

Programa de Certificados Bursátiles Bancarios

Scotiabank Inverlat

Septiembre 2005

Esta presentación no forma parte del Prospecto (el "Prospecto") del Programa de Colocación de Certificados Bursátiles (el "Programa") de Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat ("Scotiabank Inverlat") ni de cualquier suplemento preliminar o definitivo (los "Suplementos") preparado con relación a cualquier emisión a realizarse al amparo de dicho Programa.

Esta presentación es únicamente para efectos informativos internos de Scotiabank Inverlat como se señala más adelante. Cualquier decisión de inversión con relación a los Certificados Bursátiles que emita Scotiabank Inverlat deberá de tomarse exclusivamente con base en la información contenida en el Prospecto y en los Suplementos. Cualquier persona que reciba o tenga acceso a esta presentación y que posteriormente adquiera Certificados Bursátiles emitidos por Scotiabank Inverlat al amparo del Programa, reconoce y declara que basó dicha decisión de inversión exclusivamente en la información contenida en el mencionado Prospecto y en el Suplemento correspondiente.

La información y declaraciones contenidas en esta presentación puede reflejar las perspectivas de Scotiabank Inverlat en relación con acontecimientos futuros, y puede contener información sobre resultados financieros, situaciones económicas, tendencias y hechos inciertos. Dichas declaraciones están sujetas a ciertos factores de riesgos, eventos inciertos y premisas. Dichos factores de riesgo, eventos inciertos y premisas podrían ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de los contenidos en esas declaraciones.

Esta presentación fue elaborada exclusivamente para el beneficio y uso interno de Scotiabank Inverlat para indicar, como base preliminar, la factibilidad de ciertas transacciones y no lleva en sí derecho alguno de publicación o revelación de información. Esta presentación esta incompleta sin, y debe considerarse únicamente en conjunto con la presentación verbal realizada por Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat ("Scotia Inverlat"). Esta presentación y sus contenidos no podrán ser utilizadas para cualquier otro propósito sin el consentimiento por escrito de Scotia Inverlat.

Esta presentación, por si misma, no pretende servir de base para alguna negociación

Características del Programa

Emisor:	Scotiabank Inverlat
Tipo de Valor:	Certificados Bursátiles Bancarios.
Forma de Colocación:	A través de un Programa.
Monto del programa:	\$5,000 MP.
Denominación:	Moneda Nacional
Garantía:	Quirografaria. The Bank of Nova Scotia no garantiza los Certificados Bursátiles.
Monto objetivo:	Sin garantía del IPAB. Hasta \$1,000 MP en dos emisiones.
Calificaciones:	AA+ Fitch y AA de S&P.

Características del Programa

Forma de Colocación:	Subasta electrónica a través de Scotiatrade
Forma de asignación:	Holandesa a precio único
Intermediario Colocador:	Scotia Inverlat Casa de Bolsa

Características de la Emisión

	Emisión I	Emisión II
Plazo:	5 años	Hasta 10 años
Monto:	Hasta \$700 MP	Hasta \$400 MP
Tasa de Referencia:	TIIE 28	Fija
Revisión de tasa:	Cada 28 días	Fija
Pago de intereses:	Cada 28 días	Semestral
Amortización:	Mediante un solo pago al vencimiento	Mediante un solo pago al vencimiento

Quiénes Somos

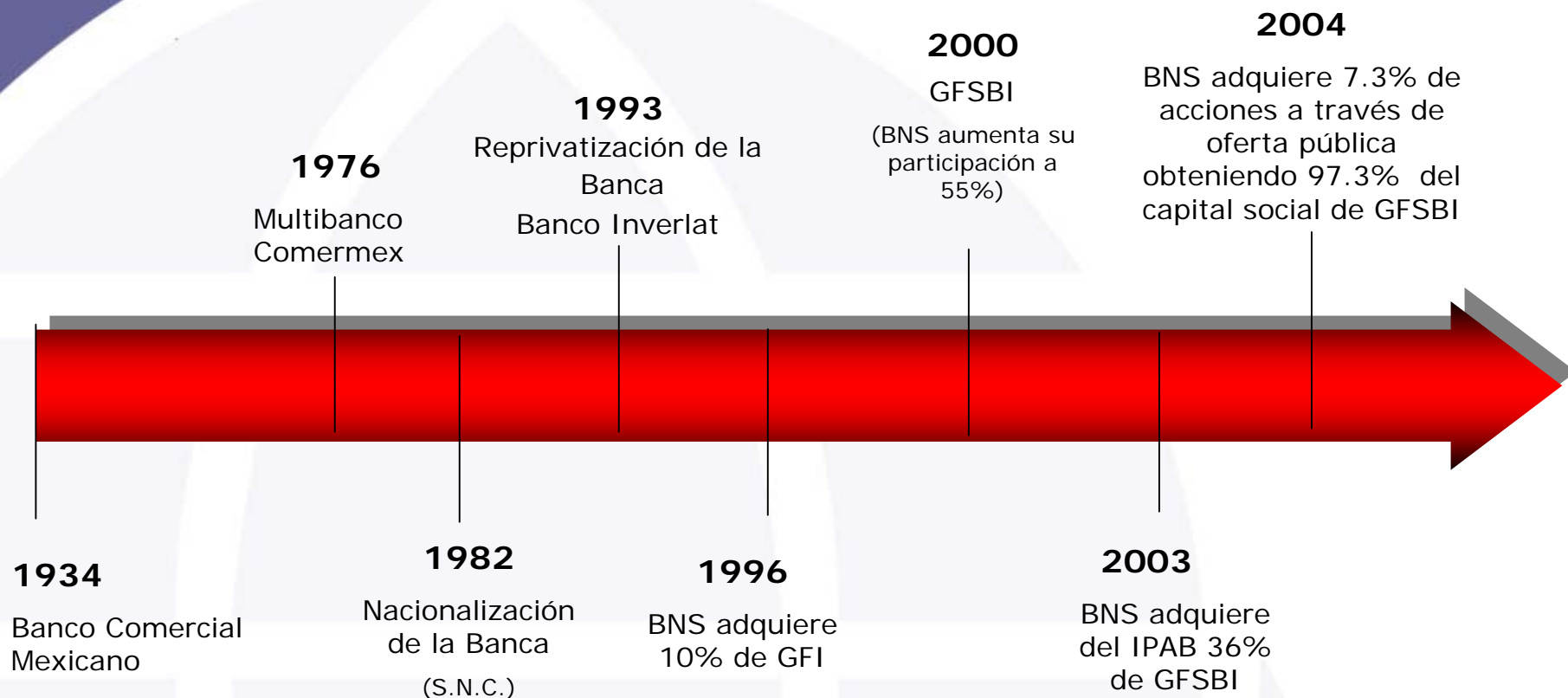
Descripción del Negocio

Aspectos Financieros Destacados

Estrategia

Scotiabank Inverlat forma parte del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, quien a su vez es una filial en México del grupo corporativo internacional The Bank of Nova Scotia, una de las principales instituciones financieras en Norte América y el banco Canadiense más internacional

Un poco de nuestra historia



BNS = The Bank of Nova Scotia

GFI = Grupo Financiero Inverlat

GFSBI = Grupo Financiero Scotiabank Inverlat

Nuestro objetivo es ser el mejor y más exitoso grupo de servicios financieros, siendo nuestro compromiso administrar con responsabilidad nuestros negocios en beneficio de nuestros clientes, accionistas, empleados y las comunidades a las que servimos

Nuestra meta es posicionarnos como una de las instituciones financieras más eficientes y rentables de México

A partir del inicio de su relación con BNS, Scotiabank Inverlat ha pasado por tres etapas primordiales



Primera Etapa

(Jun 1996 - Dic 1997)

Proceso de Auditoría y Análisis de la Situación Financiera

Calificar y Clasificar la cartera

Creación de reservas

Recuperación y contención de la cartera vencida

Segunda Etapa

(Ene 1998 - Dic 2000)

Proceso de Saneamiento y Reestructuración

Reorientación del Negocio

Establecimiento de una Meta de Largo Plazo

Eficiencia Operativa

Conclusión del proceso de Capitalización

Tercera Etapa

(Ene 2001 - A la fecha)

Retorno al Mercado con crecimiento y rentabilidad

Estrategia y Modelo de Ventas

Enfoque al cliente

Segmentación del mercado

Reestructura y Especialización Organizacional

Quiénes Somos

Descripción del Negocio

Aspectos Financieros Destacados

Estrategia

Ofrecer productos y servicios innovadores de alta calidad diseñados para satisfacer las necesidades financieras de los clientes

Banca de Menudeo y Empresarial

- Banca Diaria
- Inversiones
- Crédito
- Seguros



Banca de Mayoreo

- Cliente Corporativo, Sector Financiero y Gobierno Federal
- Cash Management
- Fiduciario, intermediación, derivados



Banca Privada y Patrimonial

- Personas físicas con alto nivel patrimonial
- Establecer relaciones perdurables
- Maximizar relación Riesgo-Rendimiento



Múltiples canales de distribución

Sucursales y módulos de atención (408)

Cajeros automáticos (1,033)

Banca telefónica

Banca por internet



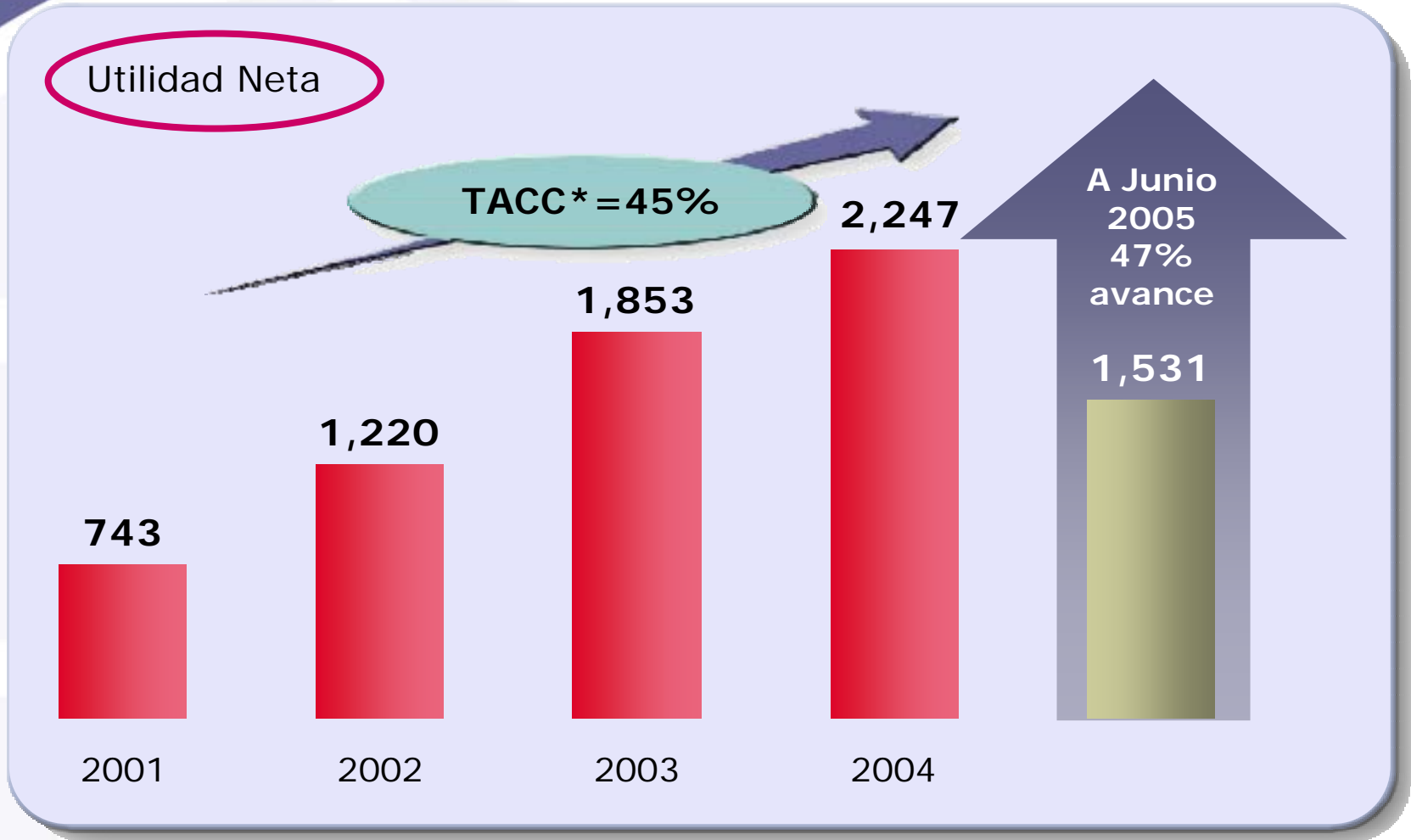
Quiénes Somos

Descripción del Negocio

Aspectos Financieros Destacados

Estrategia

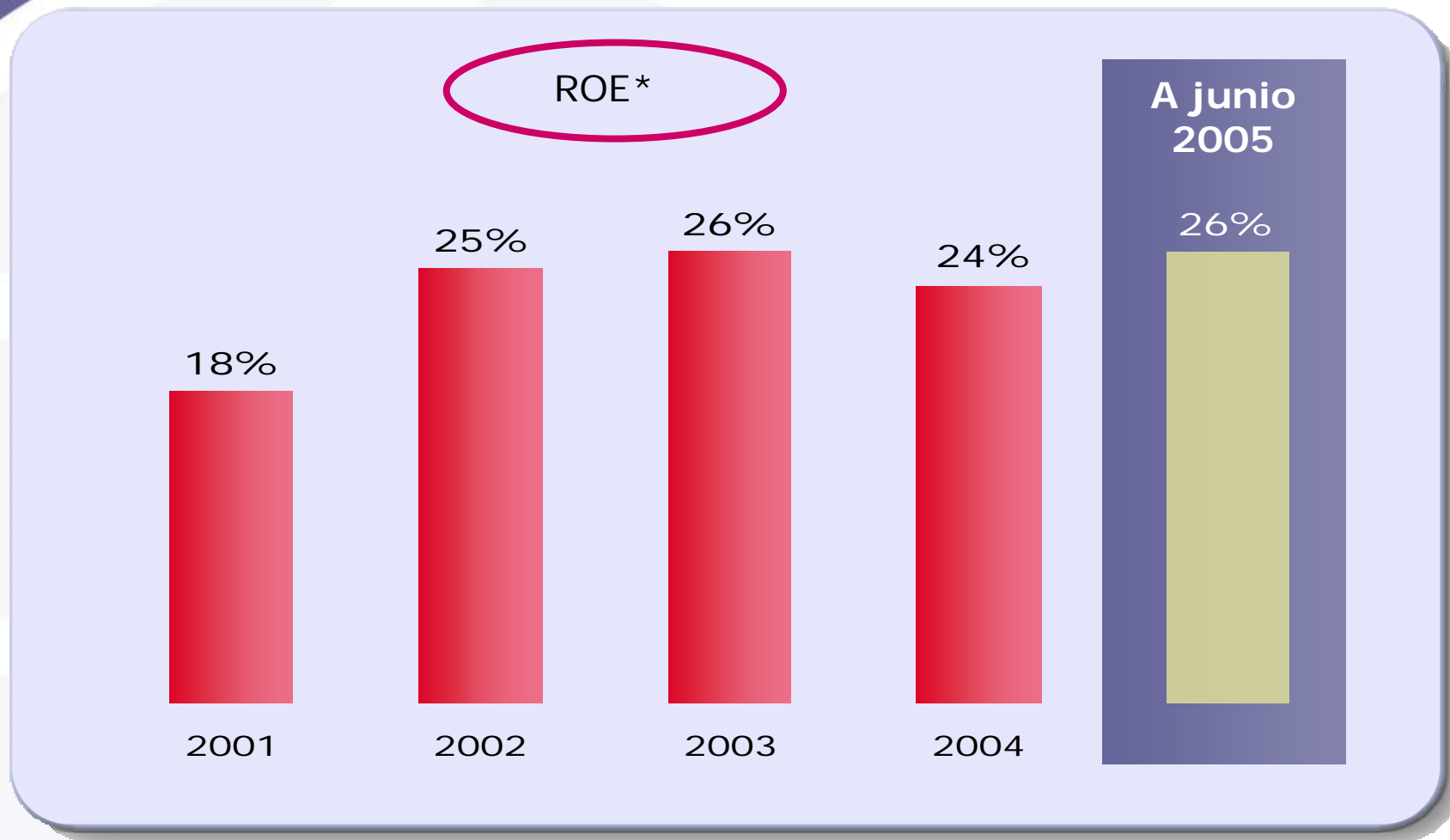
No ser el Banco más grande sino el mejor y más rentable



Millones de pesos constantes a junio de 2005

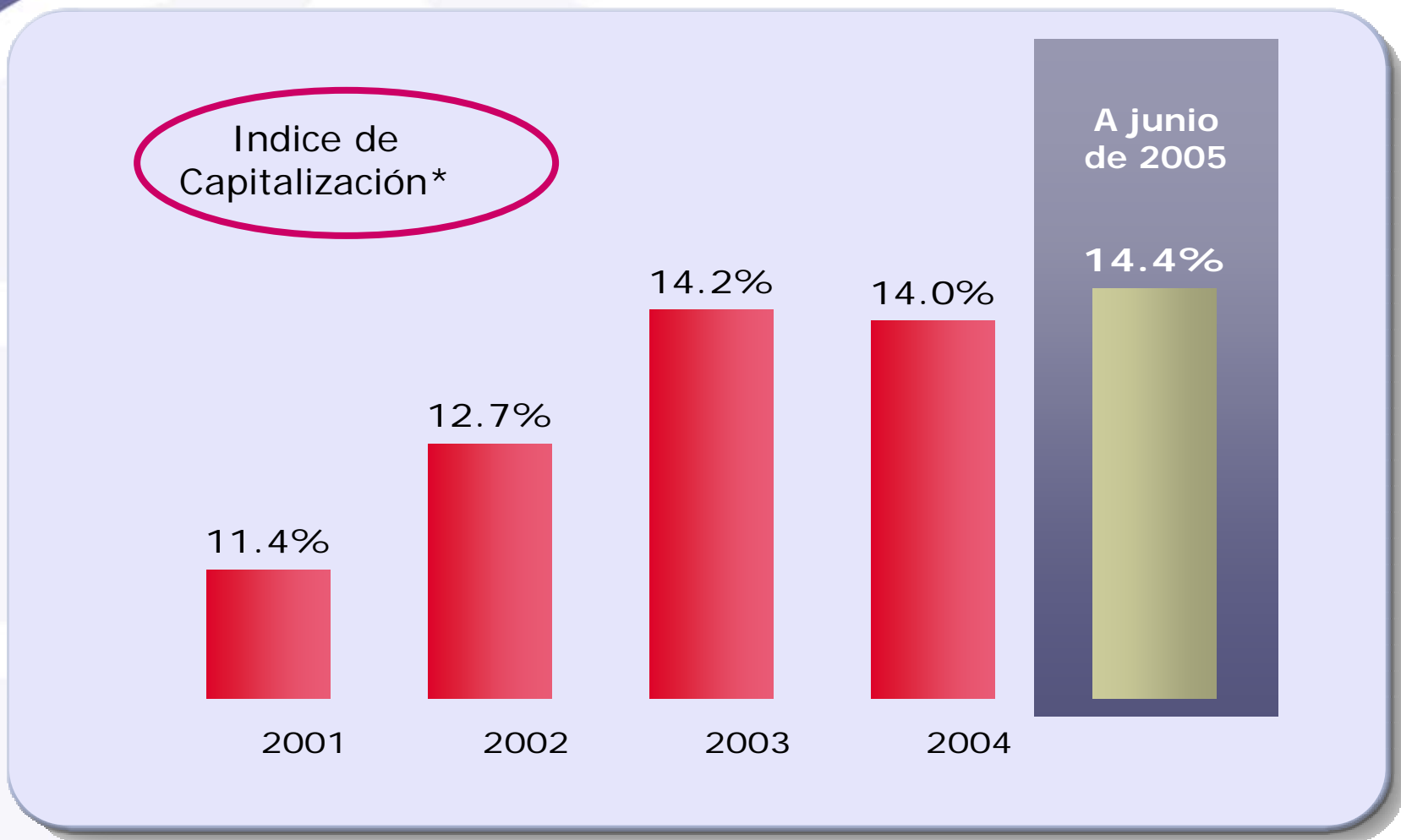
*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

Excelente rendimiento para nuestros accionistas...



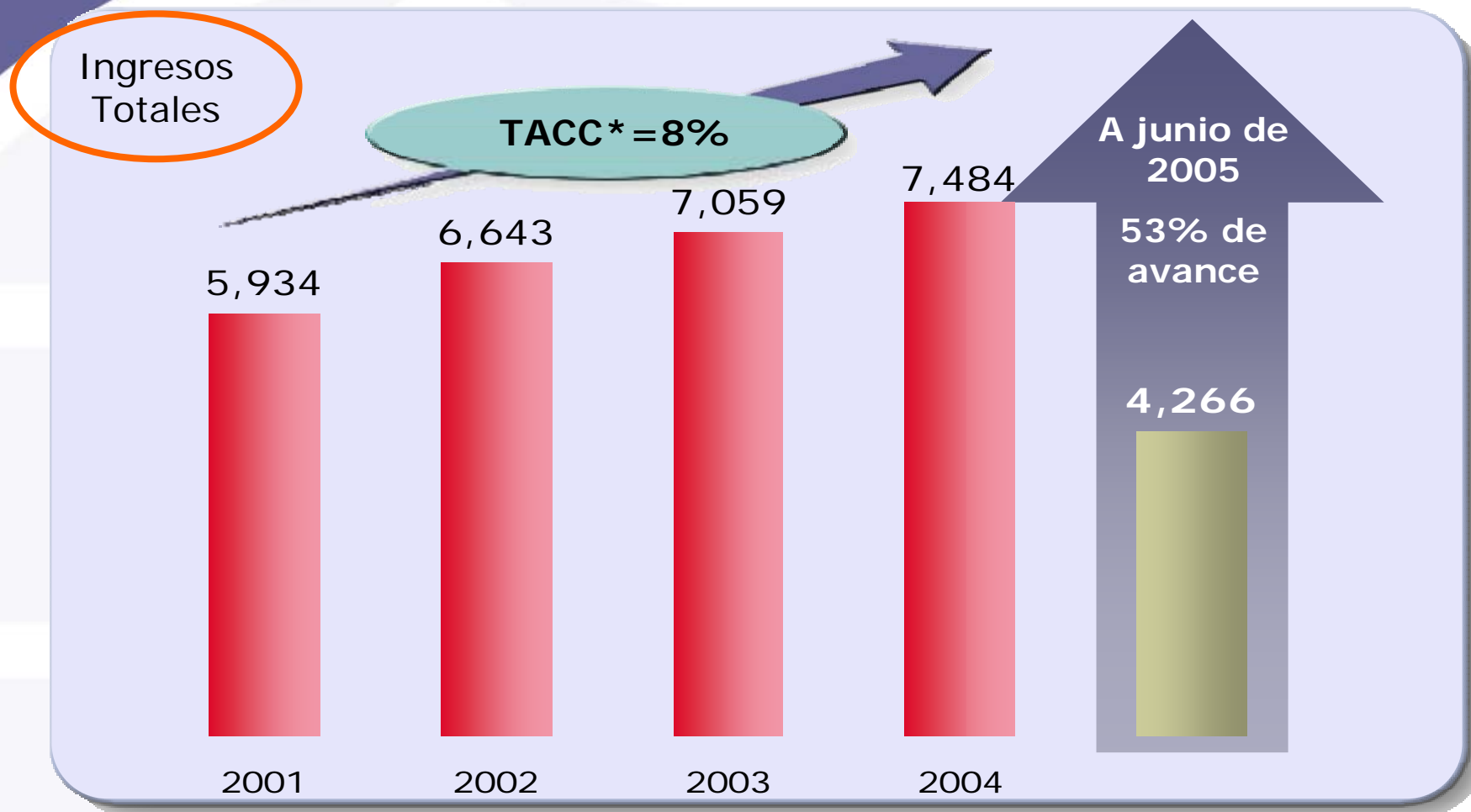
* Utilidad neta del periodo / Capital contable promedio

Sólido nivel de capitalización...



* Capital neto / Activos sujetos a riesgo de crédito y mercado

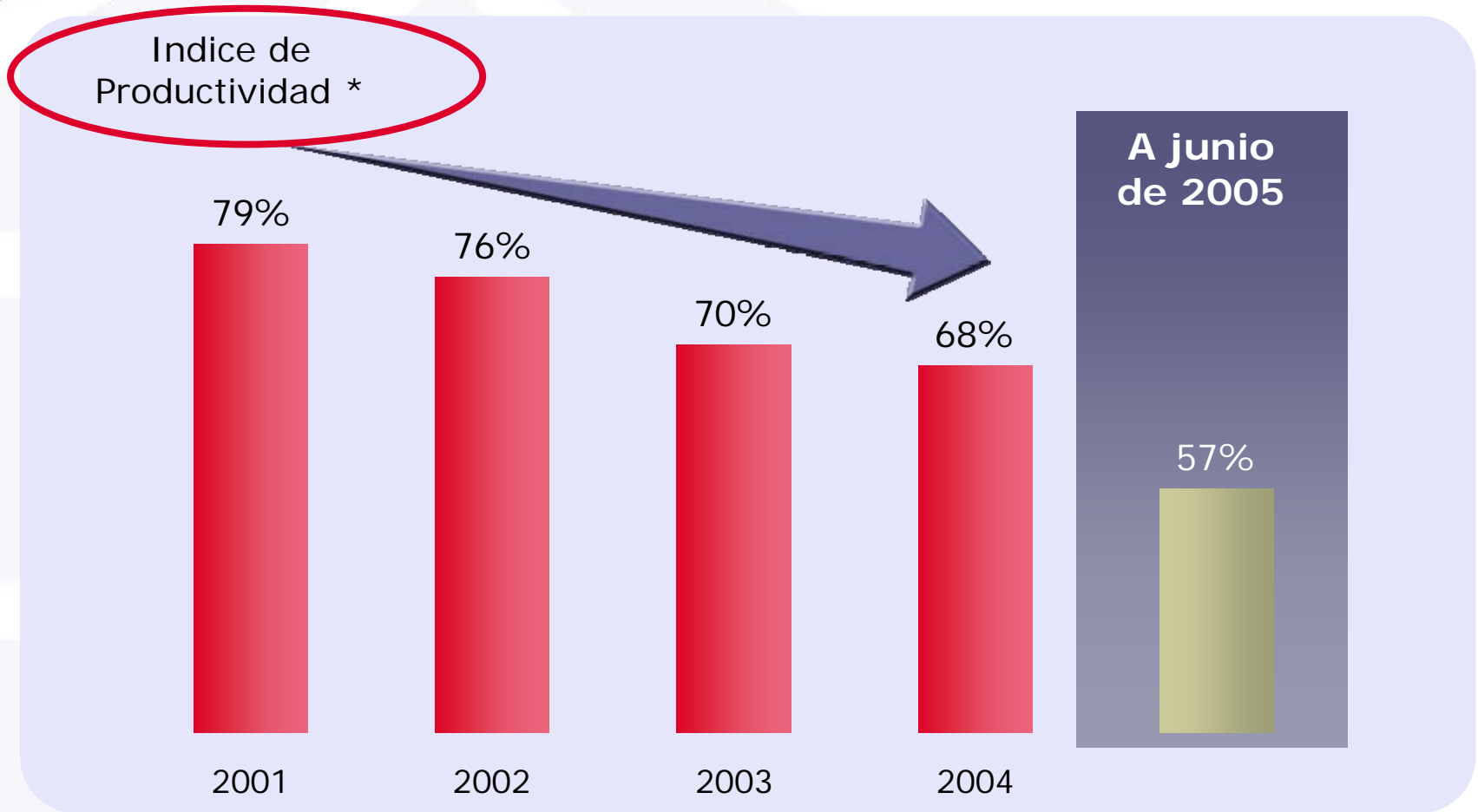
Firmes Ingresos...



Millones de pesos constantes a junio de 2005

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

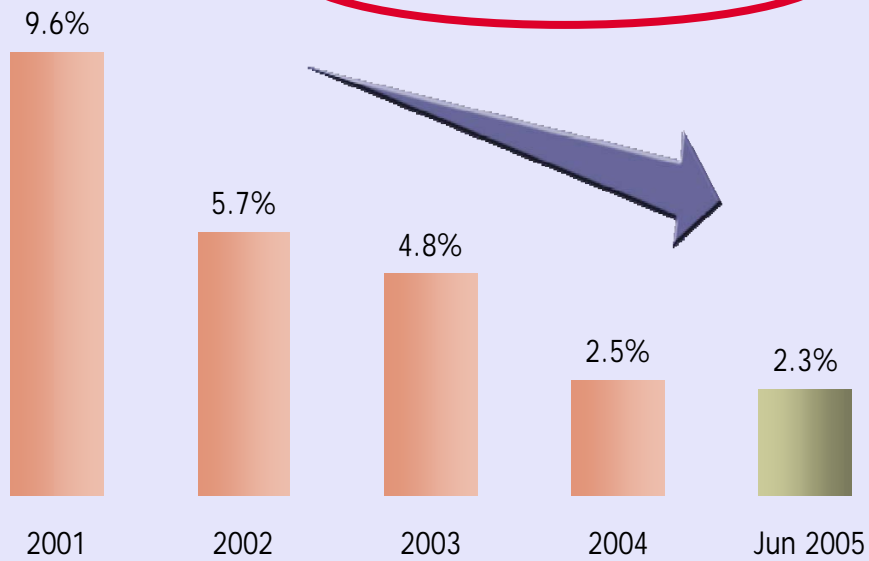
Mayor eficiencia operativa...



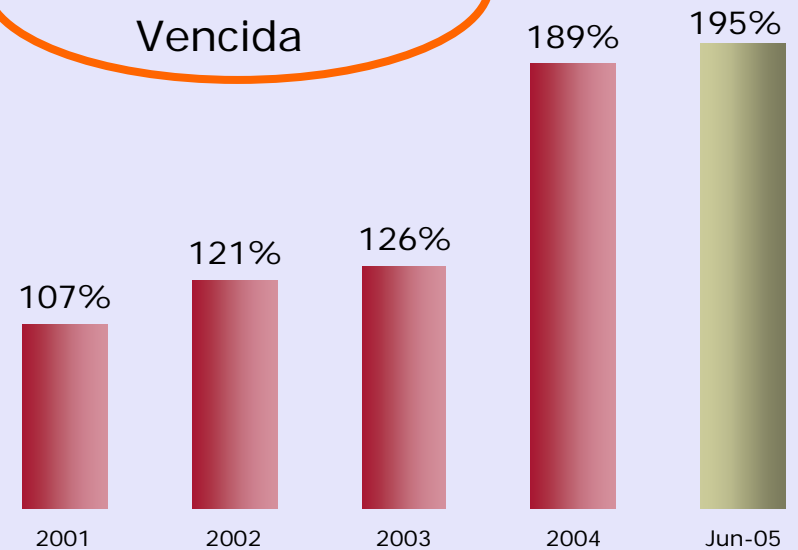
* Gastos de administración y operación + otros gastos como porcentaje de la suma de ingresos financieros y otros ingresos

Buen manejo del riesgo de crédito...

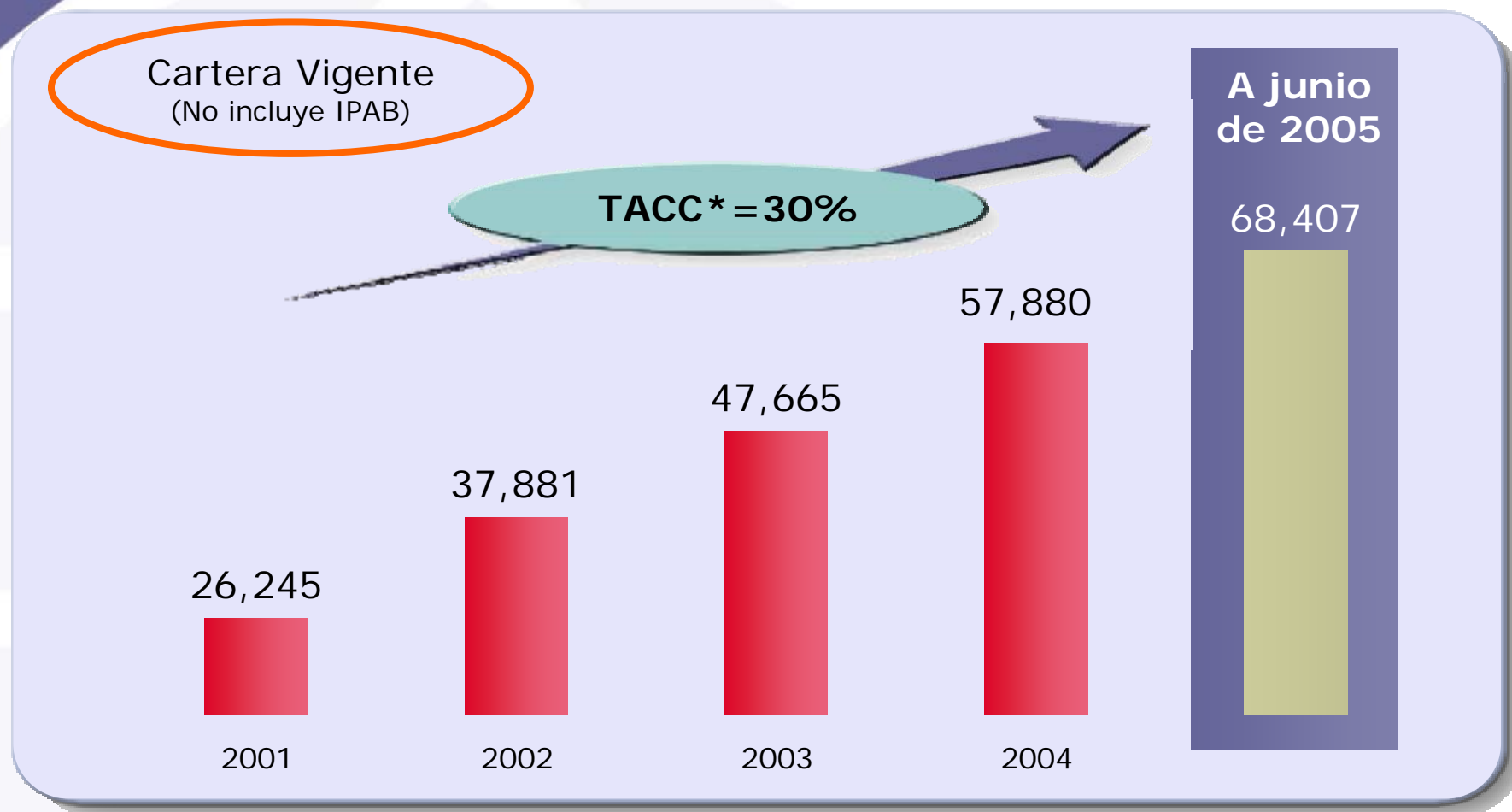
Indice de Morosidad



Cobertura de Reservas a Cartera Vencida



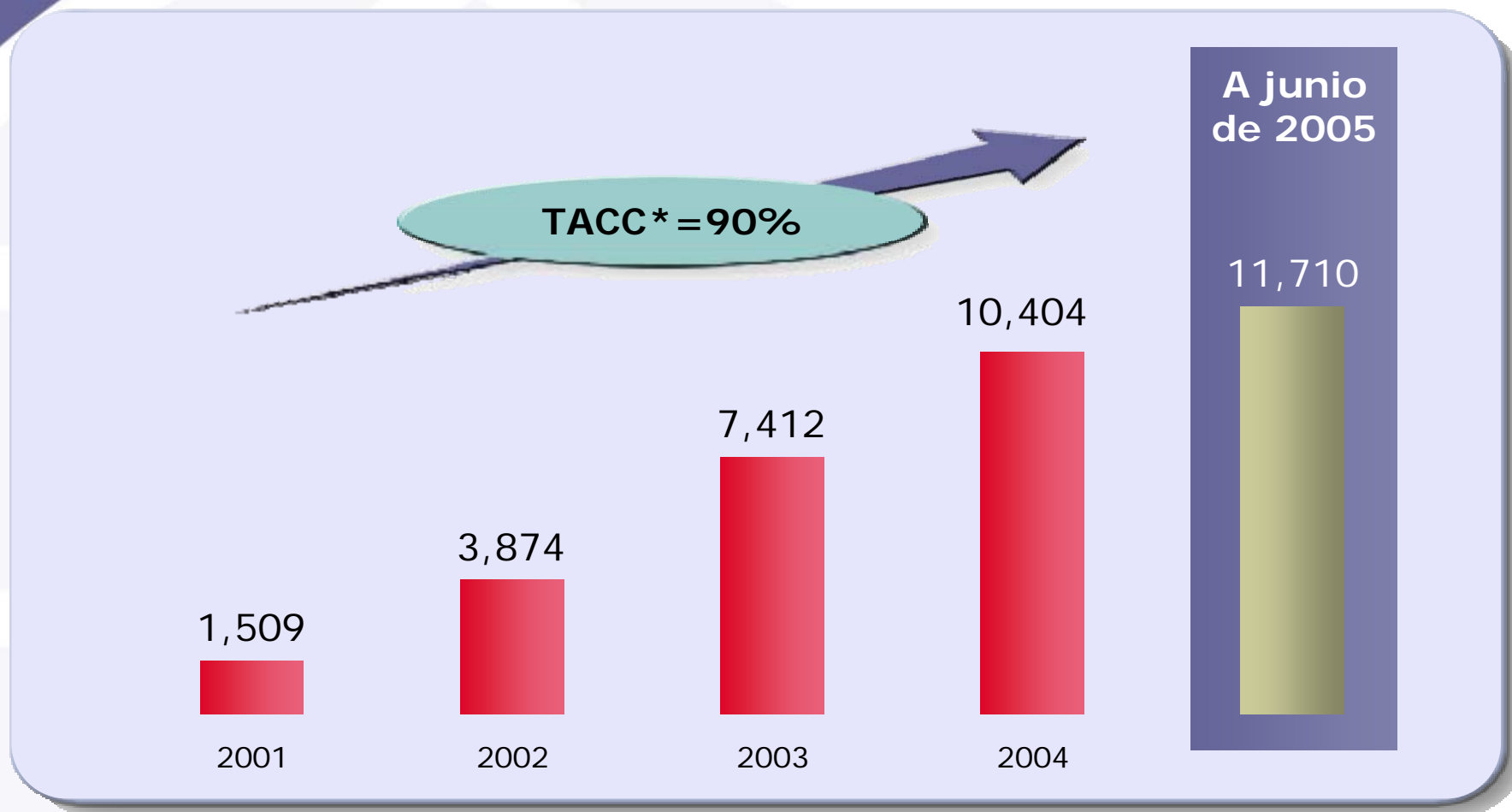
Firme crecimiento en la cartera del Banco...



Promedio Anual en millones de pesos

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

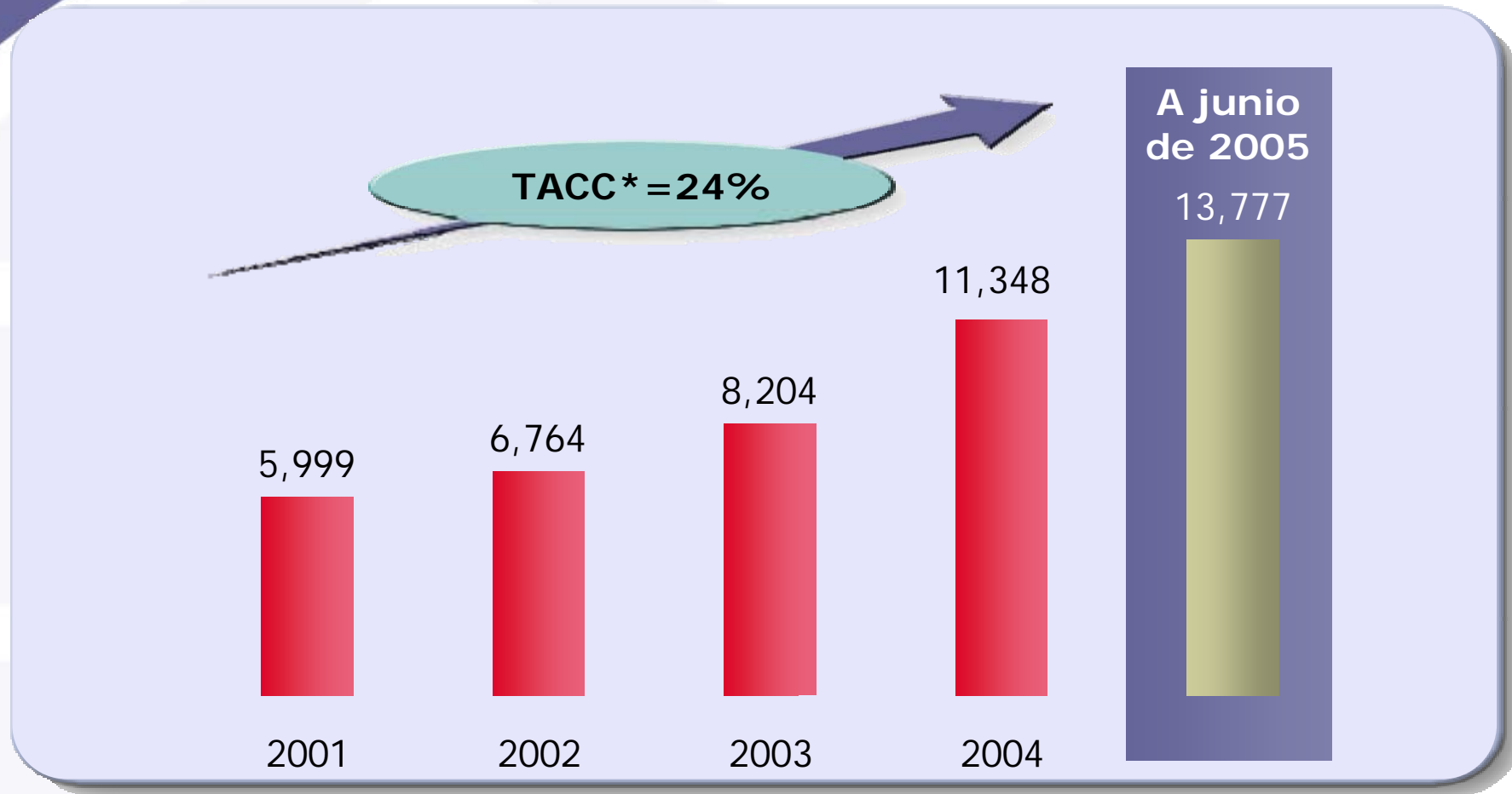
Líderes en Consumo...



Promedio Anual en millones de pesos

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

SBI cuenta con el 10.8%** del crédito vigente de Vivienda del mercado bancario

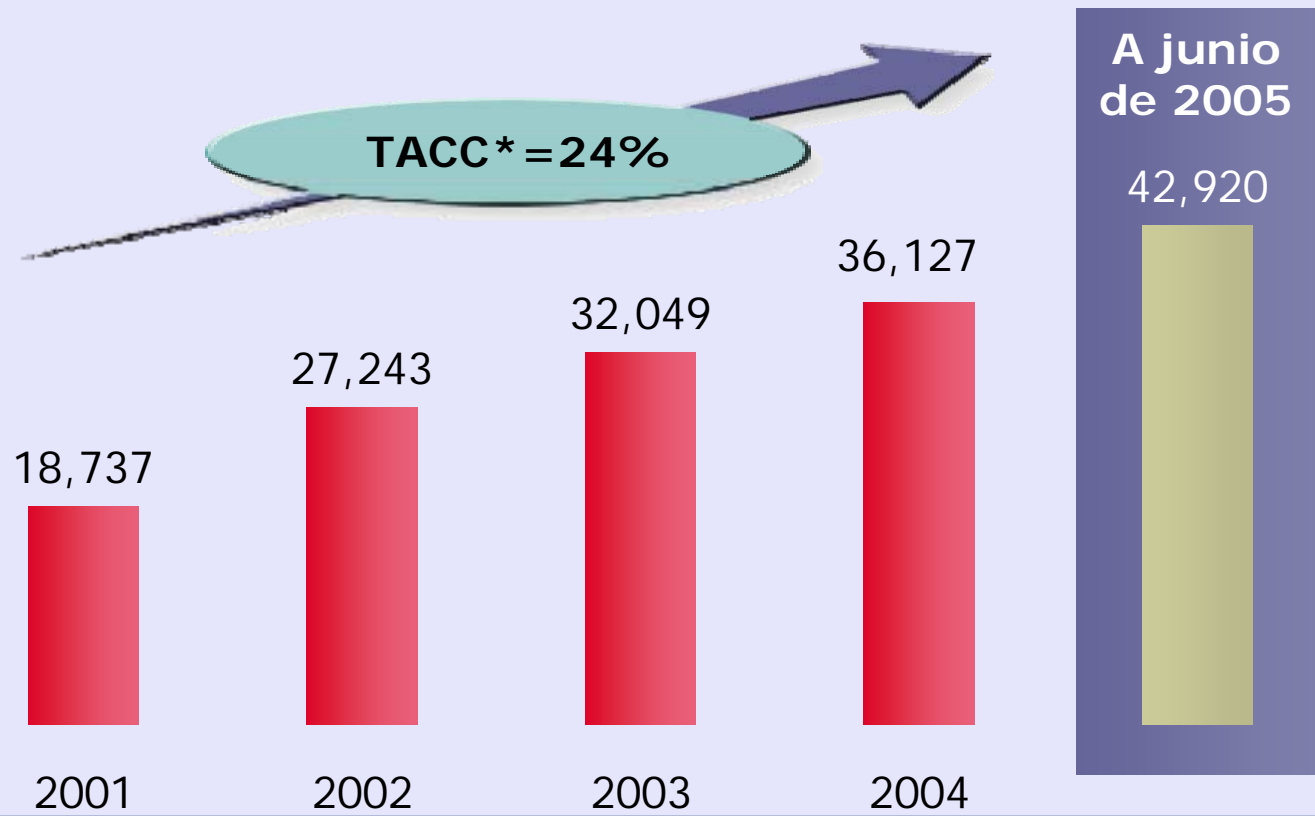


Promedio Anual en millones de pesos

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

**De acuerdo a cifras de CNBV a junio de 2005

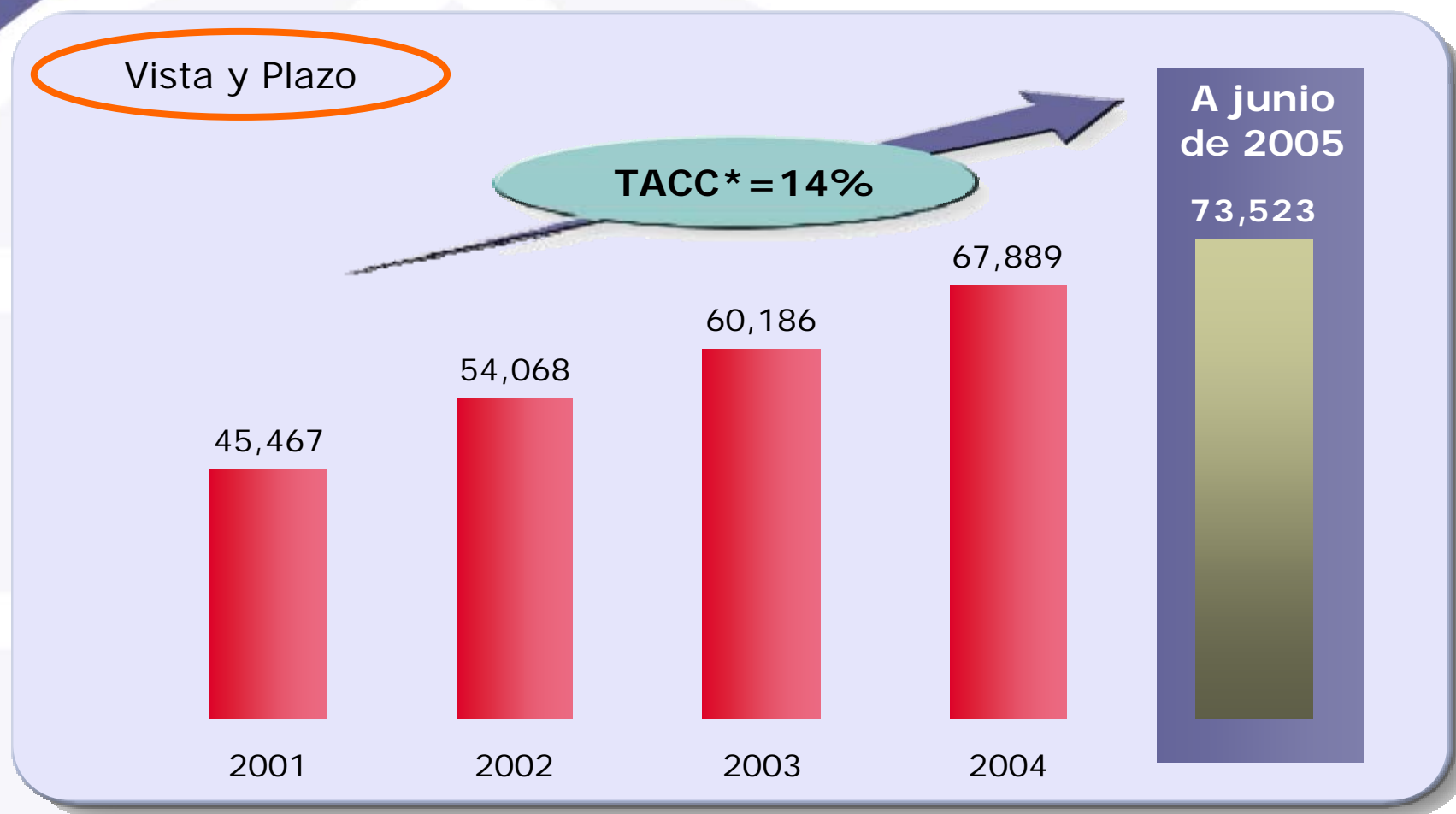
Crédito a entidades Comerciales, Financieras y Gubernamentales



Promedio Anual en millones de pesos

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

Apoyado en la captación de la red de sucursales...



Promedio Anual en millones de pesos

*Tasa Anual de Crecimiento Compuesto (2001 - 2004)

Quiénes Somos

Descripción del Negocio

Aspectos Financieros Destacados

Estrategia

Crecimiento con Rentabilidad



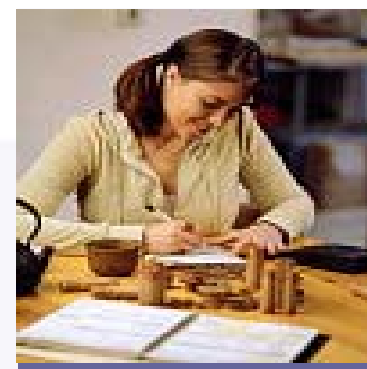
Calidad
en el
servicio



Atracción y
Retención
de Clientes



Eficiencia
Operativa



Crecimiento del
Negocio

En un mercado altamente competitivo... La Calidad en el Servicio un diferenciador Clave

- La **satisfacción del cliente** es el objetivo principal



**Reconocimiento
y lealtad del
cliente**

- Ofrecer más y **mejores productos y servicios**



Fuente: El Economista, Sept. 29, 2004

- Centralización de procesos operativos
 - Apoyo tecnológico
- Contención de gastos



Crecimiento del Negocio

- Diversificar ingresos e incrementar la actividad en negocios con mayor valor agregado
 - Crear productos y servicios en áreas especializadas (Mercado de capitales, Cambios, Fiduciario, Derivados e Intermediación de Valores)
- Fortalecer áreas tradicionales de crédito
 - Crecimiento del mercado de crédito empresarial, agronegocio y fondos de fomento



Contactos

Jean Luc Rich
DGA Finanzas y Compliance
Tel. 5728-1145
jlrich@scotiabankinverlat.com

José del Águila
DGA Planeación Estratégica Grupo
Tel. 5229-2160
jdelaguila@scotiabankinverlat.com

Jorge González
Director de Sales and Trading
Tel. 5325-3658
jorge_gonzalez@scotiacapital.com

Vinicio Álvarez
Director de Banca de Inversión
Tel. 5325-3213
vinicio_alvarez@scotiacapital.com

