigando corazones, recolectando frazadas, ropa de invierno, calzado y víveres no perecibles para 50 familias del asentamiento humano Villa Hermosa de Comas, y más de 80 familias fueron beneficiadas con frazadas para la comunidad Estrella en la ciudad de Puno.



En el mes de diciembre realizamos la campaña “Juntos hacemos una navidad mágica CON TODO” donde contribuimos con el Monasterio Encarnación de nuestras hermanas Agustinas -Lima, beneficiando a 250 familias con víveres y juguetes, también en la ciudad Arequipa-Cáritas Diocesana pudimos ayudar a más de 70 niños y niñas con discapacidad con víveres de primera necesidad.

AGRADECIMIENTO

Los miembros del Directorio hacemos expreso nuestro agradecimiento a los señores accionistas, quienes depositaron su confianza en nosotros para el manejo de la Financiera durante el ejercicio 2024.

Así mismo, agradecemos a los clientes por su preferencia y confianza en los servicios que brindamos, a nuestros aliados retailers, a las autoridades del sector financiero y a los corresponsales del país y del exterior por su gran apoyo durante este periodo.

Finalmente, manifestamos un especial reconocimiento a la Gerencia y Personal de la Financiera por su constante esfuerzo, dedicación y calidad de trabajo, por demostrar su motivación para seguir con el objetivo de brindar un mejor servicio a los clientes y por confiar en que juntos lograremos llevar a cabo los planes para el desarrollo de la Financiera, creando valor para la institución y accionistas, y contribuyendo proactivamente para el desarrollo del país y de las comunidades.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

A. Datos Generales

Denominación y Dirección

La denominación de la institución es CrediScotia Financiera S.A. (ahora Financiera Santander Consumer S.A.), cuya sede principal se encuentra ubicada en Av. Paseo de la República N° 3587, San Isidro, Lima, Perú.
El número de teléfono es (511) 611-9900.

Constitución Social

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

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

Grupo Económico (*)

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

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 1,411 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de alrededor de 89,483 empleados. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.P.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo de 2006, 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 Nº 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

(*) A la fecha de emisión del presente documento, mediante transferencia de acciones de fecha 28 de febrero del 2025 de la Financiera, el accionista Scotiabank Perú S.A.A. ha transferido 83’931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto a favor de Banco Santander, S.A. -quien a la fecha de la emisión del presente documento es el principal grupo/accionista de la Financiera-.

Grupo / Accionista	Procedencia	Participación (%)
BANCO SANTANDER, S.A.	España	100.00%
Total		100.00%

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 de 2024, asciende a la suma de S/ 528'768,991.80, representado por 83'931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 6.30 cada una, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Mediante sesión de Directorio del 06 de mayo del 2024 el accionista de la Sociedad aprobó la transferencia del íntegro de las acciones representativas del 100% del capital social de CrediScotia Financiera S.A. a favor de Banco Santander, S.A. (España); la cual se materializará una vez verificado el cumplimiento de las respectivas condiciones precedentes, principalmente de la autorización que al efecto deberá brindar la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS), el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) y el Banco Central Europeo (BCE).

Con fechas 31 de octubre y 03 de diciembre del 2024, y 18 de febrero del 2025 el Banco Central Europeo (BCE), la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS) y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), respectivamente, autorizaron a Banco Santander, S.A. (España) para la compra del 100% de las acciones representativas del capital social de la Financiera.

Con fecha 28 de febrero del 2025 -a la fecha de emisión del presente documento- se ha llevado a cabo el cierre de la transacción, habiendo quedado transferidas el 100% de las acciones de la Financiera a favor de Banco Santander, S.A. (España).

Con fecha 13 de marzo del 2025 -a la fecha de emisión del presente documento- la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS) autorizó a CrediScotia Financiera S.A. a modificar la denominación social de la institución a "Financiera Santander Consumer S.A."; y consecuentemente, modificar el Artículo Primero del Estatuto Social; siendo ello formalizado mediante Escritura Pública de fecha 19 de marzo del 2025 e inscrito en los Registros Públicos, el 21 de marzo del 2025.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de los accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo del 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 la institución por la suma de S/ 61'325,755.79 con cargo a la Utilidad Neta del Ejercicio 2023, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de S/ 0.73066.

Al 31 de diciembre del 2024, el principal accionista de la Financiera por grupo económico es:

GRUPO / ACCIONISTA (*)	PROCEDENCIA	PARTICIPACIÓN (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS) Scotiabank Perú S.A.A.	Perú	100.00%
TOTAL		100.00%

(*) A la fecha de emisión del presente documento, mediante transferencia de acciones de fecha 28 de febrero del 2025 de la Financiera, el accionista Scotiabank Perú S.A.A. ha transferido 83'931,586 acciones comunes y nominativas con derecho a voto a favor de Banco Santander, S.A. -quien a la fecha de la emisión del presente documento es el principal grupo/accionista de la Financiera-.

Grupo / Accionista	Procedencia	Participación (%)
BANCO SANTANDER, S.A.	España	100.00%
Total		100.00%

Valores en circulación inscritos en Registros Públicos

Fec. Inicio	Importe	Plazo	Fec. Vcto.	Tasa	Intereses	K+i	Programa	Emisión	Precio
26/01/2024	94,256,300.00	360	20/01/2025	6.093575%	5,743,700.00	100,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE B	94.2563%
13/03/2024	94,562,600.00	360	08/03/2025	5.750000%	5,437,400.00	100,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE C	94.5626%
15/08/2024	76,077,280.00	360	10/08/2025	5.156250%	3,922,720.00	80,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE D	95.0966%
11/10/2024	76,349,520.00	360	06/10/2025	4.781250%	3,650,480.00	80,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE E	95.4369%
17/12/2024	46,805,976.00	360	12/12/2025	4.687500%	2,194,024.00	49,000,000.00	Quinto	2DA - SERIE F	95.5224%

Cotización mensual de las acciones y valores representativos de deuda de la Financiera en la Bolsa de Valores de Lima durante el año 2024.

- **Renta Variable**

Las acciones representativas del capital social de la Financiera no han registrado negociación durante el año 2024.

- **Renta Fija**

Código ISIN	Nemónico (*)	Año-Mes	Cotizaciones 2024				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP16920Q168	CSCOT5CD2A	2024-02	95.3556	95.3556	95.3556	95.3556	95.3556
PEP16920Q176	CSCOT5CD2B	2024-02	95.0205	95.0205	95.0205	95.0205	95.0205
PEP16920Q184	CSCOT5CD2C	2024-03	-	-	-	-	94.6478
PEP16920Q192	CSCOT5CD2D	2024-08	95.1365	95.1365	95.1365	95.1365	95.1365
PEP16920Q200	CSCOT5CD2E	2024-12	96.4029	96.4029	96.4029	96.4029	96.4029

C. Clasificaciones de Riesgo

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros establece en sus Artículos 136° y 296° que todas las empresas del sistema financiero que capten fondos del público deben contar con la clasificación de por lo menos dos empresas clasificadoras de riesgo. En este sentido, de acuerdo con la Resolución SBS Nº 672-97, en el año 2024 la Financiera ha contado con los servicios de las empresas de Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Moody's Local Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de la Institución y sus instrumentos financieros.

	Apoyo & Asociados (Fitch Ratings)	Moody's Local
Rating de la Institución	**A**	**A**
Depósitos a Corto Plazo	CP-1+(pe)	ML A-1+.pe
Depósitos de Mediano y Largo Plazo	AA+ (pe)	AA.pe
Certificados de Depósitos Negociables	CP-1+(pe)	ML A-1+.pe
Perspectiva	Estable	Estable

(*) El 24 de marzo del 2025, la Bolsa de Valores de Lima (BVL) ha cambiado el código nemónico de las acciones comunes (nuevo: SANTCOC1) y certificados de depósitos negociables (nuevo: SANTC5CD2_)

D. Descripción de Operaciones y Desarrollo

Objeto Social y Duración

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

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

Antecedentes de la Sociedad

La Financiera es el resultado de la conversión del Banco del Trabajo a empresa financiera en enero de 2009, tras la adquisición del 100% de las acciones representativas de su capital social por parte de Scotiabank Perú, en julio de 2008.

Es de resaltar que el Banco del Trabajo fue fundado el 09 de agosto de 1994, por lo que, a la fecha de la referida conversión, acreditaba 14 años de existencia en el sistema financiero nacional.

E. Tratamiento Tributario

A continuación, se dan a conocer aspectos impositivos relevantes para la Financiera e inversionistas, relacionados con la actividad financiera y sus valores mobiliarios, con indicación específica de la afectación, inafectación y exoneración relativas a intereses, reajustes de capital, dividendos, entre otros, en relación con los siguientes impuestos:

I. Impuesto General a las Ventas (IGV)

La Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijó a 16% la tasa impositiva del IGV, tasa aplicable para el ejercicio 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%.

Del mismo modo, se mantienen para el ejercicio 2024 las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, vigentes hasta el 31 de diciembre de 2025, de acuerdo con lo establecido por la Ley Nro. 31105, que amplía el plazo de exoneración.

II. Impuesto a la Renta (IR)

La Financiera podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumpla con los requisitos regulados en la Ley (Inc. h) e Inc. i) del Art. 37°) y el Reglamento del IR (Inc. e) e Inc. f) del Art. 21°), aplicables en el ejercicio 2024, las cuales se detallan a continuación:

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

- Asimismo, el Decreto Legislativo 1261 señala que a partir del ejercicio 2017 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, las personas jurídicas domiciliadas no estarán sujetos a la retención por dividendos, ellos tributan por sus rentas de 3era categoría.

- 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).

- Es así como en el ejercicio 2020 para acceder a la exoneración mencionada, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

  1. La enajenación debe realizarse a través de un mecanismo centralizado de negociación supervisado por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

  2. En un periodo de 12 meses el contribuyente o sus vinculados no deben transferir, mediante una o varias operaciones simultáneas o sucesivas, 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 2024 hasta el 31 de diciembre de 2024 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.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

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

Mediante Decreto Legislativo 1529 (vigente desde abril 2022), se modificó el artículo 4° la Ley 28194 donde se establece que se utilizará medios de pago al monto a partir de dos mil soles (S/ 2,000) o quinientos dólares americanos ($ 500).

IV. Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Mediante D.S. N° 260-2024-EF se fijó la UIT para el ejercicio 2025, ascendente al monto de Cinco Mil trescientos cincuenta y 00/100 Soles (S/ 5,350.00). Para el año fiscal 2024 la UIT ascendió al importe de Cuatro Mil Cuatrocientos y 00/100 Soles (S/ 5,150.00) base legal D.S. N° 309-2023-EF.

F. Personal

Al 31 de diciembre de 2024 la Financiera cuenta con 1,644 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

TIPO DE CARGO	2019	2020	2021	2022	2023	2024
EMPLEADOS	2197	1490	1086	1106	1054	1354
FUNCIONARIOS	354	275	199	244	251	263
GERENTES	27	24	18	18	20	27
TOTAL	**2,578**	**1,789**	**1,303**	**1,368**	**1,325**	**1,644**

CONDICIÓN	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TEMPORALES	971	444	300	315	308	429
PERMANENTES	1607	1345	1003	1053	1017	1215
TOTAL	**2,578**	**1,789**	**1,303**	**1,368**	**1,325**	**1,644**

G. Administración

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 27 de marzo del 2024, fueron elegidos Directores los señores Philip Víctor Seymour, Juan Sebastián Malagón Hidalgo, Josué Ignacio Sica Aranda, Elena Aída Conterno Martinelli y Eduardo José Sánchez Carrión Troncon.

Posteriormente, en Sesión de Directorio del 26 de setiembre del 2024 se aceptó la renuncia formulada por el señor Philip Víctor Seymour al cargo de Director y Presidente del Directorio de la institución, y se acordó elegir en su reemplazo al señor Sebastián Ramón Arcuri.

Cabe precisar, que a la fecha de emisión del presente documento ha entrado en vigencia las renuncias formuladas por los señores Sebastián Ramón Arcuri, Juan Sebastián Malagón Hidalgo, Josué Ignacio Sica Aranda, Elena Aída Conterno Martinelli, y Eduardo José Sánchez Carrión Troncon, las mismas que se hicieron efectivas con fecha 28 de febrero del 2025; habiéndose elegido como nuevos Directores de la institución para lo que resta del ejercicio 2024 a los señores Juan Pedro Oechsle Bernós, quien se desempeñará como Presidente del Directorio, Carlos Américo Morante Ormeño, Alfonso De Castro Gonzales, Milagros Fátima Avendaño Rodriguez Larraín, y Alessandro Tomao.

Gerencia General

La Gerencia General se encuentra a cargo del señor Víctor Andrés Zúñiga Flores desde el tercer trimestre del año 2018.

En la Sesión de Directorio del 24 de octubre del 2024, en el marco de la nueva estructura organizacional de la institución, se informó y aprobó el nombramiento del señor Marco Antonio Tello Meléndez, como Director de Cobranzas -posición que asumió con fecha 16 de octubre del 2024, a cargo de la nueva División de Cobranzas-; aprobándose además el nombramiento del señor Willy Anthony Vega Ramírez, como Director de Tecnología -posición que asumió con fecha 04 de noviembre del 2024, a cargo de la nueva División de Tecnología-.

Posteriormente, con fecha 01 de noviembre del 2024 se aprobó el cambio en la denominación del puesto de Gerente de Inteligencia Comercial por Director de Inteligencia Comercial -cargo gerencial de la primera línea con reporte directo a la Gerencia General-.

Estatuto Social

Durante el Ejercicio 2024, así como en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 27 de marzo del 2024, no se aprobaron acuerdos que hayan implicado modificar el Estatuto Social.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2024, no existen Directores que mantengan algún grado de vinculación de parentesco en primer o segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge con accionistas, directores o gerentes de la sociedad. Los miembros del Directorio considerados Independientes son la señora Elena Aída Conterno Martinelli y el señor Eduardo José Sánchez Carrión Troncon -quienes a la fecha de emisión del presente documento han dejado de ejercer dichos cargos-.

Comités del Directorio

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

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del Control Interno de la Financiera, está conformado por tres miembros del Directorio: la señora Elena Aída Conterno Martinelli, y los señores Sebastián Ramón Arcuri y Juan Sebastián Malagón Hidalgo, bajo la presidencia de la primera de los nombrados, -quienes a la fecha de la emisión del presente documento han dejado de ejercer dichos cargos-, asistiendo como participantes el Gerente General, la Auditora Interna de la Financiera, y el Auditor General Interno de Scotiabank Perú.

El Comité de Control de Riesgos es el órgano encargado de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos, está conformado por tres miembros del Directorio: los señores Eduardo José Sánchez Carrión Troncon, Sebastián Ramón Arcuri y Juan Sebastián Malagón Hidalgo, bajo la presidencia del primero de los nombrados, -quienes a la fecha de la emisión del presente documento han dejado de ejercer dichos cargos-, asistiendo como participantes el Gerente General y el Director de Riesgos.

El Comité de Remuneraciones es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades supervisión del diseño y adecuado funcionamiento del Sistema de Remuneraciones de la Financiera, está conformado por al menos tres miembros: un Director

Independiente, el señor Eduardo José Sánchez Carrión Troncon -quien a la fecha de emisión del presente documento ha dejado de ejercer dicho cargo-, el Presidente del Directorio, el Gerente General de la Financiera, y la Vicepresidente de Recursos Humanos de Scotiabank Perú, bajo la presidencia de la última de los nombrados.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado la Financiera durante el ejercicio 2024, así como los requerimientos de información formulados por las autoridades y atendidos regularmente, están vinculados y se derivan de las actividades y operaciones que constituyen su objeto social. En consecuencia, su carácter es rutinario, no previéndose ningún impacto significativo sobre las operaciones o sus resultados. Asimismo, no se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados.

H. Trayectoria profesional del Directorio

SEBASTIÁN RAMÓN ARCURI
Presidente del Directorio de la Financiera desde el 26 de setiembre del 2024.

Actualmente, es Vicepresidente del Directorio de Scotiabank Perú desde el 25 de setiembre del 2024, CEO de Scotiabank Perú y Country Head del Grupo Scotiabank Perú, desde el 12 de setiembre del 2024. Es Presidente del Directorio de 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, Argentina).

MBA por 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. Bachiller en Relaciones Industriales y Laborales de la Universidad de Buenos Aires.

ELENA AÍDA CONTERNO MARTINELLI
Directora Independiente de la Financiera desde el 31 de marzo del 2017.

Actualmente, es Directora de Scotiabank Perú S.A.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.

Máster in Public Administration, Harvard University Kennedy School of Government. Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico, Perú.

EDUARDO SÁNCHEZ CARRIÓN TRONCON
Director Independiente de la Financiera desde el 31 de marzo del 2017.

Actualmente, es Director de Scotiabank Perú S.A.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, USA. Bachiller en Ingeniería Industrial de la Universidad Católica del Perú.

JOSUÉ IGNACIO SICA ARANDA
Director de la Financiera desde el 30 de setiembre del 2021.

Actualmente, es Vicepresidente Senior de Banca Retail & CMF Perú de Scotiabank Perú S.A.A., Vicepresidente del Directorio de Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.; y Director de Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos Mutuos S.A. y Servicios Bancarios Compartidos (Unibanca).

Previamente, ha sido Vicepresidente de Distribución Retail Banking en Scotiabank Chile; donde además ha ocupado los cargos de Gerente Segmentos Retail Banking, Gerente de Zona de Distribución, Gerente Sucursal, además de liderar el área de Productos Retail. Cuenta con más de 20 años de experiencia en Banca.

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

JUAN SEBASTIÁN MALAGÓN HIDALGO
Director de la Financiera desde el 25 de enero del 2024.

Actualmente, es Vicepresidente Senior & Chief Risk Officer de Scotiabank Perú S.A.A.; y Director de Servicios Cobranzas e Inversiones S.A.A. y Caja Rural de Ahorro y Crédito Cencosud Scotia Perú S.A.

Previamente, se ha desempeñado como Chief Risk Officer interino, y Vicepresidente de Créditos Retail en Scotiabank Perú S.A.A. Anteriormente, se ha desempeñado como Director & Chief Risk Officer en Scotiabank Panamá, 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, se ha desarrollado profesionalmente ocupando 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).

Post Grado en Finanzas Corporativas por la Universidad CESA (Colegio de Estudios Superiores de Administración - Colombia). Licenciado en Administración de Universidad CESA.

I. Trayectoria profesional de la Plana Gerencial

VÍCTOR ANDRES ZÚÑIGA FLORES
Gerente General de la Financiera desde el 16 de agosto de 2018.

Se desempeñó como Vicepresidente de Experiencia del Cliente y Ventas en Scotiabank Perú, habiendo ocupado otras posiciones gerenciales de responsabilidad al interior de Scotiabank Perú, tales como VP Red de Agencias, VP Banca de Negocios, Gerente Principal Banca de Negocios y Gerente Principal Segmento Micro y Pequeña Empresa.

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

PATRICIA ADELINA OZAMBELA MALACHE
Directora de Recursos Humanos de la Financiera desde el 3 de octubre de 2018.

Se desempeñó como Gerente Principal HR Business Partner Retail en Scotiabank Perú, donde anteriormente se desempeñó como Gerente Principal de Presupuesto, Compensaciones y HR Business Partners de Retail y Gerente de Administración de Personal.

Administradora de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Especialización en Gestión del Talento Humano, Universidad San Ignacio de Loyola. Certificación en Recursos Humanos como Socio del Negocio en The RBL Group. Certificación en el Programa Women CEO en CENTRUM PUCP. Especialización en Liderazgo de la Felicidad en CENTRUM PUCP. Certificación en Gestión del Cambio en Procsi.

MARÍA ISABEL CARPENA MACHER
Directora de Desarrollo Comercial de la Financiera desde 01 de febrero de 2021.

Ha sido Directora de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial y previamente se desempeñó como Gerente de Alianzas Retail y Gerente Territorial en Negocios en la Financiera. Ha sido Jefe de Grupo de Banca Especial en Scotiabank Perú y previamente se desempeñó profesionalmente en el Banco Wiese Sudameris en las áreas de Wholesale Banking.

Administrador de Empresas, Universidad de Lima. Post Grado en Banca y Negocios Financieros, ESAN. Programa de Alta Dirección (PAD) en la Universidad de Piura.

RAÚL HERNÁN SÁNCHEZ DÍAZ
Director de Riesgos de la Financiera desde el 15 de agosto de 2023.

Egresado de Ingeniería Industrial, Universidad de Lima. Especialización en Marketing relacional - CRM. Diplomado en gestión de relación con el cliente, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Previamente se desempeñó como Gerente Principal de Riesgo de Créditos de Banca Personas en Banco Pichincha. También ha ocupado posiciones gerenciales de responsabilidad al interior de Scotiabank Perú, tales como Gerente Principal de Créditos de Consumo y Banca personal, y Gerente Principal de Risk Analytics Perú.

ALDO SARRIA LANCHO
Director de Business Support de la Financiera desde el 16 de junio 2021.

Bachiller de Economía, Pontifica Universidad Católica del Perú. Executive MBA – INCAE y Universidad Adolfo Ibáñez.

Actualmente Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Previamente se desempeñó como Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en Falabella Financiero / Banco Falabella Perú ha sido también Gerente de Planeamiento y Riesgo de Crédito en Dubai Ports World Callao y Sub Gerente de Planeamiento y Control de Gestión en Banco Interbank.

JORGE LUIS URRUTIA ALBARRÁN
Director de Inteligencia Comercial de la Financiera desde el 01 de noviembre de 2024.

Previamente se ha desempeñado como Gerente de Risk Analytics en Scotiabank Perú, también ha sido Sub Gerente de Gestión de Información Consumo/Pyme, Jefe de Gestión de Información – Campañas y Analista de Control de Consumo en la Financiera.

Ingeniero Informático y de Sistemas, Universidad de Chiclayo. Especialización en Business Intelligence – Cibertec. Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) en Finanzas Corporativas, ESAN. Candidato a Executive MBA – Business Analytics, Universidad del Pacifico y MIT.

MARIBEL IRMA DOBERTI REJAS
Auditora Interna de la Financiera desde el 01 de agosto del 2021.

Bachiller de Administración de Empresas, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Máster Executive en Gestión de Riesgos, EALDE Business School – Madrid España, MBA Essentials The London School of Economics and Political Science UK, Certificación Control Interno – COSO, The Institute of Internal Auditors Inc.

Previamente se ha desempeñado como Senior Audit Manager Credit Retail, Scotiabank Perú, también ha sido Audit Manager Credit Retail y Gerente Adjunto Risk Management – Consumer Bank, Citibank del Perú.

MARCO ANTONIO TELLO MELÉNDEZ
Director de Cobranzas de la Financiera desde el 16 de octubre del 2024.

Economísta, Universidad Nacional de Trujillo. Máster en Administración de Negocios - MBA, Universidad de Warwick.

Ha sido Gerente de División Cobranza Banca Personas y previamente se desempeñó como Sub Gerente de Cobranza Temprana en Banco Interbank. Ha sido Gerente de Canales Cobranzas Banca Minorista y previamente se desempeñó como Gerente de Gestión de Desempeño y Gerente de Negociación en Banco de Crédito del Perú. También se desempeñó como Gerente de Crédito Normativo en Banco Azteca del Perú.

WILLY ANTHONY VEGA RAMÍREZ
Director de Tecnología de la Financiera desde el 04 de noviembre del 2024.

Ingeniero de Sistemas, Universidad Nacional de Ingeniería. Post Grado en Dirección de Tecnologías de Información, ESAN.

Ha sido Director de Ingeniería TI y previamente se desempeñó como Gerente Principal de Continuidad y Disponibilidad de Servicios TI y Sub Gerente de Aplicaciones TI en Scotiabank Perú.

J. Cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera

Durante el Ejercicio 2024 no se han producido cambios en los principales funcionarios contables ni de auditoría.

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 27 de marzo del 2024 se aprobó la designación de Emmerich, Córdova y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos de la Financiera para el Ejercicio 2024.