

Crediscotia Financiera S.A.

Informe Anual

Rating

	Rating Actual	Rating Anterior
Institución ⁽¹⁾	A	A
Depósitos CP ⁽²⁾	CP-1+(pe)	CP-1+(pe)
Depósitos LP ⁽²⁾	AA+(pe)	AA(pe)
2do Programa de Bonos Corporativos ⁽²⁾	AA+(pe)	AA(pe)
1ra Emisión del Primer Programa de Bonos Subordinados ⁽²⁾	AA(pe)	AA-(pe)

Con información financiera auditada a diciembre 2018

⁽¹⁾ Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 28/03/2019 y 26/09/2018

⁽²⁾ Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 29/03/2019 y 26/09/2018

Perspectiva

Estable

Institución Financiera

Cifras en S/ Miles	Dic-18	Dic-17	Dic-16	Dic-15
Activos	4,896,069	4,528,148	4,097,631	4,011,435
Patrimonio Neto	971,517	832,780	681,170	567,699
Utilidad Neta	247,953	200,003	161,990	182,827
ROAA	5.3%	4.6%	4.0%	4.7%
ROAE	27.5%	26.4%	25.9%	35.0%
Ratio de Capital Global	17.4%	15.9%	14.2%	15.1%

*Fuente: Crediscotia

Metodologías aplicadas

Metodología de Instituciones Financieras (03-2017)

Analistas

Johanna Izquierdo
johannaizquierdo@aai.com.pe
 (511) 444 5588

Gustavo Campos
gustavo.campos@aai.com.pe
 (511) 444 5588

Perfil

Crediscotia Financiera (CSF) inició operaciones en enero del 2009 y es una subsidiaria del Scotiabank Perú (SBP), quien a su vez forma parte del Bank of Nova Scotia (BNS), uno de los grupos financieros más importantes de América. CSF opera como un canal del SBP, y su foco está en los créditos de consumo y microempresa enfocándose en los estratos B, C y D, principalmente.

A diciembre 2018, la Financiera contaba con un cuota de mercado de 5.0% y 7.1% en el total de colocaciones de tarjetas de crédito y préstamos personales, respectivamente, en el sistema de bancos y financieras.

Fundamentos

La mejora de los ratings otorgados reflejan la buena performance mostrada por CSF en los últimos años, evidenciando un crecimiento sostenido con una adecuada gestión de riesgos, grandes eficiencias en costos y atractivos retornos, posicionándose como una de las entidades más rentables. Asimismo, CSF constituye una subsidiaria estratégica para alcanzar el objetivo del Grupo de penetrar en segmentos *retail* más rentables y de rápido crecimiento, a fin de posicionar a SBP como líder en el sistema financiero peruano y el número uno en el segmento de consumo.

Soporte de la Matriz: CSF cuenta con el sólido respaldo de su accionista *Bank of Nova Scotia* (BNS) (AA- por FitchRatings), a través del Scotiabank Perú (SBP). Los negocios de Crediscotia (Consumo y Empresas), se alinean perfectamente con los segmentos donde el Grupo viene expandiéndose. La Clasificadora reconoce la importancia de SBP y su subsidiaria CSF para el Grupo y su desarrollo en la región, por lo que considera que existe una alta probabilidad de soporte del Grupo.

Crecimiento Sostenido y Altamente Rentable: El 2018 estuvo acompañado de un entorno económico favorable para la reactivación de la economía y recuperación del consumo. Es así que durante el año, la Financiera ha conseguido incrementar los márgenes y mantener altos retornos mediante el impulso de los productos más rentables con una mora controlada. De esta manera, las colocaciones y la utilidad neta se incrementaron en 9.1% y 24.0%, respectivamente; generando un ROAA de 5.3%, y ubicándola como una de las instituciones financieras más rentables del sistema de bancos y financieras. Adicionalmente, la Clasificadora destaca la mejora en los ratios de eficiencia producto de la mayor escala de operaciones y de las sinergias operativas en cuanto a sistemas de soporte y tecnología de la información que obtiene del Grupo.

Adecuado Fondo y Holgada Capitalización: CSF cuenta con un fondeo gradualmente diversificado y holgados niveles de capitalización. El fondeo se compone en su mayoría de depósitos del público el cual a su vez se encuentra concentrado en personas jurídicas; sin embargo, la Financiera es consciente que necesita conseguir una mayor diversificación y atomización del fondeo por lo que hacia el futuro deberán realizar esfuerzos para impulsar los depósitos de personas naturales. Por otro lado, el soporte explícito que brinda el grupo a la

Institución se ve reflejado en el otorgamiento de líneas de financiamiento a tasas muy competitivas y el alto nivel de Patrimonio en el fondeo, dado el adecuado ratio de capitalización de las utilidades (2017: 60% y 2018: 60%). A diciembre 2018, el Ratio de Capital Global se incrementó a 17.4%, siendo el más alto entre sus pares. La Clasificadora considera que la atractiva generación interna de utilidades permitirá financiar la expansión del negocio manteniendo holgados ratios de capitalización.

Nivel de Riesgo controlado con adecuados niveles de cobertura: El manejo de riesgo de la Financiera está altamente alineado con el manejo de la Matriz y es supervisado por SBP y BNS. CSF se apoya en SBP a nivel de tecnología de la información y políticas de administración de riesgo. La reactivación de la economía sumado a la mejora del empleo ha frenado el deterioro que se experimentó en el 2017, el cual se vio afectado además del bajo crecimiento, por el fenómeno El Niño. Así, la prima por riesgo se incrementó ligeramente de 11.4% a 11.5%, mientras que la cartera pesada, de 12.4% a 12.8%. Cabe señalar que tales niveles se encuentran dentro del apetito de riesgo definido por la Matriz, lo cual es compensado por los atractivos retornos, la buena gestión de riesgos, y la política conservadora de provisiones. Al cierre del 2018, la provisión sobre la cartera pesada se redujo a 94.8%. Respecto a esto, la institución reconoce la importancia de mantener un equilibrio entre los niveles de morosidad y el apetito al riesgo del accionista, por ello realiza constantes esfuerzos para desarrollar *softwares* más eficientes que le permitan controlar los riesgos de crédito en tiempo real. Asimismo, la Clasificadora espera que la entidad vuelva a su política conservadora de mantener la cartera pesada 100% provisionada, dado el riesgo que presentan los créditos de consumo.

Liquidez: A diciembre 2018, el ratio de cobertura de liquidez (RCL) mejoró a 110.4% (diciembre 2017: 97.6%), cumpliendo holgadamente los requerimientos del regulador. Cabe señalar que CSF cuenta con el sólido respaldo del grupo SBP y líneas de crédito disponibles en otras instituciones a tasas muy competitivas.

Potencial de crecimiento: El segmento masivo al cual se enfoca y el soporte recibido a nivel de políticas, eficiencia operativa y soporte patrimonial, otorga una gran oportunidad de crecimiento para la Financiera, tomando en cuenta el bajo nivel de bancarización en Perú (alrededor de 36%) y el rápido crecimiento de la clase emergente que viene surgiendo en el país. Si bien el alto nivel de informalidad podrían representar una limitante, esto es considerado como una oportunidad para la Financiera, la cual a través de *softwares* eficientes, educación y transparencia financiera hacia sus clientes, busca ser reconocida como una de las más ágiles y simples en el otorgamiento de créditos.

¿Qué podría modificar la clasificación?

Una acción positiva del Rating podría derivarse de una mejora sostenida en el perfil de riesgo del portafolio con ratios de cobertura de la cartera pesada por encima del 100%, holgados ratios de capitalización, una mayor atomización de sus fuentes de fondeo y holgados ratios de liquidez. Ello a fin que la Institución muestre una mayor *resiliencia* en épocas de crisis.

Una acción negativa del Rating podría derivarse de un fuerte deterioro de la calidad del portafolio, sin ir acompañado de un adecuado nivel de rentabilidad para el riesgo asumido y deterioro en los ratios de cobertura y capitalización. Asimismo, un deterioro en el perfil financiero del Grupo, llevarían a la revisión del rating.

■ Perfil

En julio del 2008, SBP adquirió el 100% de las acciones del Banco del Trabajo, el mismo que en diciembre de dicho año pasó a convertirse en financiera bajo el nombre de Crediscotia Financiera S.A. (CSF), iniciando operaciones en febrero del 2009.

CSF es subsidiaria de *Bank of Nova Scotia (BNS)*, a través del Scotiabank Perú S.A. BNS es el tercer grupo financiero más importante de Canadá. Actualmente, tiene un *rating* internacional de AA- con perspectiva estable otorgado por *FitchRatings*, y ratificado en febrero 2019.

BNS tiene una estrategia de diversificación geográfica y comercial, lo cual cimienta su potencial de crecimiento en cada uno de sus cuatro sectores de actividad: Banca Canadiense, Banca Internacional, Scotia Capital y Global *Wealth Management*.

Por su parte, Scotiabank Perú, siendo la tercera inversión más grande del grupo fuera de Canadá y luego de México y Chile, es el tercer banco del sistema bancario peruano con una participación de 17.1% y 14.5% en créditos directos y depósitos, respectivamente, a diciembre del 2018. Cuenta con un *rating* de largo plazo de AAA (pe), mientras que a nivel internacional cuenta con un *rating* de A+ en moneda local y A- en moneda extranjera con perspectiva estable otorgado por *FitchRatings*. Cabe resaltar que el IDR LC de A+ se encuentra por encima del IDR LC de Perú (A-), y constituye el *rating* internacional más alto del sistema bancario y uno de los más sólidos de la región. Lo anterior, fundamentado en el soporte de su casa matriz, el cual es uno de los bancos más sólidos del mundo, teniendo una cartera con más de 23 millones de clientes.

La Clasificadora considera que en caso fuera necesario hay una alta probabilidad de que la Financiera reciba soporte del BNS a través del Scotiabank Perú, dado que el negocio de la Financiera constituye, en la práctica, un canal de ventas para el banco local y está dentro de la estrategia de expansión del Grupo, a lo que se suma la buena rentabilidad que el negocio siempre ha generado.

Estrategia

El objetivo del Grupo en Perú es posicionar a SBP como el banco líder en el sistema financiero peruano en términos de rentabilidad, incrementando la penetración en segmentos *retail* con mayor margen y potencial de crecimiento. La reciente compra del 51% del banco Cencosud (hoy CRAC CAT), responde a la estrategia de convertir a SBP en el

número uno en el segmento de consumo. Cabe destacar que al cierre del 2018, SBP, incluyendo a sus subsidiarias Crediscotia y caja CAT (ex Banco Cencosud), alcanzó el primer lugar en el segmento de consumo, junto a BCP, con una cuota de mercado de 22.5% (SBP: 14.8%, CSF: 6.3% y Cencosud: 1.5%), y se consolida como el líder absoluto en préstamos personales del sistema de banca y financieras, con una cuota de mercado de 23.6% (SBP: 16.5% y CSF: 7.1%).

Cabe mencionar que el foco al que están dirigidos el Banco y sus subsidiarias (Crediscotia y la ahora CRAC CAT) están diferenciados por segmentos y productos ofrecidos. Así, Scotiabank está enfocado en atender a clientes de la banca mayorista y, dentro del segmento minorista, en ofrecer la tarjeta de uso más frecuente; mientras que el uso de la tarjeta Cencosud está orientada a consumo en las tiendas del *retailer* (Metro, Wong, tiendas París) e incentivada por campañas y ofertas exclusivas para clientes. Por su parte, Crediscotia es el canal especializado en atender a los clientes de consumo y microempresas de segmentos más bajos y de manera masiva, principalmente enfocado a los estratos socioeconómicos B, C y D. Así, CSF ofrece préstamos y tarjetas de crédito dirigidas no solo a personas sino a clientes pyme, negocios que pueden sacar provecho de alianzas como la de Tiendas Makro (hoteles, restaurantes, bodegas, *minimarkets*, etc.).

CSF busca posicionarse como la financiera más ágil y accesible a nivel nacional, a través de una mejora en la eficiencia operativa y un fortalecimiento en la gestión de riesgo crediticio. Cuenta para ello con una importante base de datos, la cual es explotada a través de diversos modelos de riesgos que le permiten segmentar a sus clientes y otorgar líneas pre aprobadas en función al apetito de riesgo de la institución, logrando así dar una rápida respuesta al cliente y obtener una adecuada efectividad en sus campañas.

La Financiera nace con el propósito de brindar acceso crediticio rápido y efectivo a un sector emprendedor de clase media - baja a través de dos negocios: Personas y Empresas.

El primero se enfoca en créditos de consumo a través de i) Préstamos en Efectivo, que incluyen los Préstamos de Libre Disponibilidad (LD) y Créditos para la adquisición de bienes en establecimientos afiliados; y, ii) Tarjeta de Crédito a través de la Tarjeta Única Visa y Tarjeta Única Makro. La Financiera, junto con los establecimientos afiliados, desarrollan campañas promocionales para apoyar la transaccionalidad con su tarjeta. La primera permite disponer el 100% de la línea de crédito en efectivo y permiten realizar

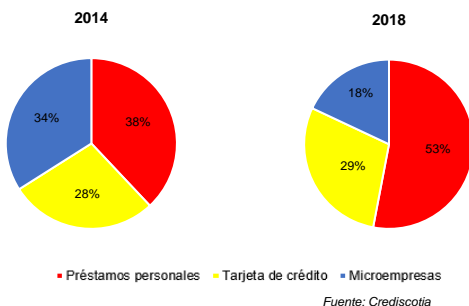
pagos en periodos de 2 hasta 36 meses; la segunda tiene uso exclusivo en tiendas Makro y permite acceder a financiamiento y promociones dentro de las tiendas a nivel nacional.

Por otro lado, el negocio de empresas comprende los créditos a microempresas como son la Línea de Capital de trabajo, préstamos de capital de trabajo y de activo fijo; estos son atendidos por funcionarios y asesores de negocios y están sujetos a una evaluación crediticia.

En línea con el propósito de la Financiera de brindar soluciones efectivas y rápidas, en promedio, un préstamo personal se puede aprobar en 15 minutos y una emisión de tarjeta de crédito en 20 minutos. El crédito promedio oscila alrededor de los S/ 7 mil y tiene un *duration* de ocho meses.

La estrategia de la Financiera es priorizar rentabilidad antes que *Market Share*, por ello se enfocan en segmentos masivos y más rentables como es consumo y mantener bajos niveles de participación en microfinanzas por tener un costo operativo más elevado.

Es por ello que desde finales del 2012 la Financiera priorizó repotenciar las operaciones de consumo, con énfasis en los préstamos personales de libre disponibilidad, los cuales habían mostrado una relación rentabilidad-riesgo acorde con lo deseado por la Financiera; mientras que las operaciones de créditos a microempresas venían mostrando un deterioro. Con dicho objetivo se trabajó en los últimos años en recomponer el portafolio priorizando el segmento de consumo y disminuir gradualmente la participación del segmento microempresa. Al cierre del 2018, el portafolio estaba compuesto en su mayoría por Préstamos Personales, Tarjeta de crédito y Microempresa. Es importante mencionar que pese a la disminución de los créditos a microempresa, la Financiera no tiene planeado eliminar este segmento ya que le brinda una mayor diversificación, atomización y la posibilidad de atraer a los clientes hacia otros productos.



La principal fortaleza de la Financiera se basa en un adecuado manejo de riesgos e inteligencia comercial a través

de tecnologías de la información, integración con las políticas de la matriz, y una eficaz gestión comercial con los más de 1.2 millones de clientes que posee.

CSF se apoya en una red consolidada de canales, conformada por canales físicos, banca telefónica, banca por internet y cajeros automáticos. A diciembre 2018, contaba con 212 oficinas (220 al cierre del 2017). Las oficinas representan el canal físico y están compuestas de 98 agencias (de las cuales 12 están ubicadas en Makro), 100 oficinas especiales ubicadas en tiendas retail, 4 oficinas en Centros de Negocio y 9 Oficinas Compartidas con el Banco de La Nación y SBP.

Como parte de la integración que mantiene con SBP, en el 2016 los cajeros corresponsables que pertenecían a SBP pasaron a ser parte de CSF, de los cuales 106 se convirtieron en oficinas especiales y 67 se mantuvieron como Cajeros Corresponsales. Además de ello, los clientes de la Financiera pueden realizar operaciones de caja en más de 10 mil agentes y más de 900 cajeros de Scotiabank Perú.

Por otro lado, el número de trabajadores se redujo a 2,640 al cierre del año (2,745 a diciembre 2017), debido a la política de optimización y eficiencia que ha venido aplicando el Grupo.

La Financiera continúa manteniendo los lineamientos establecidos por el Grupo pero con un mayor enfoque en el cliente. De esta manera, el desempeño futuro tendrá como objetivo: i) mantener el modelo de inteligencia comercial y riesgos que viene gestionando; ii) mejorar la amplitud, diversidad y despliegue del liderazgo; iii) mejorar el servicio a los clientes en cuanto a eficiencia en el servicio y transparencia en la información; iv) realizar nuevas alianzas estratégicas para obtener mayor cobertura; y, v) reducir los costos estructurales.

Gobierno Corporativo

El Directorio de la Financiera está compuesto por seis miembros, dos de los cuales son Directores Independientes. Existen tres Comités de Directorio, el Comité de Auditoría, el Comité de Control de Riesgos y el Comité de Remuneraciones, que lo integran directores de la Financiera, miembros de la Gerencia de la Financiera e invitados permanentes, pertenecientes a la Gerencia de Scotiabank Perú.

En la actualidad, tanto el Banco como la Financiera se encuentran altamente integrados con Canadá en lo que se refiere a Gobierno Corporativo, Administración de Riesgo,

Plan de Contingencia de Continuidad de Negocio, y cumplimiento y lavado de activos.

■ Desempeño

Durante el 2018 se observó una recuperación de la economía peruana, con un mayor dinamismo del consumo y la demanda interna. Esto se vio reflejado en la mayor tasa anual de crecimiento de los créditos de consumo del sistema bancario de 12.6% a diciembre 2018 vs. 5.2% en el 2017. Cabe señalar que el mayor crecimiento también se dio por el efecto rebote, dado que el primer semestre del 2017 estuvo afectado por el fenómeno El Niño (FEN) y la inestabilidad política ante la vacancia presidencial.

Por su parte, la Financiera mantuvo la estrategia de crecimiento a tasas por encima que el sistema, que le permita ser la líder en eficiencia y accesibilidad en créditos de consumo a los segmentos B, C y D del país. Así, los préstamos de consumo se incrementaron en 19.2% (préstamos personales: +25.5% y TC: +8.2%), mientras los préstamos a las pymes se redujeron en 21.5%, con lo cual el total de las colocaciones mostró un crecimiento neto del 9.1%, alcanzando la suma de S/ 4,280 millones al cierre del 2018. Por lo anterior, la cartera de consumo pasó a representar el 82.0% de las colocaciones totales (75.0% a diciembre 2017).

Cabe resaltar que el impulso de los créditos personales va en línea con la objetivo del Grupo de convertir a SBP en el banco líder en el segmento de consumo y tarjeta de crédito, y con la estrategia de focalizarse en los créditos a segmentos masivo con altos retornos. Adicionalmente, los créditos no revolventes pese a tener un mayor riesgo a la de los créditos por tarjeta de crédito y Pymes, son los que mantienen un margen más atractivo en la relación riesgo – rentabilidad para la Financiera, teniendo así una de las participaciones más altas en este segmento entre sus pares.

Cabe señalar que en agosto del 2017, se inició una importante alianza con Makro, el *retailer* mayorista de consumo masivo más importante de Perú. Esta alianza permitió a CSF expandir la red de canales ya que cuenta con agencias en Makro, y constituye un importante canal de ventas dado el número de clientes que tiene Makro y la importancia comercios en sus ventas. A partir de marzo del 2018, con la salida de Ripley, la alianza es exclusiva con CSF; por lo que se espera que los créditos de consumo sigan liderando el crecimiento. Así, al mes de diciembre del 2018, la colocación de tarjetas por este canal se incrementó de 5 a 10 mil tarjetas mensuales.

Margen de Intermediación: A diciembre 2018, los ingresos por intereses de cartera de créditos ascendieron a S/ 1,329.4 millones, superior en 11.1% respecto al cierre del año anterior, en línea con el crecimiento del portafolio.

Por su parte, los gastos financieros se redujeron en 9.9% a pesar del mayor nivel de fondeo para financiar el crecimiento y mantener un mayor nivel de liquidez. El ahorro en los gastos financieros se explica por la mejor gestión en el fondeo que permitió sustituir pasivos caros (adeudados) con depósitos del público así como a la disminución de la tasa de interés referencial del BCRP.

De esta manera, el margen financiero bruto tuvo un incremento de 2.6 puntos porcentuales respecto al cierre del 2017 y alcanzó el margen más alto de los últimos años (89.1%).

	Crediscotia		F. Oh!		B. Falabella		B. Ripley	
	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18
Margen Financiero Bruto	86.5%	89.1%	81.9%	86.2%	87.8%	86.5%	84.7%	86.6%
Ing. SSFF / Ing. Totales (*)	10.4%	9.8%	31.7%	29.8%	7.6%	19.5%	12.0%	9.9%
Prov./ Margen Operat. antes Prov.	35.7%	35.3%	32.9%	34.3%	36.5%	29.3%	32.1%	28.4%
Ing. SSFF / G. Adm.	30.3%	28.9%	91.5%	88.6%	18.3%	39.8%	32.2%	25.0%
Ratio Eficiencia (**)	39.1%	37.5%	44.0%	41.7%	49.3%	56.2%	46.8%	49.3%
ROAE	26.4%	27.5%	20.5%	23.0%	10.0%	9.1%	17.4%	15.2%
ROAA	4.6%	5.3%	4.3%	4.9%	1.5%	1.6%	3.1%	2.9%

(*) Ingresos Totales: Ingresos Financieros + Ingresos por SSFF neto

Fuente: SBS

(**) Ratio Eficiencia: Gastos Admi. / Margen Operativo antes Prov.

Por su parte, el gasto en provisiones (neto de recuperos por S/ 45.0 millones) se incrementó en 12.6%, en línea con el crecimiento del portafolio y la mayor penetración de los préstamos personales, los cuales si bien tienen una mayor prima por riesgo, generan mayor rentabilidad a la Financiera dado el bajo costo operativo. Así, la prima por riesgo se incrementó ligeramente de 11.4% a 11.5%, siendo una de la más altas entre sus pares al cierre del 2018; sin embargo, ésta se encuentra dentro del rango esperado de acuerdo al apetito de riesgo del accionista. Cabe mencionar que como parte de las políticas corporativas del grupo, se tiene un límite máximo de prima por riesgo que gestiona el grupo, el cual está alrededor de 11.9%, y está siendo constantemente monitoreado.

Cabe destacar que CSF mantiene un superávit de provisiones de S/ 78.2 millones a diciembre 2018 (similar al 2017), lo que le permite reportar el nivel más alto de cobertura de la cartera pesada entre sus pares.

Por otro lado, los ingresos por servicios financieros netos se incrementaron en +3.9%, en línea con el mayor número de colocaciones. No obstante, la tasa de crecimiento es menor debido a que la Financiera no cobra muchas comisiones por

el uso de servicios adicionales en línea con su estrategia de brindar soluciones rápidas y eficientes a los clientes.

En cuanto a los gastos administrativos, éstos ascendieron a S/ 499.5 millones, superiores en 9.1% a los registrados en diciembre 2017, debido a los mayores gastos en publicidad por su alianza con Makro, proyectos de tecnología, mayores gastos en gestión de cobranzas y comisiones por fuerza de ventas. A pesar del crecimiento de los gastos administrativos, la Financiera muestra una mejora en el ratio de eficiencia de 39.1% a 37.5%, producto de la mayor utilidad financiera y se posiciona como una de las entidades más eficientes en el sector.

Como parte de su estrategia, la Financiera ha logrado generar economías de escala por las sinergias obtenidas al formar parte del Grupo. Cabe destacar que Scotiabank Perú y Crediscotia cuentan con sólidos mecanismos de control de gastos y la Financiera está alineada a estos estándares. Del mismo modo, la Institución espera seguir invirtiendo en elevar la productividad para lo cual empleará más herramientas tecnológicas en el ámbito crediticio.

Finalmente, la Financiera cerró el año con una utilidad neta de S/ 248 millones, 24% mayor respecto al cierre del año anterior (S/ 200.0 millones a diciembre 2017). De esta manera, la Clasificadora destaca que la Financiera pueda asumir las provisiones necesarias según la coyuntura actual y mantenerse dentro de las instituciones más rentables.

La buena gestión comercial, administración de riesgos, eficiencia operativa y reducción del costo de fondeo, permiten alcanzar atractivos retornos. De esta manera, al cierre del 2018 el ROAA y ROAE ascendieron a 5.3% y 27.5%, respectivamente, superiores a los registrados al cierre del 2017 (4.6% y 26.4%, respectivamente) y muy por encima a lo registrado por sus pares, representando así la mejor relación de Rentabilidad – Riesgo entre sus pares.

Es por ello que el fortalecimiento y trabajo conjunto del área de riesgos e inteligencia comercial continúa siendo una prioridad hacia el futuro, para continuar con su estrategia de crecimiento con apetito de riesgo dentro de los límites establecidos por la casa Matriz.

Para el siguiente año, los esfuerzos de la Financiera se centrarán en mantener un sólido crecimiento de dos dígitos (más de 12% para el 2019 y ganando market share), con niveles de riesgo controlado, manteniendo su foco en los créditos de consumo a personas naturales. Asimismo, espera una mejora en los ratios de eficiencia, prima por riesgo y niveles de cobertura, a la vez de mantener los altos retornos, con ROAA ligeramente por encima del 5.0%. El crecimiento será acompañado con mayor captación de depósitos *retail* que le permitan atomizar y reducir el costo de fondeo.

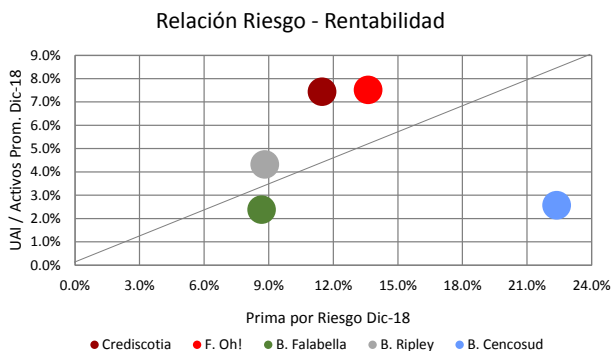
■ Administración de riesgos

Los principales riesgos a los que están expuestas las instituciones financieras son: a) el riesgo crediticio, proveniente de las operaciones de crédito y del portafolio de inversiones que mantienen en sus balances; b) el riesgo de mercado, dentro de los que destacan el riesgo de tasas de interés y de moneda; y, c) el riesgo operacional. Para CSF, los principales desafíos están ligados al riesgo de crédito.

Riesgo Crediticio: La gestión de riesgos está soportada en herramientas analíticas de clase mundial en toda las etapas del proceso crediticio: originación, gestión del portafolio y cobranzas. Lo que se busca es segmentar su base de datos por perfil de cliente y productos para determinar los riesgos e ingresos asociados a cada uno. Existen actualmente 61 modelos, los cuales se proyectan incrementar a 160 en los próximos dos años; estos modelos se han venido desarrollando tanto a nivel *in-house* como de manera externa con las mejores consultoras en el medio gracias al soporte que se obtiene de la matriz. Así, ser parte del grupo Scotiabank, permite la aplicación de las mejores prácticas de Business *intelligence* y *Risk analytics*, siendo una de sus ventajas competitivas la tecnología crediticia.

En la etapa de originación se utiliza una plataforma de admisión (ISTS) y otra que apoya el motor de decisión (OMDM).

Para la gestión utilizan la plataforma TRIAD que es usada a nivel de gestión de campañas, evaluación de autorizaciones y gestión del portafolio. Para esta etapa se basan en modelos que miden el comportamiento (*behaviour scoring*) en línea,



los cuales le permiten tomar una acción rápida, en caso se detecte que algún producto o nicho está sufriendo una variación fuera de los límites de riesgo establecidos. Los modelos realizan segmentaciones de clientes de hasta cinco categorías de riesgo (*very low, low, medium, high y very high*) brindando así una precisión de análisis y la toma de medidas correctivas en algún nicho o producto en particular y no en todo el portafolio. De igual manera, la determinación y segmentación del cliente objetivo y riesgo juega un rol importante en la determinación del *pricing*.

Por su parte, las cobranzas las gestiona la empresa Servicios, Cobranzas e Inversiones (SCI), subsidiaria del grupo y encabezada por el área de riesgos con lo que se asegura que las políticas y estrategias de cobranzas estén alineadas a nivel de grupo. Cabe señalar que la política de castigos que manejan es a los 180 días de vencidos, la cual difiere de algunos de sus competidores que lo hacen a los 120 días; esto con el propósito de agotar todas las posibilidades de cobranza antes del castigo. Esto ocasiona que en términos relativos, CSF registre mayor mora que sus pares.

A diciembre 2018, las colocaciones brutas ascendieron a S/ 4,280.3 millones, superiores en 9.1% al saldo mostrado a diciembre 2017. El crédito promedio incrementó y fluctuó alrededor de S/ 5,959. Respecto al número de deudores, éste fue 718,251 (6,709 deudores menos que a diciembre 2017).

	Crediscotia		F. Ohl		B. Falabella		B. Ripley	
	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18
Colocaciones Brutas (S/ MM)	3,922	4,280	996	1,329	3,511	3,043	1,854	1,911
Número de Deudores	725	718	606	713	1,079	1,044	504	504
Crédito Promedio	5,410	5,959	1,644	1,864	3,255	2,914	3,676	3,795
Microempresa (*)	24.5%	17.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Préstamos personales	47.7%	54.8%	0.0%	0.0%	3.2%	1.8%	50.6%	53.3%
Tarjeta de crédito	27.4%	27.1%	38.2%	37.4%	97.0%	98.5%	49.4%	46.7%
Hipotecarios	0.0%	0.0%	61.9%	62.6%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
Otros (**)	0.4%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

(*) Micro y Pequeña Empresa
(**) Préstamos a Medianas y Grandes Empresas
Fuente: SBS

Debido a un importante deterioro en los créditos a la mediana y pequeña empresa por un sobreendeudamiento en el sector, es que en el 2015 CSF decidió dirigir su crecimiento hacia los créditos de consumo. De esta manera, el crecimiento mostrado desde el 2015 se concentró principalmente en créditos personales no revolventes, los mismos que siguieron elevando su participación dentro de las colocaciones totales hasta representar el 54.8% a diciembre 2018 (47.7% a diciembre 2017), los cuales son el producto más eficiente en términos de costo operativo.

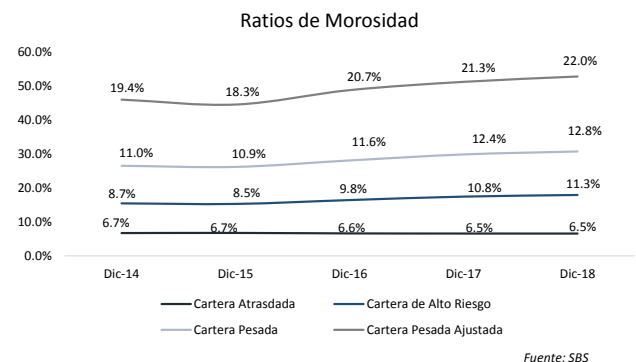
En cuanto a la calidad del portafolio, en términos relativos, la Financiera muestra mayores niveles de morosidad a lo reportado por sus pares. Sin embargo, es importante destacar que la estrategia de la institución se encuentra

alineada al segmento que atiende y dentro del apetito al riesgo definido por su casa matriz, por lo que mayores niveles de morosidad son compensados con mayores niveles de rentabilidad.

	Crediscotia		F. Ohl		B. Falabella		B. Ripley	
	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18
Cartera de Alto Riesgo	10.8%	11.3%	6.1%	6.3%	10.4%	5.8%	4.3%	3.3%
Cartera Pesada	12.4%	12.8%	9.9%	10.0%	13.3%	9.1%	8.0%	6.4%
Cartera Pesada Ajustada (*)	21.3%	22.0%	22.2%	21.2%	20.3%	21.0%	17.1%	15.8%
Castigos / Colocaciones Brutas Pro	10.9%	11.4%	14.8%	12.4%	9.8%	15.9%	10.8%	11.1%
Prima por Riesgo	11.4%	11.5%	13.3%	13.6%	9.8%	8.7%	10.5%	8.8%
Provisiones / C. Alto Riesgo	113.6%	109.8%	116.9%	136.9%	112.4%	129.2%	150.8%	173.1%
Provisiones / C. Pesada	97.3%	94.8%	71.9%	86.9%	87.5%	82.9%	81.8%	89.4%
Prov. Constituidas / Prov. Requerid	120.5%	118.4%	106.3%	116.3%	107.3%	115.8%	113.1%	114.8%

(*) Cartera Pesada + Castigos / Colocaciones Totales Promedio + Castigos
Fuente: SBS

A nivel de performance, se muestra un deterioro creciente del portafolio, lo que se explica por la mayor penetración de productos de mayor riesgo pero que reportan mayor rentabilidad. No obstante, los niveles de riesgo están por debajo del nivel máximo establecido por la matriz. Así, la cartera de alto riesgo se incrementó de 8.5% en el 2015 a 11.3% al 2018, mientras que la cartera pesada pasó de 10.9% a 12.8%. Asimismo, en el último año se ha registrado un freno en el deterioro producto de la reactivación de la economía, y en el monitoreo constante del área de riesgos.



Por otro lado, la Financiera aún sigue mostrando un alto nivel de castigos en relación a sus pares, a pesar que la Financiera tiene por política castigar a los 180 días de vencidos (respecto a 120 días que emplean algunos de sus competidores). Durante el 2018 éstos ascendieron a S/ 466.8 millones, monto superior en 16.7% a lo reportado al cierre del mismo periodo del 2017 y representaron el 10.9% de las colocaciones brutas.

Si consideramos lo anterior, la cartera de alto riesgo y pesada ajustada por castigos se incrementa a 20.8% y 22.0%. Dicha situación muestra el riesgo potencial de la Financiera ante coyunturas adversas y la necesidad de mantener un

constante monitoreo, calibración de sus modelos y holgados ratios de cobertura.

Por tipo de crédito, el producto más riesgoso son los préstamos personales (CP de 15%) ya que no están asociados a un uso en particular y podrían estar cubriendo necesidades de pago en otras entidades. Al respecto, la Financiera sostiene que su producto presenta un riesgo acotado dado que el 80% de préstamos en efectivo son otorgados con un seguro de desempleo, además del seguro de desgravamen.

Cartera Pesada

	Crediscotia		F. Ohl		B. Falabella		B. Ripley	
	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18
Cartera Pesada Microempresa	10.8%	12.2%	0.0%	0.0%	10.8%	12.2%	0.0%	0.0%
Cartera Pesada Préstamos Personales	7.1%	15.2%	18.4%	12.3%	14.8%	15.2%	8.7%	6.1%
Cartera Pesada Tarjeta de Crédito	11.6%	11.3%	13.2%	9.0%	10.8%	9.5%	7.2%	6.6%
Cartera Pesada Hipotecarios para vivienda	0.0%	0.0%	12.3%	10.2%	8.3%	9.3%	0.0%	0.0%
Total Cartera Pesada	9.9%	10.0%	13.3%	9.1%	12.4%	12.8%	8.0%	6.4%

Fuente: Crediscotia

Respecto al financiamiento de compras con Tarjeta de Crédito, se aprecia una reducción en la cartera pesada, luego del crecimiento experimentado en el 2017, debido a que a finales del 2016, el grupo se acogió a la regulación de la SBS relacionada al incremento del pago mínimo de la TC, lo cual incrementó la cuota mínima de pago de sus clientes en casi 3x, esto sumado al fenómeno El Niño que afectó el país a inicios del 2017. Lo anterior motivó que varios clientes no puedan pagar, debiendo reprogramar sus créditos y además se tuvo que depurar algunas tarjetas dado que la capacidad de pago de los clientes se redujo fuertemente.

Dado el apetito al riesgo que la Financiera mantiene, la Clasificadora no espera que los niveles de morosidad logren mostrar una tendencia decreciente en el corto plazo; sin embargo, se espera que éstos se mantengan constantes como parte de los compromisos de las políticas de riesgo crediticio que se gestionan a través de la matriz.

En cuanto a los ratios de cobertura, el mayor deterioro y mayor nivel de castigos incidió en una reducción del ratio de cartera pesada y de la cartera de alto riesgo a 94.8% y 109.8%. Es importante mencionar que CSF reporta un superávit de provisiones de S/ 78.2 millones; así, el ratio provisiones constituidas / provisiones requeridas ascendió a 118.4%, superior al de sus principales competidores.

No obstante lo anterior, la Clasificadora considera que dada la exposición de la Financiera al alto riesgo que presentan sus productos (créditos sin garantías y poco resilientes a shocks económicos), la cobertura de la cartera pesada debería mantenerse por encima del 100%, en línea con la política de CSF mostrada años atrás.

Para el presente año, en línea con la transformación digital que viene implementando la institución con el asesoramiento de la matriz, se trabajará con la gestión de la información (*Big Data*) y en la capacitación de sus empleados para un eficiente uso de ésta. Así se espera una mejor administración del riesgo y un *pricing* más preciso de sus productos.

Se tiene planeado optimizar las herramientas de decisión pasando del nivel analítico al nivel predictivo, a fin de incrementar las líneas de crédito a los clientes con mejor comportamiento, sin que ello implique una mayor bancarización. Por ello, se espera que la mora se mantenga en los niveles actuales y/o muestra una pequeña mejora.

La mayor inversión tecnológica en el *risk analytics* y *business intelligence* permitirá que un 85% del personal se enfoque en asesorar a los clientes y ofrecer productos y/o soluciones ágiles y simples (buenas prácticas de venta). La mejora en la calidad del servicio, impulsará la venta cruzada de productos y obtener una mejor relación calidad/precio del portafolio.

Riesgos de Mercado: En lo que se refiere a riesgos de mercado, éstos principalmente están determinados por las variaciones en la tasa de interés, tipo de cambio, calce y liquidez. Dentro de la gestión de riesgo de mercado se tiene el comité de activos y pasivos, el cual establece los límites y las estrategias que la Financiera debe seguir. Mensualmente el comité de activos y pasivos revisa la posición de la Financiera en relación a los límites establecidos y propone las estrategias para controlar y/o ajustar sus exposiciones. Este comité es independiente al del SBP, y es presidido por el Gerente General de la Financiera y cuenta con la participación del Banco.

El manejo de riesgo de la Financiera está altamente alineado con el manejo de la Matriz y es supervisado por SBP y BNS. CSF se apoya en SBP a nivel de tecnología de la información y políticas de administración de riesgo, ambas áreas consideradas de soporte.

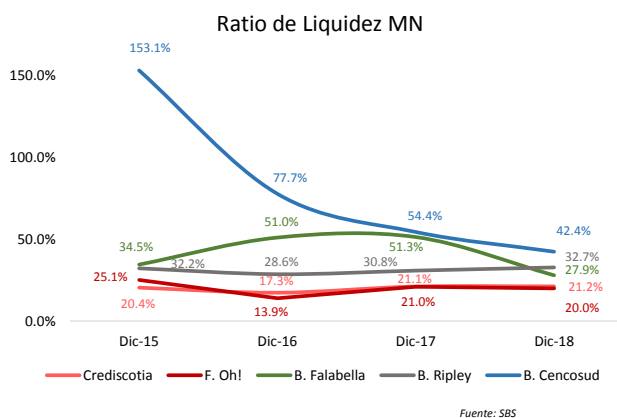
La estructura financiera de CSF presenta baja exposición en moneda extranjera (99.9% de las colocaciones y 96.0% del fondeo son en MN). En este sentido, las variaciones en el tipo de cambio no tendrían un impacto significativo sobre el balance de la institución. En términos generales, dado que el grueso de las colocaciones se realiza en soles, no se incentivarían los depósitos en otra moneda; pese a que las preferencias de los depositantes tengan una inclinación hacia la moneda extranjera. Es por esto que se viene reduciendo la tasa pasiva en moneda extranjera, lo que llevó a la reducción gradual de los depósitos en ME.

Calce: La Financiera presentaba descalces en la brecha individual en los tramos de 3 meses y de 10 a 12 meses; sin embargo, si consideramos la brecha acumulada, no presenta descalces. Es importante resaltar la mejora obtenida en el calce respecto a diciembre 2017 donde se obtenían descalces en las brechas individuales del segundo al cuarto mes; esto como consecuencia del incremento de los créditos de consumo, los cuales tienen mayor *duration* que los créditos a pymes, los cuales disminuyeron. Debido a la concentración de sus depósitos, la Financiera debe buscar alargar el *duration* de sus pasivos, dado que actualmente es menor que el de sus colocaciones.

Liquidez: El manejo de riesgo de liquidez implica mantener y desarrollar una estructura tanto en la cartera de activos como en la de pasivos, de manera que se mantenga la diversidad de las fuentes de fondeo y un calce de plazos adecuado entre activos y pasivos. La Financiera, al igual que su matriz local, maneja límites internos y se encuentran integradas a nivel de estrategias corporativas respecto al manejo de riesgo de liquidez.

A diciembre 2018, el saldo en caja ascendió a S/ 508.1 millones y representó el 10.4% de los activos (S/ 379.3 millones y 8.4%, respectivamente, a diciembre 2017). Los niveles de liquidez se han incrementado debido a la búsqueda de diversificación de las fuentes de fondeo.

La Financiera cuenta con uno de los ratios de liquidez más bajos respecto a sus pares; sin embargo, el soporte brindado por la matriz y los adeudados de S/ 635.0 millones que tiene con SBP mitigan dicho riesgo. Así, el ratio de Liquidez en MN se ubicó en niveles de 21.2% superior al mínimo exigido (10%) pero inferior a los reportados por sus competidores.



Respecto al Ratio de Cobertura de Liquidez (RCL), cabe recordar que dicho indicador fue implementado en el 2014 y su exigencia viene incrementándose de manera gradual

(2017: 80%, 2018: 90.0%; 2019: 100%). A diciembre 2018, la Financiera reportó un ratio de 110.4% en MN, ajustándose anticipadamente a lo exigido por el regulador.

Cabe recordar que la Financiera mantiene un portafolio de inversiones, el mismo que está concentrado en certificados de depósito del BCRP (S/ 273.5 millones a diciembre 2018), que devengan intereses entre 2.55% y 2.70% anual, los cuales forman parte de la liquidez de la Financiera, dado que se podrían realizar operaciones de reporte de ser necesario. Estos certificados tienen vencimientos entre enero y mayo del 2019.

Al cierre del 2018, los requerimientos de capital por riesgo de mercado de la institución utilizando el método estándar, ascendieron a S/ 0.63 millones (S/ 0.61 millones a diciembre de 2017).

Riesgos de Operación: La gestión de este riesgo abarca: establecimiento de políticas y el marco para su implementación, identificación, medición, monitoreo y mitigación de los mismos. Al respecto, la Financiera se apoya en el plan de continuidad de negocios del SBP ante cualquier contingencia.

En términos de capacidad de sus sistemas, se cuenta con exceso de capacidad que le permitiría crecer sin tener que realizar grandes inversiones.

Por su parte, cabe señalar que la Financiera cuenta con una Unidad de Prevención de Lavado de Activos y un Sistema de Prevención del Financiamiento del Terrorismo, así como con manuales de procedimientos, códigos de ética y conducta, y programas de capacitación que se brindan al personal referente a este tema.

A diciembre 2018, los requerimientos de capital por riesgo de operación de la Institución utilizando el método estándar alternativo, ascendieron a S/ 34.0 millones (S/ 35.9 millones a diciembre 2017).

■ Fuentes de Fondo y Capital

Crediscotia fondea sus activos principalmente con depósitos del público y patrimonio, con participaciones de 61.5% y 19.8% del total de activos. Adeudados y valores financian el 13.1% y 2.7% del total de los activos.

Al cierre del periodo analizado, los depósitos se incrementaron en 9.0%, principalmente depósitos a plazo (90% del total de las captaciones). Este crecimiento fue impulsado por el lanzamiento de la cuenta de ahorro free.

La Financiera cuenta con una base de 862,027 depositantes, donde el grueso (861,663) se encuentra concentrado en personas naturales (99.96%). Sin embargo, cabe resaltar que en montos, los depósitos de personas naturales solo representaron 36.8% de los mismos, mientras que los depósitos de personas jurídicas se incrementaron en 19.8% e incrementaron su participación a 58.8%, de 56.2% en el 2017.

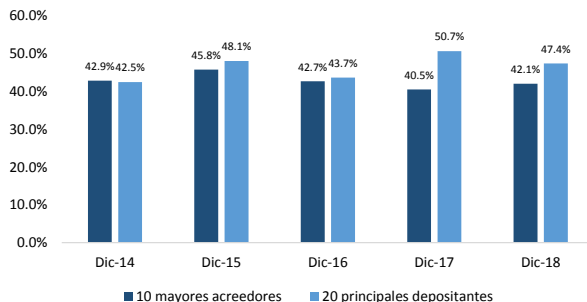
Concentración de los depósitos según monto

	Dic 15	Dic 16	Dic 17	Dic 18
Personas Naturales	48.3%	49.3%	36.7%	36.8%
Personas Jurídicas	45.3%	41.2%	56.2%	58.8%
Entidades sin fines de lucro	4.7%	7.8%	5.4%	3.0%
Otros	1.6%	1.8%	1.7%	1.4%

Fuente: Crediscotia

Lo anterior incidió en una mayor concentración de su fondeo. Así, los diez principales acreedores incrementaron su participación a 42.1%, mientras que los 20 principales depositantes, a 47.4%. Dentro de los principales acreedores se consideran a las instituciones con las que se mantiene adeudados, entre ellas al SBP, cuyo saldo a diciembre 2018 ascendió a S/ 635 millones (99% del total de adeudados) principalmente a corto plazo para financiar necesidades de Capital de Trabajo.

Concentración de los Pasivos



Fuente: Crediscotia

Cabe señalar que la sólida franquicia y los atractivos retornos que obtiene la Financiera le permiten obtener fondeo a bajos costos. Así, a pesar del crecimiento de 5.6% de los pasivos costeables, los gastos financieros se redujeron en 9.9%.

Cabe destacar que la mayor utilización de adeudados con la Matriz (de S/ 450 millones a S/ 635 millones) a tasas muy bajas permitió sustituir adeudados con mayor costo financiero (Cofide). Asimismo, la mejora en el costo financiero se explica por la reducción de las tasas pasivas de los depósitos como consecuencia en parte de la caída en las tasas de referencia del BCRP.

A pesar que el objetivo es diversificar el fondeo, CSF no tiene planeado realizar emisiones de valores en el mercado de capitales en el corto plazo, esto se dará en la medida que la captación de depósitos no logre acompañar el crecimiento de las colocaciones y se tenga oportunidades de mercado a tasas muy competitivas. Ello tomando en cuenta que la línea con la Matriz le resulta más barata, es inmediata y a la vez le permite reducir la concentración de su fondeo.

CSF sostiene que es un objetivo primordial trabajar el fondeo en el presente año, con la idea de conseguir una mayor diversificación e incrementar la atomización. Así, seguirá impulsando la cuenta de ahorros *free*, a fin de captar depósitos retail.

Capital: En los últimos dos años, se ha observado un fortalecimiento patrimonial vía la capitalización de un porcentaje importante de sus utilidades (60%), las mismas que muestran un atractivo crecimiento. Lo anterior, a fin de solventar las perspectivas de crecimiento con un holgado nivel de capitalización.

Así, a diciembre 2018 el patrimonio efectivo de la Institución ascendió a S/ 914.8 millones, superior al reportado al cierre del 2017 (S/ 770.2 millones) debido a la capitalización del 60% de las utilidades del 2017 (S/ 120.0 millones). De esta manera, el ratio de capital global se incrementó de 15.9% a diciembre 2017 a 17.4% a diciembre 2018, a pesar de la expansión del negocio. Asimismo, al realizar el análisis con el Patrimonio Efectivo Nivel 1, se observa una mejora a 13.8% (12.1% a diciembre 2017).

Cabe resaltar que el fortalecimiento patrimonial en los últimos años, se ha logrado con los requerimientos adicionales de capital por riesgo sistémico, de concentración (individual, sectorial y regional), de tasa de interés del balance, ciclo económico y propensión al riesgo y los mayores ponderadores para exposiciones de consumo revolvente (tarjetas de crédito) mientras mayor sea el plazo de amortización de los mismos, e hipotecarios a plazos largos y en ME. Lo anterior, en línea con los estándares internacionales de Basilea II y III.

Su implementación resultará en un ratio de capital mínimo al perfil de riesgo para cada institución de la banca múltiple e instituciones especializadas. Para CSF, el requerimiento adicional patrimonial por componente cíclico y no cíclico ascendió a S/ 152.4 millones, lo cual agregaba 2.9% al 100% sobre el BIS regulatorio ($\geq 10\%$). Así, con un ratio de capital global de 17.4%, se puede inferir que la Financiera cuenta con una adecuada capitalización, al cumplir tanto con los estándares locales como internacionales.

	Crediscotia		F. Oh!		B. Falabella		B. Ripley	
	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18	Dic-17	Dic-18
Ratio de Capital Global	15.9%	17.4%	18.4%	16.2%	17.2%	17.0%	14.4%	14.6%
Ratio de Capital Nivel I	12.1%	13.8%	17.5%	15.2%	16.3%	16.2%	13.4%	13.6%
RCG Aj. por Deficit de C. Pesada	15.7%	16.9%	16.4%	15.3%	15.7%	15.9%	13.3%	14.1%
Ratio Capital Global Interno	12.9%	12.9%	12.8%	12.5%	13.7%	13.5%	12.2%	12.3%

Fuente: SBS y Asbanc

La Clasificadora espera que la generación interna de capital continúe apoyando los niveles de capitalización en línea con el crecimiento esperado de los créditos de consumo. Por consiguiente, se estima que el *pay out* continúe contribuyendo a soportar el crecimiento futuro y se mantenga alrededor de 50%, a fin de que se pueda soportar el crecimiento futuro con ratios de capital adecuados.

DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Bonos Corporativos

Segundo Programa de Bonos Corporativos

Adicionalmente, se cuenta con un Segundo Programa de Bonos Corporativos, el mismo que será hasta por un monto máximo en circulación de S/ 400.0 millones, o su equivalente en dólares americanos; y estará garantizado en forma genérica con el patrimonio de la Financiera. Dicho programa fue aprobado por el Directorio de abril 2013.

Los bonos emitidos dentro del Segundo Programa podrán ser colocados en una o más emisiones, cada una de ellas emitidas en una o más series.

Tanto el pago del interés, así como del principal serán detallados en los respectivos contratos complementarios, y la fecha de colocación y redención serán informadas en el Aviso de Oferta.

A la fecha de elaboración del presente informe, no se había colocado ni una emisión dentro del Segundo Programa; no obstante, según las necesidades de la Financiera y las condiciones del mercado, éste podría ser usado.

Bonos Subordinados

En Junta General de Accionistas de Crediscotia se aprobó la emisión de deuda subordinada hasta por S/ 300.0 millones o su equivalente en dólares americanos, bajo el Primer Programa de Bonos Subordinados Crediscotia Financiera.

Para efectos de dicho programa, se entiende como deuda subordinada aquella que cumple los requisitos establecidos por la Ley de Bancos y que será utilizada para el cómputo del patrimonio efectivo nivel 2 de la Financiera; para ello, el plazo de los bonos tendrá que ser mayor a cinco años. En caso el Emisor sea sometido a un proceso de liquidación, los bonos

subordinados ocuparán el último lugar en el orden de prelación y por lo menos *pari passu* con otras deudas subordinadas. Dicha condición no requerirá acuerdo expreso de Asamblea, dado que se ha establecido en el Acto Marco que la sola adquisición de dichos bonos significará la aceptación de dicha condición.

El Emisor podrá tener la opción de rescate, total o parcial, de manera anticipada de los bonos subordinados, siempre y cuando se realice luego de un plazo mínimo de cinco años.

La Primera Emisión dentro del Programa fue colocada en julio 2012 por S/ 130.0 millones a 15 años con opción de rescate, la misma que podrá ser realizada luego de haber transcurridos diez años de la fecha de emisión. Los intereses serán pagados semestralmente, mientras que el capital se pagará al 100% en la fecha de redención de la emisión. A partir de la fecha en que dicha opción pueda ser ejercida, la tasa de interés de los bonos podrá incrementarse en un margen fijo de 2%. Dicho margen elevará el costo, por lo que la Financiera tendrá más incentivos para ejercer su opción de rescate.

PRIMER PROGRAMA DE BONOS SUBORDINADOS

Programa	Emisión	Monto (Miles S/.)	Plazo (años)	Vcto	Tasa
Primero	1-A	130,000	15	31/07/2027	7.40625%

Fuente: Crediscotia

**Crediscotia**

(Miles de S./.)

Resumen de Balance	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Activos	3,800,522	4,011,435	4,097,630	4,528,147	4,896,068
Disponible	435,436	537,705	547,333	379,261	508,133
Colocaciones Brutas	3,171,036	3,361,229	3,437,844	3,922,255	4,280,261
Colocaciones Netas	2,847,741	3,007,722	3,066,455	3,498,699	3,817,422
Activos Rentables (1)	3,655,292	3,911,627	3,894,244	4,347,397	4,696,129
Provisiones para Incobrabilidad	371,117	408,205	420,041	483,435	532,557
Pasivo Total	3,324,701	3,443,736	3,416,460	3,695,368	3,924,551
Depósitos y Captaciones del Público	2,172,100	2,296,884	2,381,149	2,761,122	3,010,654
Adeudos de CP y LP	703,119	799,718	686,785	692,210	642,378
Valores y títulos	362,721	185,008	185,008	134,012	134,012
Pasivos Costeables (2)	3,237,939	3,339,846	3,252,942	3,587,344	3,787,044
Patrimonio Neto	475,822	567,699	681,170	832,780	971,517

Resumen de Resultados

Ingresos Financieros	921,397	1,057,633	1,118,822	1,196,118	1,329,367
Gastos Financieros	136,561	148,529	169,055	161,156	145,159
Margen Financiero Bruto	784,836	909,104	949,767	1,034,962	1,184,208
Provisiones de colocaciones	283,586	273,874	357,048	418,146	470,640
Margen Financiero Neto	501,251	635,230	592,719	616,816	713,569
Ingresos por Servicios Financieros Neto	85,527	94,501	122,131	138,696	144,147
ROF	5,120	4,824	3,379	2,904	2,569
Otros Ingresos y Egresos Netos	-594	-2,330	-2,292	-4,152	1,540
Margen Operativo	591,304	732,225	715,937	754,264	861,824
Gastos Administrativos	436,457	467,805	463,113	458,009	499,539
Otras provisiones	-1,124	65	6,100	3,650	3,184
Depreciación y amortización	10,552	10,400	8,726	8,115	8,635
Impuestos y participaciones	44,299	71,127	76,009	84,486	102,514
Utilidad neta	101,120	182,827	161,990	200,003	247,953

Rentabilidad

ROEA	20.0%	35.0%	25.9%	26.4%	27.5%
ROAA	2.8%	4.7%	4.0%	4.6%	5.3%
Utilidad / Ingresos Financieros	11.0%	17.3%	14.5%	16.7%	18.7%
Margen Financiero Bruto	85.2%	86.0%	84.9%	86.5%	89.1%
Ingresos Financieros / Activos Rentables (1)	25.2%	27.0%	28.7%	27.5%	28.3%
Gastos Financieros / Pasivos Costeables (2)	4.2%	4.4%	5.2%	4.5%	3.8%
Ratio de Eficiencia (3)	49.9%	46.5%	43.2%	39.1%	37.5%
Prima por Riesgo	9.4%	8.4%	10.5%	11.4%	11.5%
Resultado Operacional neto / Activos Rentables (1)	4.0%	6.6%	6.2%	6.6%	7.4%

Activos

Colocaciones Netas / Activos Totales	74.9%	75.0%	74.8%	77.3%	78.0%
Cartera Atrasada / Colocaciones Brutas	6.7%	6.7%	6.6%	6.5%	6.5%
Cartera de Alto Riesgo (4) / Colocaciones Brutas	8.7%	8.5%	9.8%	10.8%	11.3%
Cartera Pesada / Cartera Total	11.0%	10.9%	11.6%	12.4%	12.8%
Cartera de Alto Riesgo Ajustada (5)	17.2%	16.0%	19.1%	20.2%	20.8%
Cartera Pesada Ajustada (6)	19.4%	18.3%	20.7%	21.3%	22.0%
Provisiones / Cartera Atrasada	175.1%	180.7%	185.7%	188.4%	190.3%
Provisiones / Cartera Alto Riesgo	134.2%	142.6%	124.8%	113.6%	109.8%
Provisiones / Cartera Pesada	106.1%	109.2%	100.2%	97.3%	94.8%
Provisiones / Colocaciones Brutas	11.7%	12.1%	12.2%	12.3%	12.4%

Pasivos y Patrimonio

Activos / Patrimonio (x)	8.0	7.1	6.0	5.4	5.0
Pasivos / Patrimonio (x)	7.0	6.1	5.0	4.4	4.0
Ratio de Capital Global	10.0%	15.1%	14.2%	15.9%	17.4%

Crediscotia**Calificación de Cartera**

Normal	86.2%	86.2%	85.2%	84.1%	83.7%
CPP	2.7%	2.9%	3.1%	3.5%	3.5%
Deficiente	2.1%	2.2%	2.6%	2.9%	3.0%
Dudoso	3.5%	3.4%	4.2%	4.2%	4.7%
Pérdida	5.5%	5.3%	4.9%	5.3%	5.2%

(1) Activos Rentables = Caja + Inversiones Interbancarios + Colocaciones vigentes + Inversiones permanentes

(2) Pasivos Costeables = Depósitos del Público + Fondos Interbancarios + Depósitos del Sistema Financiero + Adeudos + Valores en Circulación

(3) Ratio de Eficiencia = G. Administrativos / Margen Operativo antes de Provisiones

(4) Cartera de Alto Riesgo = Cartera Atrasada + Refinanciada + Reestructurada

(5) Cartera de Alto Riesgo Ajustada = (Cartera de Alto Riesgo + Castigos Anuales) / (Colocaciones Brutas Promedio + Castigos Anuales)

(6) Cartera Pesada Ajustada = (Cartera Pesada + Castigos Anuales) / (Cartera Total Promedio + Castigos Anuales)

ANTECEDENTES

Emisor	Crediscotia Financiera S.A.
Domicilio legal	Av. Paseo de la República 3587, San Isidro Lima-Perú
RUC:	20255993225
Teléfono:	(511) 611 9900
Fax:	(511) 611 9900

RELACIÓN DE DIRECTORES

Miguel Uccelli Labarthe	Presidente del Directorio
Ignacio Aramburú Arias	Director
Ignacio Paulo M Quintanilla Salinas	Director
Sergio Ulises Quiñones Franco	Director
Elena Aida Conterno Martinelli	Director
Eduardo José Sánchez Carrión Troncón	Director

RELACIÓN DE EJECUTIVOS

Víctor Andrés Zúñiga Flores	Gerente General
Luis Miguel Palacios Hidalgo	Director de Negocios
Pedro Ignacio Belaúnde Zuzunaga	Gerente Principal de Business Support
Patricia Adelina Ozambela Malache	Directora de Recursos Humanos
Felipe Diego Bedoya Garland	Gerente de Desarrollo Comercial
Lourdes Lucila Cruzado Meza	Gerente Principal de Riesgos
Maria Isabel Carpena Macher	Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial
Jorge Luis Urrutia Albarrán	Gerente de Inteligencia Comercial

RELACIÓN DE ACCIONISTAS

Scotiabank Perú S.A.A.	100.0 %
------------------------	---------

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

APOYO & ASOCIADOS INTERNACIONALES S.A.C. CLASIFICADORA DE RIESGO, de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N°032-2015-SMV/01 y sus modificatorias, así como en el Reglamento para la clasificación de Empresas del Sistema Financiero y de Empresas del Sistema de Seguros, Resolución SBS N° 18400-2010, acordó la siguiente clasificación de riesgo para el **Crediscotia Financiera S.A.:**

	<u>Clasificación</u>
Rating de la Institución	Categoría A
Depósitos de Corto Plazo	Categoría CP-1+(pe)
Depósitos de Largo Plazo	Categoría AA+(pe)
Segundo Programa de Bonos Corporativos Crediscotia Financiera	Categoría AA+(pe)
Primer Programa de Bonos Subordinados Crediscotia Financiera	Categoría AA(pe)
Perspectiva	Estable

Definiciones

Instituciones Financieras y de Seguros

CATEGORÍA A: Muy buena Fortaleza Financiera. Corresponde a aquellas instituciones que cuentan con una muy buena capacidad de cumplir con sus obligaciones, en los términos y condiciones pactados, y de administrar los riesgos que enfrentan. Se espera que el impacto de entornos económicos adversos no sea significativo.

Instrumentos Financieros

CATEGORÍA CP-1 (pe): Corresponde a la más alta capacidad de pago oportuno de sus obligaciones financieras reflejando el más bajo riesgo crediticio.

CATEGORÍA AA (pe): Corresponde a una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones pactadas. Esta capacidad no es significativamente vulnerable ante cambios adversos en circunstancias o el entorno económico.

(+) Corresponde a instituciones con un menor riesgo relativo dentro de la categoría.

(-) Corresponde a instituciones con un mayor riesgo relativo dentro de la categoría.

Perspectiva: Indica la dirección en que se podría modificar una clasificación en un período de uno a dos años. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Una perspectiva positiva o negativa no implica necesariamente un cambio en la clasificación. Del mismo modo, una clasificación con perspectiva estable puede ser cambiada sin que la perspectiva se haya modificado previamente a positiva o negativa, si existen elementos que lo justifiquen. Dicha nota se aplicará únicamente a las clasificaciones de obligaciones de largo plazo y a las clasificaciones de la Instituciones Financieras y de Seguros. Por lo tanto, no se asignará perspectiva para las obligaciones de corto plazo, acciones y cuotas de fondos mutuos y de inversión.

(*) La clasificación de riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente Clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. El presente informe se encuentra publicado en la página web de la empresa (<http://www.aai.com.pe>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes.

Las clasificaciones de riesgo crediticio de Apoyo & Asociados Internacionales Clasificadora de Riesgo (A&A) no constituyen garantía de cumplimiento de las obligaciones del calificado. Las clasificaciones se basan sobre la información que se obtiene directamente de los emisores, los estructuradores y otras fuentes que A&A considera confiables. A&A no audita ni verifica la veracidad de dicha información, y no se encuentra bajo la obligación de auditarla ni verificarla, como tampoco de llevar a cabo ningún tipo de investigación para determinar la veracidad o exactitud de dicha información. Si dicha información resultara contener errores o conducir de alguna manera a error, la clasificación asociada a dicha información podría no ser apropiada, y A&A no asume responsabilidad por este riesgo. No obstante, las leyes que regulan la actividad de la Clasificación de Riesgo señalan los supuestos de responsabilidad que atañen a las clasificadoras. La calidad de la información utilizada en el presente análisis es considerada por A&A suficiente para la evaluación y emisión de una opinión de la clasificación de riesgo.

La opinión contenida en el presente informe ha sido obtenida como resultado de la aplicación rigurosa de la metodología vigente correspondiente indicada al inicio del mismo. Los informes de clasificación se actualizan periódicamente de acuerdo a lo establecido en la regulación vigente, y además cuando A&A lo considere oportuno.

Asimismo, A&A informa que los ingresos provenientes de la entidad clasificada por actividades complementarias representaron el 0.3% de sus ingresos totales.

Limitaciones - En su análisis crediticio, A&A se basa en opiniones legales y/o impositivas provistas por los asesores de la transacción. Como siempre ha dejado en claro, A&A no provee asesoramiento legal y/o impositivo ni confirma que las opiniones legales y/o impositivas o cualquier otro documento de la transacción o cualquier estructura de la transacción sean suficientes para cualquier propósito. La limitación de responsabilidad al final de este informe, deja en claro que este informe no constituye una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A, y no debe ser usado ni interpretado como una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A. Si los lectores de este informe necesitan consejo legal, impositivo y/o de estructuración, se les insta a contactar asesores competentes en las jurisdicciones pertinentes.