

Junta Ordinaria de Accionistas:

Scotiabank centrará su estrategia 2024 en ser el principal aliado financiero de sus clientes y potenciar su liderazgo digital

- *El banco dio cuenta de sus logros durante 2023, entre los que destacan el haber cerrado el año como el 3° banco privado de la industria, alcanzando una participación de 14%.*

Santiago, 28 de marzo 2024.- En el marco de la Junta Ordinaria de Accionistas de Scotiabank Chile, celebrada este jueves, el presidente del directorio, Salvador Said, y el vicepresidente ejecutivo & Country Head de la entidad, Diego Masola, destacaron los principales logros del 2023 y detallaron los focos de negocio que marcarán la gestión este año.

Said destacó los resultados obtenidos por Scotiabank en un contexto que fue altamente desafiante tanto en Chile como a nivel internacional. “El año 2023 fue un año de grandes avances y logros para la compañía, tanto en lo que se refiere a desempeño económico como en lo que tiene que ver con nuestra mirada ASG. Cerramos el año situados entre los bancos con mayor crecimiento en ingresos del mercado y, en virtud de la importante reducción que conseguimos en materia de gastos, como uno de los bancos líderes en crecimiento del resultado operacional antes de pérdidas crediticias”, afirmó.

Por su parte, Diego Masola, relevó el posicionamiento que ha consolidado Scotiabank en Banca Corporativa, segmento en que cerró 2023 entre los tres principales actores de la región en términos de emisiones de bonos, créditos sindicados y financiamiento para infraestructura, fue el principal colocador para emisores chilenos en el mercado internacional y creció un 20% en volúmenes de pagos masivos, llegando a la cifra histórica de US\$ 3 mil millones por mes. El Banco también creció significativamente en el segmento PYME, donde aumentó en 17.900 la base de clientes empresa, lo que implicó un alza de 30% respecto de 2022 y un 155% de cumplimiento de la meta de captación.

Asimismo, destacó el liderazgo digital del banco: “Pusimos a disposición de nuestros clientes un completo ecosistema omnicanal, conformado por soluciones disruptivas, flexibles, sencillas y personalizadas. Como resultado, hoy tenemos 600 mil usuarios digitales al mes y la adopción digital subió a 72%”.

Entre los principales lanzamientos del año estuvo la nueva versión de Scotia GO, aplicación única en el mercado que ofrece al cliente todas las funcionalidades digitales del banco en un mismo lugar y también la renovación del programa de lealtad Beneficios Scotia, que no solo premia a los clientes por el uso de las tarjetas sino también por su comportamiento financiero.

En la división de Wealth Management, en tanto, los fondos administrados crecieron en 40% respecto de 2022, mientras que en Banca Privada superaron los 700 clientes, que entre otras inversiones mantienen más de CAD 600 millones en depósitos.

Finalmente, Masola dio cuenta de los positivos resultados que ha tenido la cultura flexible que ha implementado la organización. Desde la puesta en marcha del modelo de trabajo híbrido en 2019 se ha reducido en más del 50% el total de licencias médicas.

Focos de negocio 2024



Asimismo, Diego Masola detalló los objetivos de negocio en los cuales se enfocará la gestión de Scotiabank Chile durante 2024. “Nuestro objetivo es profundizar la relación con nuestros clientes y convertirnos en su banco principal a partir de una oferta de productos flexible y personalizada y un servicio de excelencia, que nos permita seguir liderando en el mercado con un footprint geográfico único en la industria”, explicó el ejecutivo.

Con ese fin, el Banco trabajará en 4 ámbitos:

- Consolidar la oferta de valor diferenciada por segmentos en banca de personas que permita crecer un 10% en ingresos y 18% en depósitos focalizados en productos de mayor rentabilidad y que impactan en la principalidad de sus clientes.
- Continuar el camino de alto crecimiento logrado en Wealth Management, aumentando un 20% los activos administrados y superar los 1.000 clientes en la banca privada.
- Aumentar oferta de productos y servicios en línea en PYME y crecer un 27% en número de clientes, así como un 14% en ingresos y 18% en colocaciones.
- Profundizar nuestra relación con clientes de Wholesale, con foco en aumentar clientes primarios y apalancándonos en nuestro footprint geográfico único. Para esto, nos concentraremos en avanzar en el desarrollo de nuestra Banca Multinacional, pasar a ser el banco de referencia para la administración de flujos locales e internacionales de nuestros clientes empresa y finalmente, consolidar a Scotiabank como un banco de relaciones y no solo de préstamos.

Acerca de Scotiabank

La visión de Scotiabank es ser el socio financiero más confiable de nuestros clientes para ofrecer un crecimiento sostenible y rentable y maximizar el rendimiento total para los accionistas. Inspirándonos en nuestro propósito corporativo, “por nuestro futuro”, ayudamos a nuestros clientes, sus familias y sus comunidades a lograr el éxito a través de una completa gama de asesoría, productos y servicios en los sectores de banca personal y comercial, gestión patrimonial, banca privada, corporativa y de inversión, y mercados de capital. Con alrededor de \$1.4 billones en activos (al 31 de enero de 2024), Scotiabank cotiza sus acciones en la Bolsa de Valores de Toronto (TSX: BNS) y la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE: BNS). Para obtener más información, visite <http://www.scotiabank.com> y síganos en X @Scotiabank.