



MEMORIA ANUAL

2011

SCOTIABANK PERU S.A.A.

CONTENIDO

	Página
Visión y Misión de Scotiabank	3
Declaración de Responsabilidad	4
Directorio	5
Gerencia	6
Principales Indicadores	7
Carta a los Accionistas	8
Entorno Macroeconómico y Sistema Financiero	10
Gestión Financiera	15
Negocios	21
Bancas	25
Retail	26
Wholesale	28
Tesorería y Mercado de Capitales	30
Banca Patrimonial	31
Subsidiarias	32
División de Riesgos	33
Gestión Integral de Riesgos	34
Unidad de Prevención de Lavado de Activos	35
Gestión Estratégica del Capital Humano	36
Responsabilidad Social Corporativa	39
Agradecimiento	43
Información Complementaria Resolución CONASEV No. 211-98-EF/94.11	44

VISIÓN Y MISIÓN DE SCOTIABANK PERU

VISIÓN

Llegar a ser el mejor Banco del Perú en ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos.

MISIÓN

Ayudar a nuestros clientes a mejorar su situación financiera, proporcionándoles soluciones relevantes a sus necesidades específicas.

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Scotiabank Perú durante el año 2011. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Carlos González-Taboada
Vicepresidente del Directorio y Gerente General

Michael Coate
Vicepresidente de Finanzas

29 de febrero de 2012

DIRECTORIO

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Peter Christopher Cardinal

VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y GERENTE GENERAL

Carlos González-Taboada

DIRECTORES

Roberto Calda Cavanna
James Edward Callahan Ferry
Gianfranco Castagnola Zúñiga
Raúl Salazar Olivares
Néstor Francisco Blanco

DIRECTORES ALTERNOS

Timothy Paul Hayward
Claudio Rubén Hernández

GERENCIA

VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y GERENTE GENERAL

Carlos González-Taboada

PLANA GERENCIAL

Hubert de la Feld	VPS Chief Operating Officer (COO)
Guillermo Álvarez-Calderón Meléndez	Vicepresidente Senior Riesgos
Stephen J. Bagnarol	Vicepresidente Senior Banca Corporativa y Comercial
Rafael Calda Giurato	Vicepresidente Senior Banca Retail
César Calderón Herrada	Vicepresidente Senior Operaciones y Administración
Rina Alarcón Cáceres	Vicepresidente Recursos Humanos
Luis Bianchi Calderón	Vicepresidente Banca Empresa
Michael Coate	Vicepresidente de Finanzas
Luis Felipe Flores Arbocco	Vicepresidente de Tesorería
Flor de María Olano Idrogo	Vicepresidente Auditoría, Seguridad e Investigaciones
Francisco Rivadeneira Gastañeta	Vicepresidente Asesoría Legal y Secretaría General
Juan Manuel Santa María Stein	Vicepresidente Marketing
Alex Zimmermann Novoa	Vicepresidente Cumplimiento y Control
Gina Isabel Rodríguez Larraín Salinas	Gerente Principal de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social
Lucía Lence Wong	Customer Ombuds Officer

PRINCIPALES INDICADORES

Expresado en US\$ MM	2009	2010	2011
CIFRAS DE BALANCE			
Total Activos Netos	7,947.9	9,778.1	11,067.1
Colocaciones Brutas	4,909.4 ⁽¹⁾	5,834.0	7,147.4
Provisión para Colocaciones	216.2 ⁽¹⁾	212.5	247.6
Colocaciones Netas	4,597.0	5,475.4	6,777.2
Total Depósitos	5,919.0	6,500.6	7,319.4
Patrimonio Neto	1,024.4	1,227.2	1,499.5
RESULTADOS OPERATIVOS			
Ingresos Financieros	655.7	633.5	785.1
Gastos Financieros	171.0	129.9	157.0
Margen Financiero Bruto	484.7	503.6	628.1
Ingresos por Servicios Financieros Netos	132.3	143.8	170.4
Gastos Administrativos	216.3	234.8	301.1
Provisiones (2)	136.3	139.5	135.8
Utilidad Neta	220.4	242.1	292.5
EFICIENCIA OPERATIVA			
Margen Financiero Bruto / Patrimonio	47.3%	41.0%	41.9%
Indice de Productividad (3)	37.6%	38.9%	40.0%
Rentabilidad sobre Activos Promedio (ROAA)	2.8%	2.7%	2.8%
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE)	24.3%	21.5%	21.5%
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Vencida	83.2	88.0	105.6
Cartera Deteriorada	190.4	181.0	190.6
Indice de Morosidad	1.69%	1.51%	1.48%
Indice de Cobertura	260%	241%	235%
CAPITALIZACIÓN			
Patrimonio Efectivo	651.7	718.5	910.9
Activos Ponderados por Riesgo	5,473.4	6,232.0	8,328.3
Ratio de Capital	11.91%	11.53%	10.94%
OTROS DATOS			
Número de Empleados	3,663	3,808	4,210
Número de Oficinas (4)	163	169	181
Número de Clientes Deudores (en miles)	313	311	341
N° ATMs	334	386	506
<i>Tipo de cambio</i>	2.890	2.809	2.696

1 En abril 2009 se transfirió a la subsidiaria Crediscotia Financiera una cartera de colocaciones de Consumo y Microempresa

2 Incluye provisiones para colocaciones más valuación de activos y provisiones

3 (Gastos Administrativos + Depreciación+ Amortización) / Ingresos Totales

4 No incluye sucursal de Panamá ni agencia temporal de Asia. Las dos agencias de Banca Patrimonial se reportan como una sola, de acuerdo a criterio SBS

CARTA A LOS ACCIONISTAS

Estimados Accionistas:

Conforme a lo establecido en los artículos 44° y 52° del Estatuto Social de nuestra institución, el Directorio de Scotiabank Perú somete a consideración de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas, la Memoria y los Estados Financieros correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2011, conjuntamente con el dictamen de los auditores externos señores KPMG International.

En el año 2011, pese a la incertidumbre que hubo durante algunos meses por ser un año electoral, la economía peruana logró alcanzar un buen ritmo de crecimiento impulsada principalmente por el gasto privado; un factor favorable fue el nivel de precios de los minerales que se mantuvo relativamente alto y permitió consolidar el superávit de la balanza comercial e incrementar los ingresos tributarios, obteniéndose un superávit fiscal luego de dos años de déficit.

Scotiabank Perú ha sabido aprovechar el favorable entorno y logró un año récord en 2011, con una utilidad neta de US\$ 292 millones, la utilidad más alta desde que Scotiabank inició sus operaciones en Perú, con la cual se alcanzaron nuestros objetivos financieros y operativos clave, y en la que cada uno de nuestros sectores de actividad –Wholesale, Empresa, Retail, Tesorería y Banca Patrimonial- contribuyó significativamente al éxito del Banco.

Nuestra utilidad sobrepasó en 21% la utilidad del año anterior, con lo que se registró un rendimiento sobre el capital promedio de 21.5%. Mantenemos un buen manejo de la calidad de la cartera que nos permite lograr un nivel de morosidad de 1.48%, el más bajo de los últimos 8 años. Igualmente, nuestro ratio de productividad alcanzó 40%, lo que refleja que somos eficientes en nuestros gastos, combinándolos con un satisfactorio incremento de los ingresos a lo largo del tiempo.

La relación con nuestros clientes se ha fortalecido, no sólo por la calidad en los productos y servicios que ofrecemos, sino también por la mejora en la cobertura de nuestra red y principalmente por la calidad en la atención de nuestro personal, que se manifiesta en los resultados de las encuestas a los clientes con un alto nivel de respuestas favorable por la Satisfacción, Lealtad y Recomendación. En este sentido, el nivel de satisfacción medido por el Índice de Clientes Muy Satisfechos (que sólo considera calificaciones de Excelente y Muy Bueno) se elevó significativamente de 43% a 51%, respecto al año anterior.

Somos un Banco que busca estar más cerca de nuestros clientes y con mayor presencia en todo el Perú, por lo que en el año 2011 hemos continuado con nuestro Plan de Expansión de Canales, y hemos abierto 12 nuevas agencias. Nuestra red de ATM's ha crecido notablemente en los últimos meses, hoy contamos con 506 cajeros automáticos al servicio de nuestros clientes a nivel nacional, 31% más que en el año anterior.

Nuestra gran solidez y capacidad de pago se han visto reflejados en la mejora de la clasificación del "Grado de Inversión Internacional", tanto por la agencia internacional Standard & Poor's, la cual nos elevó la calificación de "BBB-" a "BBB" como por la agencia Fitch Ratings, la cual nos elevó de "BBB" a "BBB+".

Por cuarto año consecutivo, la prestigiosa publicación Global Finance ha elegido a Scotiabank Perú como "Best Foreign Exchange Bank" del Perú y por segundo año consecutivo la misma publicación nos ha calificado como el mejor Banco para realizar operaciones de comercio exterior en el país, o "Best Trade Bank in Perú".

Por segundo año consecutivo, nuestra Institución fue reconocida con el Premio Creatividad Empresarial, en esta oportunidad, por su participación en el Primer Pabellón Virtual del Perú, presentada en la World Expo Shanghai 2010, Expo Peru Now, proyecto trabajado en conjunto con Interforum, consultora en comunicación social.

En el 2011, Scotiabank Perú nuevamente fue considerado en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el país, según la encuesta Great Place to Work Institute. Nuestra institución se ubicó en el puesto 8 de la categoría Grandes Empresas. Asimismo, Scotiabank Perú conjuntamente con otras operaciones de Scotiabank en Latinoamérica ha sido reconocido por Great Place to Work en el ranking de las Top 50 mejores empresas multinacionales para trabajar en Latinoamérica dentro de un universo de más de 1,900 empresas. Estos resultados reflejan el compromiso entre la organización y sus colaboradores, lo cual tiene un impacto directo en el servicio que se brinda a nuestros clientes.

Para el Grupo Scotiabank la Responsabilidad Social Corporativa constituye un pilar importante de la visión de nuestros negocios con el cual garantizamos el respeto por los valores éticos, las personas, las comunidades y el medio ambiente. Durante el año 2011, la gestión de Responsabilidad Social Corporativa reportó un avance general de 18% en los 40 indicadores del Instituto Ethos y los de Perú 2021.

Adicionalmente a los logros mencionados anteriormente, a fines del 2011 Scotiabank Perú recibió reconocimiento de excelencia por parte de la revista América Economía, la cual evalúa a los 250 mayores bancos de Latinoamérica en términos de rentabilidad, liquidez y eficiencia, nombrando a Scotiabank Perú N° 13 en el ranking de los mejores bancos.

Nos esperan retos para el año 2012. Si bien se proyecta un crecimiento económico en Perú de alrededor de 5.5% anual, y el regreso del país a una posición de superávit fiscal, esto ocurriría en un mundo en riesgo debido a grandes desequilibrios fiscales y donde existen temores de recesión en las economías desarrolladas, así como un exceso de liquidez, condiciones climáticas inestables y tensiones geopolíticas en el Medio Oriente latentes, por lo que el riesgo que la inflación pueda rebotar es latente.

Estamos seguros que nuestras fortalezas y estrategias nos permitirán enfrentar este entorno y aprovechar las grandes oportunidades de crecimiento que existen. El centro de nuestra atención para el año 2012 será crecer teniendo en consideración nuestras cinco prioridades estratégicas: crecimiento sostenible de los ingresos, gestión del capital, liderazgo, gestión y manejo prudente del riesgo, y eficiencia y administración de gastos, las cuales guiarán nuestras acciones a través de los nuevos entornos que se presenten.

Nuestro objetivo fundamental sigue siendo ser: "el mejor Banco para ayudar a los clientes a mejorar su situación financiera, proporcionándoles soluciones adecuadas a sus necesidades específicas." Cumpliremos con dicho objetivo y continuaremos trabajando dentro del marco de la estrategia "Un equipo... un objetivo" y poniendo énfasis en una mayor colaboración entre las líneas de negocios.

Deseamos manifestar un agradecimiento especial a cada uno de nuestros clientes y nuestros accionistas por su fidelidad permanente y su confianza en Scotiabank. Gracias también a cada una de las personas que integra nuestro valioso grupo humano, por mantenerse fieles a nuestros valores esenciales y centrados en nuestros clientes, lo cual nos ha permitido alcanzar los logros del año 2011.

Atentamente,

El Presidente del Directorio

ENTORNO MACROECONOMICO Y SISTEMA FINANCIERO

La Economía Peruana en el 2011

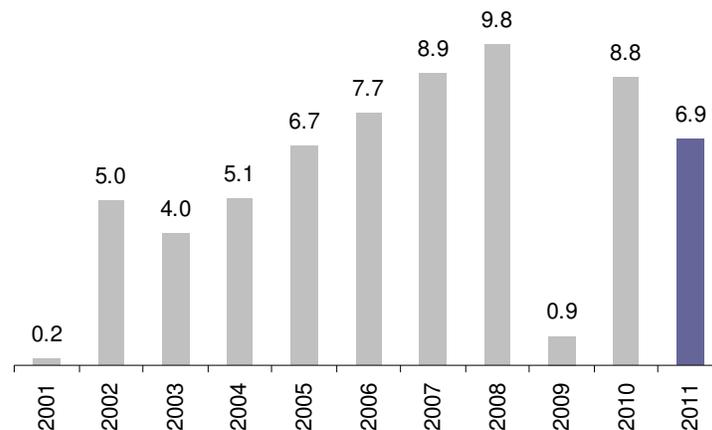
La economía peruana mantuvo un alto ritmo de crecimiento durante el 2011 impulsada principalmente por el gasto privado, lo que se reflejó en una expansión de los sectores Comercio y Servicios. La economía podría haber crecido más si no se hubiera registrado una contracción de la inversión pública. De otro lado, los relativamente altos precios de los minerales consolidaron el superávit de la balanza comercial impactando positivamente en los ingresos tributarios, contribuyendo a la obtención de un superávit fiscal luego de dos años de déficit. Al mismo tiempo, una entrada importante de capitales del exterior -en particular a través de inversión extranjera directa- permitió una ganancia de reservas considerable y fue una de las razones de la apreciación de la moneda local.

El Producto Bruto Interno (PBI) creció 6.9%, impulsado principalmente por los sectores no primarios vinculados a la demanda interna. Los sectores Comercio (+8.8%) y Servicios (+8.3%) lideraron el crecimiento, impulsados por el aumento del consumo privado (+6.4%), la mejora de los ingresos de la población y en el incremento del crédito de consumo. Mas allá del crecimiento, se viene observando en los últimos años una importante movilización social entre los sectores socio-económicos, lo que viene potenciando el aumento de las ventas retail, como supermercados, tiendas por departamentos y autos nuevos, los cuales en el 2011 alcanzaron cifras récord.

Por otro lado, la Manufactura no primaria registró un crecimiento moderado (+4.4%) debido a una base de comparación más alta (en el 2010 creció 17.3%) y a que ciertos sectores, como textiles y agro exportación, experimentaron una desaceleración en su actividad producto del bajo crecimiento de sus mercados de destino (EE.UU. y Europa).

El sector Construcción (+3.4%) registró una importante desaceleración como consecuencia de medidas tomadas por el gobierno anterior, que limitaron el gasto, así como por el proceso electoral, que implicó cambios en el personal, principalmente en los gobiernos regionales y municipales, lo que retrasó la ejecución de proyectos de inversión pública. La inversión privada también registró una desaceleración, aunque menos severa, explicada en parte por las expectativas en torno al proceso electoral y por ciertos conflictos sociales que redujeron el ritmo de inversiones, principalmente en algunos proyectos mineros.

Producto Bruto Interno
(variación porcentual real)



Fuente: INEI, Estudios Económicos-Scotiabank

Los sectores primarios mostraron comportamientos diferenciados. Resaltó la recuperación de la Pesca (+29.7%), luego de una caída de 12.2% en el 2010, debido a las favorables condiciones oceanográficas, lo

que permitió cumplir con la cuota de captura de anchoveta establecida. La producción agropecuaria creció 3.8%, gracias a un clima favorable, que impactó positivamente en la oferta de alimentos para el mercado interno y a una mayor producción avícola debido al incremento de la demanda.

En el lado opuesto, el sector Minería e Hidrocarburos cerró el 2011 con una caída de 0.2%, pues la menor producción minera asociada a la explotación de zonas de bajas de ley sólo pudo ser compensada parcialmente por el aumento de la producción de hidrocarburos.

La balanza comercial registró un superávit de US\$ 9,302 millones, 37.8% superior al 2010. Este resultado es particularmente significativo pues se dio nuevamente en el contexto de un incremento importante de las importaciones.

Las exportaciones alcanzaron un récord de US\$ 46,268 millones (+30%) debido principalmente a las relativamente altas cotizaciones de nuestros principales productos tradicionales, como el oro y el cobre. Igualmente, el volumen exportado registró un aumento, aunque en menor medida (+8.5%), impulsado por el incremento en la captura de anchoveta, café y por el dinamismo de los productos no tradicionales.

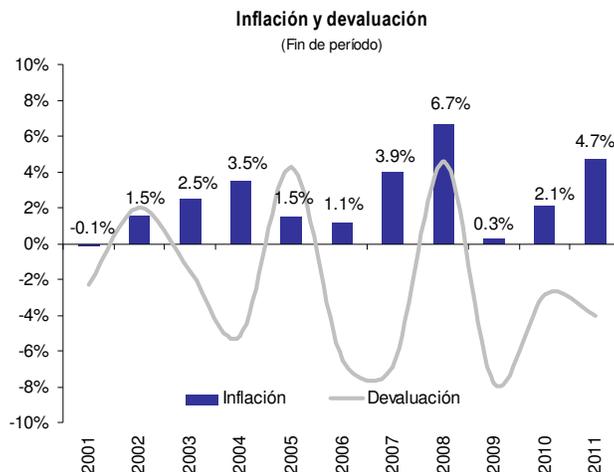
Las importaciones ascendieron a US\$ 36,967 millones (+28%) superando el récord del 2010. Esta evolución positiva alcanzó a todas las ramas, destacando el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo (+22%) y bienes de capital (+29%), vinculadas al dinamismo del consumo y la inversión privada, respectivamente. Por su parte, la expansión de la importación de insumos (+30%) reflejó principalmente un incremento en las compras de materias primas para la industria y en menor medida por la mayor importación de combustibles, pues si bien la cotización del petróleo subió 20% aún no alcanzó los niveles récord del 2008.

El mayor superávit de la balanza comercial, aunado al ingreso de capitales del sector privado, principalmente inversión extranjera directa (IED), permitió que las reservas internacionales netas (RIN) alcanzaran un flujo anual de US\$ 4,711 millones, cerrando el 2011 con un monto de US\$ 48,816 millones, equivalente a dieciséis meses de importaciones.

El superávit fiscal alcanzó un equivalente a 1.8% del PBI, luego de dos años de déficits. Las razones de esta mejora se encuentran en el aumento de los ingresos fiscales (+16%), debido tanto a la mayor recaudación por Impuesto a la Renta –por mayores utilidades de las empresas mineras– como de los mayores ingresos por Impuesto General a las Ventas (IGV), por el dinamismo de la actividad económica.

El gasto público se contrajo 4%, debido principalmente a un menor crecimiento del consumo público (+4.9%) y a la contracción de la inversión pública (-17.1%), como resultado del agotamiento de Plan de Estímulo Fiscal, de la adopción de medidas que buscaron limitar el gasto público durante el primer semestre del año, y del retraso en la ejecución de proyectos de inversión pública por los cambios de administración resultantes del proceso electoral, principalmente en gobiernos regionales y locales.

La inflación anual en el 2011 ascendió a 4.7%, ubicándose fuera del rango objetivo del BCR (entre 1% y 3%), debido a la inflación importada derivada de los altos precios que alcanzaron los soft-commodities, principalmente durante la primera mitad del año. En este contexto, el BCR elevó su tasa de interés de referencia de 3.0% a 4.25% con el fin de evitar la formación de expectativas inflacionarias. Las presiones inflacionarias por el lado de la demanda tendieron moderadamente al alza, pero se mantuvieron en un ritmo dentro del rango objetivo.



Fuente: BCR, Estudios Económicos - Scotiabank

El nuevo sol se apreció 4.1% frente al dólar, por tercer año consecutivo, cerrando el año en S/.2.70, como resultado de i) la fortaleza de las cuentas externas, impulsada por los relativamente altos precios de exportación y por mayores volúmenes exportados a pesar del estancamiento del comercio mundial, ii) la continuidad del proceso de desdolarización, impulsada por las expectativas de apreciación del sol, y iii) la persistente debilidad del dólar respecto de las monedas de mercados emergentes, en un entorno de severo desorden cambiario por la inestabilidad de las economías desarrolladas.

A fin de atenuar la volatilidad del tipo de cambio, el Banco Central participó activamente en el mercado cambiario comprando en total US\$ 3,537 millones (equivalentes al 38% del superávit comercial) para contrarrestar la mayor oferta de dólares derivada del ingreso de capitales de corto y largo plazo.

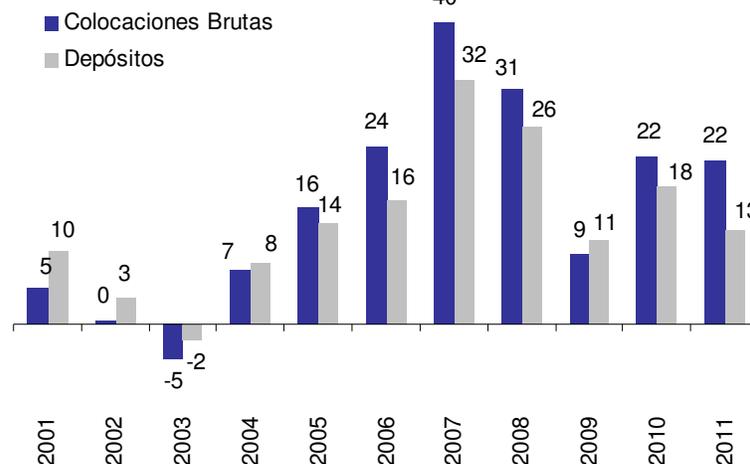
En cuanto a las tasas de interés bancarias, las tasas activas registraron un comportamiento mixto. En el caso de las tasas expresadas en soles, la tasa activa promedio (TAMN) registró un aumento de 18.7% a fines del 2010 a 18.9% a fines del 2011, consistente con el retiro del estímulo monetario, mientras que la tasa activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) continuó descendiendo, pasando de 8.5% a 7.8%, en línea con las bajas tasas de interés en el mercado internacional.

Las tasas de interés pasivas también registraron un comportamiento mixto. La tasa pasiva en soles (TIPMN) aumentó 77 puntos básicos ante el retiro del estímulo monetario, mientras que la tasa pasiva en dólares se redujo en 10 puntos básicos, influenciada por las bajas tasas de interés en el mercado internacional y la mayor liquidez en dólares del mercado local.

El crédito del sistema financiero al sector privado creció 20% en el 2011, medido con tipo de cambio constante e incluyendo sucursales en el exterior, impulsado por la expansión del crédito bancario tanto en soles como en dólares.

A nivel del sistema bancario, en el 2011 nuevamente se alcanzaron niveles récord de crédito directo (+21.9%) y de depósitos (+12.5%), impulsados por el crecimiento económico. La calidad de la cartera se mantuvo en niveles adecuados, con un ratio de morosidad bajo (1.47%), ubicándose relativamente cerca de su nivel mínimo histórico (1.19%). El desempeño favorable de la actividad crediticia, tanto en términos de desembolsos como del número de clientes, en un contexto de adecuado control de los costos operativos por parte de los Bancos, permitió que la rentabilidad del sistema pase de 22.0% a fines del 2010 a 22.3% a fines del 2011, ubicándose en un nivel superior al de estándares mundiales.

Colocaciones Netas y Depósitos del Sistema Bancario (Crecimiento %)



Fuente: SBS, Asbanc, Estudios Económicos - Scotiabank

Perspectivas 2012

El Departamento de Estudios Económicos de Scotiabank Perú proyecta un crecimiento económico de 5.5% para el año 2012. Si bien este crecimiento es menor al crecimiento del 2011 (6.9%), es, en realidad, robusto pues se basará en la demanda interna, la inversión privada y el crecimiento del empleo.

En un mundo en riesgo debido a grandes desequilibrios fiscales, es resaltante que el Perú mantenga una posición de superávit fiscal. Nuestra proyección de un superávit fiscal de 1.3% significa que tendremos una situación de doble superávit (fiscal y externo) por segundo año consecutivo.

La fortaleza económica peruana luce hoy más robusta que incluso antes de la crisis sub-prime. Bajo nuestro escenario, es posible que el Perú pueda registrar nuevamente la combinación del mayor crecimiento con menor inflación en la región, en contraste con las economías desarrolladas del mundo donde los temores de recesión son latentes.

Las principales tendencias para la economía peruana en el 2012 son:

- Un crecimiento del PBI de 5.5%, con lo que se alcanzaría un PBI per cápita de US\$ 6,573.
- La expansión de la actividad económica estaría impulsada por el crecimiento de los sectores no primarios, principalmente Construcción (8.7%), Comercio (6.0%) y Servicios (5.9%). En cuanto a los sectores primarios, destacaría la producción agropecuaria (3.7%) ante las condiciones climáticas moderadas y en menor medida, el aumento de la producción minera, producto de ampliaciones de planta.
- Por el lado del gasto, se espera que todos sus componentes crezcan, principalmente la inversión pública (+23%) y la inversión privada (+8.0%).
- La inflación continuaría revirtiendo y se encaminaría en el tiempo hacia el rango objetivo del BCR. No obstante, en un mundo con exceso de liquidez, condiciones climáticas inestables y tensiones geopolíticas en el Medio Oriente latentes, el riesgo que la inflación pueda rebotar es latente.
- La evolución del tipo de cambio nominal se mantendría influenciada por el entorno internacional originando posibles "hipos cambiarios", pero presionada hacia la baja en función del dinamismo de la inversión extranjera y del mantenimiento de precios de exportación en niveles relativamente altos.
- En cuanto al sector externo, proyectamos un superávit comercial de US\$ 7,827 millones pues asumimos que las cotizaciones de los metales preciosos e industriales se sitúen en niveles relativamente altos, en un contexto de debilidad del dólar a nivel mundial,

principalmente con respecto a las monedas de países fiscalmente solventes. Lo anterior nos permitiría continuar ganando reservas internacionales.

- Finalmente, proyectamos que durante el 2012 se obtenga nuevamente un superávit fiscal (1.3% del PBI), por segundo año consecutivo, pues asumimos que los altos precios de los minerales continuarán impulsando la recaudación. El superávit estimado sería menor que el del 2011, debido a que preveemos una recuperación del gasto público, en línea con la implementación de programas sociales y la ejecución del gasto presupuestado en inversión pública.

GESTION FINANCIERA

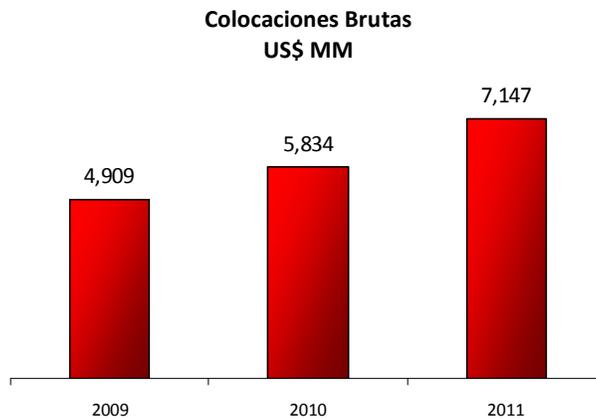
Los resultados al 31 de diciembre 2011 muestran la positiva y satisfactoria evolución de los principales indicadores como resultado de las estrategias aplicadas, logrando una mayor actividad del negocio y una calidad de cartera en permanente mejora, con el consiguiente crecimiento de los márgenes lo cual conjuntamente con una adecuada administración de los gastos, ha permitido lograr niveles de eficiencia altamente satisfactorios e incrementar la utilidad neta, manteniendo un adecuado respaldo patrimonial.

Activos y Colocaciones

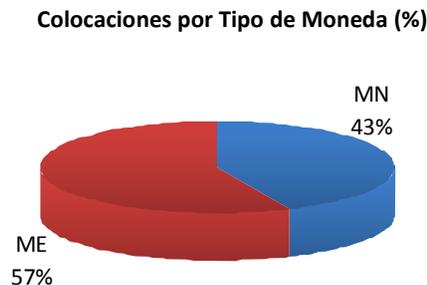
Los activos totales al 31 de diciembre del 2011 alcanzaron US\$ 11,067 MM cifra superior en US\$ 1,289 MM (+13%) a la de doce meses atrás, explicable por el incremento en la cartera de créditos (US\$ 1,302 MM).

La participación de las colocaciones netas en el total de activos a diciembre 2011 fue de 61%, cinco puntos porcentuales superior a la de diciembre 2010.

Las colocaciones brutas al 31 de diciembre del 2011 totalizaron US\$ 7,147 MM, cifra superior en 23% a la de diciembre 2010, atribuible básicamente al crecimiento de las colocaciones vigentes (+23%), las que alcanzaron US\$ 6,957 MM.



Las colocaciones por tipo de moneda, muestran que las colocaciones en moneda nacional incrementaron su participación a 43%, superior en dos puntos porcentuales a la de doce meses atrás, con un crecimiento en nuevos soles de 23% en el período, mientras que las colocaciones en moneda extranjera crecieron en 18%.



Al 31 de diciembre 2011, los créditos bajo la modalidad de préstamos continúan siendo los más significativos, con el 48% del total de colocaciones por un monto de US\$ 3,435 MM, y con un incremento del 35% en los últimos doce meses. Las colocaciones que mostraron mayor dinamismo fueron las correspondientes a Sobregiros y Avances en Cuenta Corriente (+73%), Préstamos (+35%), Tarjetas de Crédito (+34%) y Créditos Hipotecarios (+28%).

Colocaciones Brutas por modalidad
En US\$ MM

Colocaciones Brutas	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Variación Año Dic'11/Dic'10	
				Absoluta	%
Sobregiros y Avan. Cta. Cte	82	46	80	34	73%
Tarjetas de Crédito	182	248	333	85	34%
Descuento	110	134	155	21	16%
Factoring	45	47	61	14	30%
Préstamos	2,031	2,546	3,435	889	35%
Arrendamiento Financiero	991	1,135	1,252	117	10%
Créditos Hipotecarios	591	770	982	212	28%
Otras colocac. (Sist. Fin. y Sindic)	687	727	659	-68	-9%
Colocaciones Vigentes	4,719	5,653	6,957	1,304	23%
Refinanciadas	63	66	58	-8	-12%
Reestructuradas	44	27	27	0	0%
Vencidas	69	65	69	4	6%
Cobranza Judicial	15	23	36	13	57%
Total Colocaciones Brutas	4,909	5,834	7,147	1,313	23%

En términos de colocaciones directas, el Banco mantuvo su posición en el tercer lugar de mercado, con una participación de 15% al 31 de diciembre de 2011.

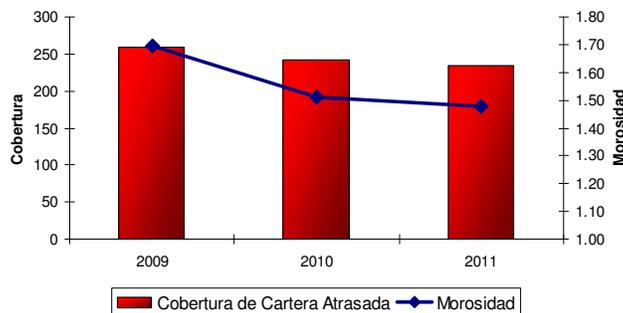
La cartera total del Banco (créditos directos más indirectos) al 31 de diciembre del 2011 muestra un crecimiento anual de 22%, alcanzando el monto de US\$ 8,603 MM. La mayor parte de la cartera (83%) está compuesta por créditos directos. La cartera de créditos indirectos del Banco totalizó US\$ 1,456 MM, con un crecimiento anual de 18%, atribuible al incremento de cartas fianza (+US\$ 243 MM), mientras que cartas de crédito decrecieron en US\$ 18 MM.

Las Inversiones negociables y al vencimiento crecieron en US\$ 7 MM, principalmente por Inversiones disponibles para la venta. Por su parte, las Inversiones en subsidiarias crecieron en US\$ 48 MM (+14%), debido a la mejora en sus resultados. La cuenta Disponible se redujo en US\$ 184 MM debido principalmente a un menor saldo en BCR.

Calidad de Activos

La calidad de activos continúa mejorando, ya que la cartera atrasada creció solo 20% en los últimos doce meses (de US\$ 88 MM a US\$ 106 MM), frente a un crecimiento de 23% en las colocaciones brutas. La mejora en la calidad de activos se refleja en el menor índice de morosidad (colocaciones atrasadas / colocaciones brutas), el cual fue de 1.48% en diciembre 2011, inferior al 1.51% de diciembre 2010.

Morosidad y Cobertura de Cartera Atrasada (%)



La provisión por colocaciones al 31 de diciembre de 2011 ascendió a US\$ 248 MM, con lo que el aprovisionamiento alcanzó 235%, manteniendo una amplia cobertura de la cartera atrasada; al cierre de diciembre del 2010 la cobertura era de 241%.

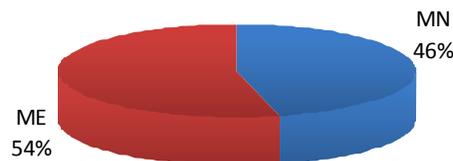
Pasivos y Depósitos

Al 31 de diciembre 2011, los pasivos totales del Banco alcanzaron la cifra de US\$ 9,568 MM, cifra superior en US\$ 1,017 MM a la de diciembre 2010, explicado principalmente por mayores depósitos y obligaciones (+US\$ 819 MM) y mayores adeudados (+US\$ 90 MM). Los depósitos constituyen el pasivo más importante, con un monto de US\$ 7,319 MM, el cual concentra el 77% del pasivo total, y su participación ha aumentado en un punto porcentual con respecto a diciembre 2010.

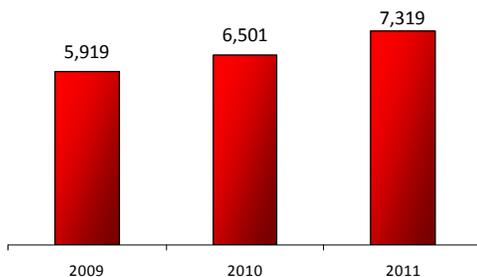
El crecimiento de depósitos y obligaciones (13%) se explica principalmente por la mayor captación de fondos del público (+US\$ 836 MM) en los últimos doce meses.

En cuanto a la captación por tipo de moneda, los depósitos en moneda extranjera tienen la mayor participación en el total de depósitos con 54% y un monto de US\$ 3,943 MM al cierre de diciembre 2011, el cual muestra un incremento de 12% en los últimos doce meses, manteniendo su participación porcentual en el total de depósitos. Por su parte, los depósitos en moneda nacional se incrementaron en 8% en los últimos doce meses, alcanzando S/ 9,102 MM (equivalente a US\$ 3,376 MM).

Depósitos por moneda



Evolución de Depósitos US\$ MM



Estructura de Depósitos por Modalidad al 31-12-2011



Dentro del rubro depósitos y obligaciones, los depósitos a plazo representan la principal fuente de recursos del Banco, con US\$ 2,543 MM y 35% de participación, habiendo disminuido su participación porcentual sobre el total de depósitos en 4 puntos porcentuales en los últimos doce meses; las captaciones bajo la modalidad vista concentran el 34% y su monto se incrementó en 25%; le siguen en importancia los depósitos de ahorro con el 22% de los depósitos totales y muestran un incremento de 19% en los últimos doce meses.

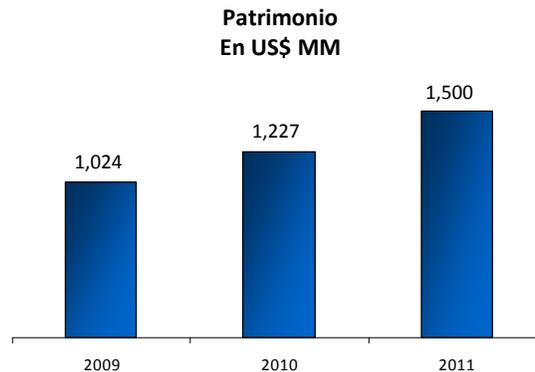
En términos de depósitos (excluyendo gastos por pagar y otras obligaciones), el Banco mantiene el tercer lugar del mercado bancario peruano, con una participación de 14.8% al 31 de diciembre del 2011.

Los valores en circulación alcanzaron US\$ 329 MM, habiendo aumentado en US\$ 35 MM en los últimos doce meses, debido a la emisión de bonos corporativos en soles (S/ 75.9 MM en setiembre 2011), neto de la redención de bonos subordinados por US\$ 3 MM en julio 2011.

Los adeudados alcanzaron US\$ 1,502 MM, habiendo aumentado en US\$ 90 MM respecto a diciembre 2010 (+6%), con lo que su participación en el total de pasivos se redujo en un punto porcentual, hasta 16% al cierre de diciembre 2011. El crecimiento de adeudados se atribuye a adeudados de largo plazo, los que se incrementaron en US\$ 427 MM mientras que los de corto plazo se redujeron en US\$ 337 MM con instituciones financieras del exterior.

Patrimonio

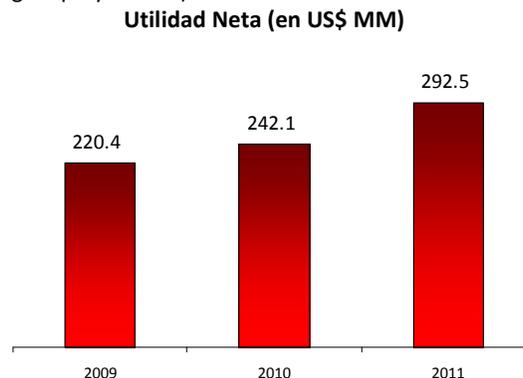
El Patrimonio al 31 de diciembre del 2011 ascendió a US\$ 1,500 MM, habiéndose incrementado en US\$ 272 MM (+22%) con respecto al 31 de diciembre del 2010, explicado por la utilidad neta del ejercicio 2011 de US\$ 292.5 MM -superior en US\$ 50.3 MM a la utilidad neta obtenida en el ejercicio 2010- neto del pago de dividendos acordado en la Junta General de Accionistas del 31 de Marzo del 2011 por un monto de US\$ 72.8MM.



El capital social se incrementó en US\$ 294 MM debido a dos capitalizaciones efectuadas en el año 2011, la primera por un monto de US\$ 171 MM, correspondiente a utilidades acumuladas del ejercicio 2009 y ejercicios anteriores, y la segunda por US\$ 91.7 MM, proveniente de la capitalización de utilidades del ejercicio 2010.

5. Resultados

La utilidad neta del año 2011 ascendió a US\$ 292.5 MM, superior en US\$ 50 MM (+21%) a la utilidad obtenida doce meses atrás, que fue US\$ 242 MM alcanzando una rentabilidad sobre Patrimonio promedio (Return on Average Equity - ROAE) de 21.5%.



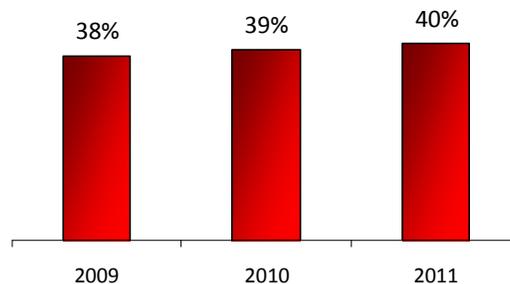
Estado de Resultados (en US\$ MM)

	Acumulado		Var. Año	
	2010	2011	Var. Abs.	Var. %
Ingresos Financieros	634	785	152	24%
Intereses y Comis. Cartera de Créditos	468	588	119	26%
Intereses por Inversiones	34	47	13	38%
Ingresos por Inversiones	58	74	17	29%
Otros Ingresos Financieros	74	76	2	3%
Gastos Financieros	130	157	27	21%
Intereses y Comis. por Oblig. con Público	53	69	15	28%
Intereses Depósit., Adeudad. y Val. Circ	46	57	11	24%
Otros Gastos Financieros por Invers.	8	6	-1	-16%
Otros Gastos Financieros	23	25	2	10%
Margen Financiero Bruto	504	628	125	25%
Provisiones	75	95	20	27%
Margen Financiero Neto	429	533	104	24%
Ingresos por Servicios Financieros	158	186	29	18%
Gastos por Servicios Financieros	14	16	2	16%
Margen Operacional	572	703	131	23%
Gastos de Administración	235	301	66	28%
Margen Operacional Neto	338	402	64	19%
Valuación de activos y provisiones	64	40	-24	-37%
Resultado de Operación	273	362	88	32%
Otros Ingresos y Gastos	66	26	-40	-60%
Result. Del Ejerc. antes de Particip.	339	388	49	14%
Impto. Renta y Distrib Legal Reta Neta	-97	-95	2	-2%
Resultado Neto del Ejercicio	242	292	50	21%

El crecimiento de la utilidad neta del año 2011 se explica en gran medida por el incremento del margen bruto debido principalmente a los mayores intereses por cartera de créditos (US\$ 119 MM) y por inversiones (US\$ 13 MM) así como mayores ingresos por inversiones (US\$ 17 MM), compensados parcialmente con mayores intereses pagados por obligaciones con el público (US\$ 15 MM) y por valores en circulación (US\$ 11 MM). También contribuyeron al crecimiento de la utilidad neta los mayores ingresos por servicios financieros netos (US\$ 27 MM).

Por su parte, los gastos administrativos se incrementaron en US\$ 66 MM, principalmente por los mayores gastos de personal (US\$ 32 MM) explicados por la reclasificación contable indicada por la SBS de la participación de trabajadores en utilidades desde gastos extraordinarios hacia gastos de personal, así por como mayores gastos por servicios de terceros (US\$ 30 MM). A ello se agrega el incremento en provisiones por colocaciones (US\$ 20 MM) debido al mayor tamaño de la cartera.

El eficiente manejo de gastos administrativos versus el crecimiento de los ingresos totales, permitió alcanzar un satisfactorio índice de productividad de 40%, medido por el ratio Gastos Administrativos + Depreciación+Amortización / Ingresos Totales, que se mantiene entre los más bajos del sistema.

Gastos Administrativos / Ingresos Totales netos


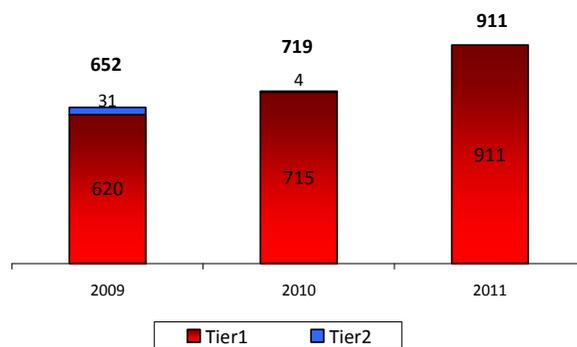
Ratio de Capital

El total de Activos ponderados por riesgo - APR al 31 de diciembre de 2011 alcanzó el monto de US\$ 8,328 MM, y el patrimonio efectivo total del Banco ascendió a US\$ 911 MM, cifra no sólo 27% superior a la del año anterior, sino que además está compuesta totalmente por Capital Básico o Tier 1 (Capital y Reservas), lo cual brinda un sólido respaldo a sus operaciones.

El Ratio de Capital resulta de 10.94%, el mismo que se encuentra por encima del nivel regulatorio mínimo actual (10%), lo que refleja la satisfactoria capacidad que ofrece el capital al crecimiento de la empresa.

	US\$ MM
<u>Activos ponderados por Riesgo (APR)</u>	
APR por riesgo de crédito	7,875
APR por riesgo de mercado	143
APR por riesgo operacional (ASA)	311
<u>APR TOTAL (RC+RM+RO)</u>	8,328
<u>Patrimonio Efectivo</u>	911
Límite Global (Ratio de Capital)	10.94%

**Evolución del Patrimonio Efectivo
En US\$ MM**



NEGOCIOS

BRANDING

Iniciando un ciclo importante para Scotiabank Perú, y en respuesta a lo que sus clientes esperan y buscan en el Banco, en agosto del 2011 se efectuó el relanzamiento de la marca bajo el concepto “Scotiabank te ayuda a convertir tus QUIERO en PUEDO”. Este acontecimiento ha constituido una excelente oportunidad de renovación de la promesa de marca, que tiene como objetivo un mayor y decisivo acercamiento al cliente a través del conocimiento y comprensión de sus sueños, deseos y metas (QUIEROS), y el compromiso como Banco de facilitarles el cumplimiento de los mismos (PUEDO).

La nueva promesa de marca se resume en:

“En Scotiabank entendemos y valoramos las ganas de progresar de nuestros clientes, por ello, renovamos nuestro compromiso de acompañarlos en las diferentes etapas de su vida, trabajando con el ideal de convertir sus QUIERO en PUEDO. Descubre lo que puedes lograr”

La nueva propuesta ha tenido una muy buena aceptación de los clientes quienes se han sentido identificados con el mensaje, y ya reconocen con su preferencia a un Banco que se preocupa por sus deseos, proyectos y anhelos.

El relanzamiento de la marca comprendió, además del concepto creativo aplicado en las comunicaciones a nivel nacional, un conjunto de innovaciones y acciones de desarrollo que abarcaron la creación de un nuevo y más moderno modelo de agencia, la optimización de algunos modelos de negocio, renovación de la página web y mejoras en la experiencia de atención al cliente. Todas estas acciones buscan que el cliente perciba a Scotiabank como un Banco más cercano, que le brinda soluciones prácticas, que le aconseja según sus necesidades, y le facilita las cosas para convertir sus QUIERO en PUEDO.

La internalización del nuevo branding por parte de los clientes externos como de los colaboradores está en curso y en permanente mantenimiento.

DESARROLLO DE SEGMENTOS E INTELIGENCIA COMERCIAL

El área de Desarrollo de Segmentos llevó a cabo la revisión de los criterios de segmentación de clientes, adaptándola a las nuevas pirámides de ingresos, estilos de vida y niveles de bancarización de las personas naturales, así como los volúmenes de ventas y requerimientos de productos financieros de las personas jurídicas. Esto permitirá el desarrollo e implementación de ofertas de valor más apropiadas y novedosas para cada segmento.

En esa misma línea se realizaron los primeros ajustes al modelo de gestión de clientes, que consideró el reordenamiento de las carteras de clientes, reclasificándolas de acuerdo a los segmentos correspondientes y asignándolos a los Funcionarios según su perfil, lo que permitió atender proactivamente a cada uno de los clientes.

Se optimizaron las herramientas de prospección, reduciendo los tiempos necesarios para la generación y distribución de ofertas personalizadas a clientes y no clientes, logrando mantener un promedio de cerca de dos millones de ofertas mensuales. A la par se implementaron nuevas estrategias de *data enrichment* y campañas de actualización de datos para asegurar una mejor contactabilidad de los clientes.

Se creó el Área de Lealtad, a fin de consolidar la preferencia y permanencia de los clientes a través de nuevos beneficios, promoviendo la recompra y recomendación de nuestros productos y servicios, y propiciando el cruce de los mismos.

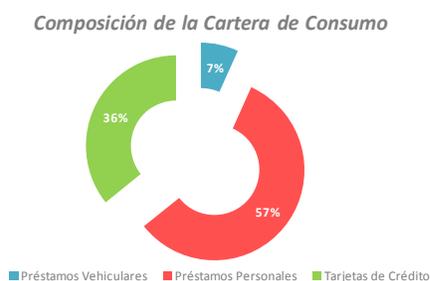
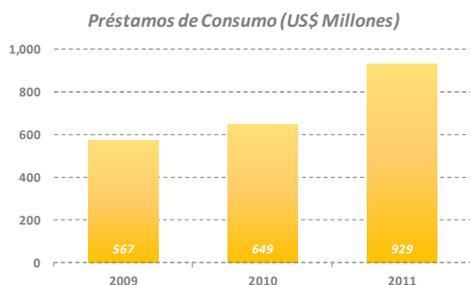
Para este fin administra integralmente los programas de Lealtad, como son: ScotiaPuntos™ y ClubSueldo™ entre otros:

- ScotiaPuntos:** Programa de Premios que recompensa la preferencia y lealtad de los clientes por contratar los diferentes productos en el Banco (Tarjetas de Crédito, Préstamos, Depósitos, Ahorros y Tarjetas de Débito, Seguros). Scotiabank es la primera institución financiera que premia la relación con sus clientes por solicitar y mantener varios productos con el Banco. Durante el 2011 se vieron importantes mejoras respecto al año anterior, como: 1) Aumento de puntos acumulados (25%), que implicó un mayor uso de nuestros productos y servicios. 2) Aumento de redención de puntos (48%), que se tradujo en mayor utilización del programa, atractivo de las acciones, premios y promociones, mientras se lograba una reducción en el costo promedio de los puntos. Por otro lado, se han venido trabajando mejoras e innovaciones en los procesos, soporte y funcionalidades del programa, así como ofertas permanentes como Ferias, Catálogos, Cierra Puertas, entre otras acciones.
- Clubsueldo:** Programa de beneficios para clientes que reciben el pago de haberes por Scotiabank, accediendo a descuentos en establecimientos y restaurantes de hasta el 60%, consiguiendo beneficios financieros preferenciales, traducidos en tasas preferenciales y mejores condiciones. Acumulación preferente de Puntos y canjes de los mejores productos con redenciones especiales, al igual que una serie de beneficios no financieros, como charlas, capacitaciones, descuentos educativos, productos a precios preferenciales, entre otros. El programa se enfoca tanto en el empleado que recibe la planilla, como en la empresa del mismo. También en el programa de Clubsueldo se han registrado importantes resultados, como: 1) Aumento de clientes de planillas entre 2010 y 2011, en más del 7%. 2) Fortalecimiento de la oferta a nivel nacional con descuentos y promociones en distintas provincias. 3) Sinergia estratégica con el área de Convenios para mejorar la penetración de mercado, captando importantes cuentas corporativas.

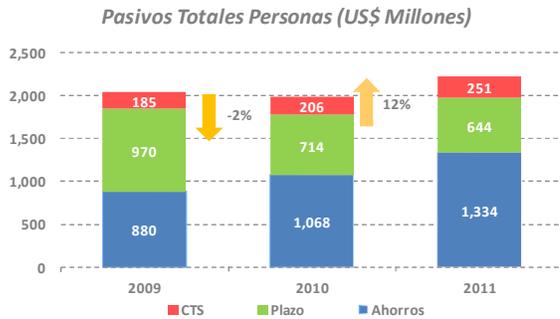
Adicionalmente, buscando dotar de beneficios colaterales de acceso a los clientes, se incorporaron nuevos medios de comunicación como el e-mailing; y se enriqueció su acceso al Banco por la vía virtual a través de la implementación de la Banca Móvil, con innovaciones permanentes acordes a los cambios tecnológicos de las redes móviles.

PRODUCTOS RETAIL

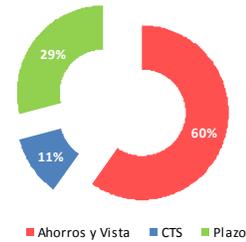
La performance en la colocación de los productos retail (orientados a personas naturales) en 2011 fue superior a la del año anterior. Los volúmenes de colocaciones tuvieron un crecimiento de 43%, superando lo ganado en el año 2010 (14%). Este crecimiento se obtuvo en todos los productos del portafolio de consumo (Tarjetas de Crédito, Préstamos Personales y Préstamos Vehiculares). La orientación al cliente basada en la constante búsqueda de satisfacción de sus necesidades producto de la innovación y las ofertas de valor están permitiendo al Banco sentar las bases para un crecimiento sostenido y de largo plazo.



En el caso de los Productos Pasivos dirigidos a personas naturales, se obtuvo durante el año 2011 un crecimiento del 12%, alcanzando volúmenes promedio a diciembre 2011 del orden de los US\$ 2,229 MM. Es importante resaltar la mejora en la composición del portafolio de personas del Banco, habiéndose reducido el índice de dolarización al 63%, adecuándose de esta manera a los crecientes requerimientos de sus clientes de mejores ofertas para los productos pasivos en moneda nacional.



Composición de los Depósitos Retail

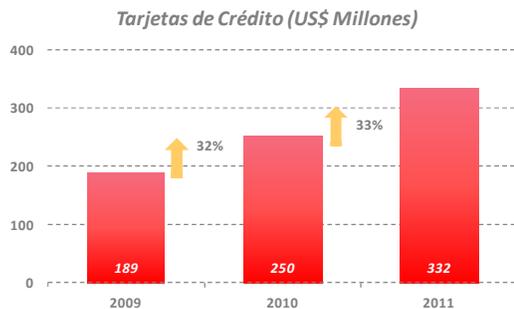


El negocio de tarjetas para Scotiabank Perú presentó crecimientos significativos por encima del 33% en el año 2011, pese a la agresividad del sector financiero. El saldo bruto total de Tarjeta de Crédito al cierre del ejercicio 2011 alcanzó US\$ 332 millones, ocupando el 5to. lugar entre las entidades bancarias que cuentan con mayor saldo colocado. Del mismo modo, el parque de Tarjetas de Crédito alcanzó los 290 mil plásticos al cierre de 2011, representando un incremento de 5%, respecto al año anterior.

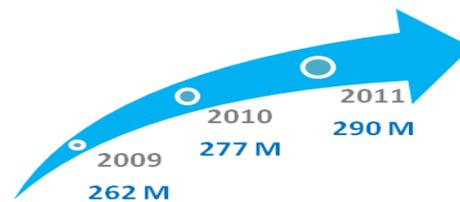
Entre las más exitosas acciones efectuadas por Scotiabank para incentivar el uso de sus tarjetas y fidelizar a sus clientes, se puede mencionar las campañas: “Tus Tarjetas de Crédito Scotiabank sorprenderán a mamá”, “El Perú está de Moda”, “En Navidad junta tus vouchers y gana vales de hasta S/. 1,000”, así como cuponerías de descuentos especiales y acciones de meses sin intereses constantes.

Asimismo, en mayo se lanzó al mercado la nueva tarjeta MasterCard Black, producto exclusivo enfocado en viajes, que permite a los clientes del Banco vivir experiencias y privilegios únicos. Asimismo en diciembre se relanzó y repotenció el portafolio de tarjetas de marca compartida con el Centro Comercial Jockey Plaza, incorporando beneficios y experiencias únicas de compra, así como una nueva tecnología que permite al cliente ingresar al estacionamiento y automáticamente pagarlo con solo acercarse su tarjeta a la lectora.

Durante el 2012, el Banco continuará trabajando en innovar con productos diferenciadores para atender las diferentes necesidades de sus clientes.

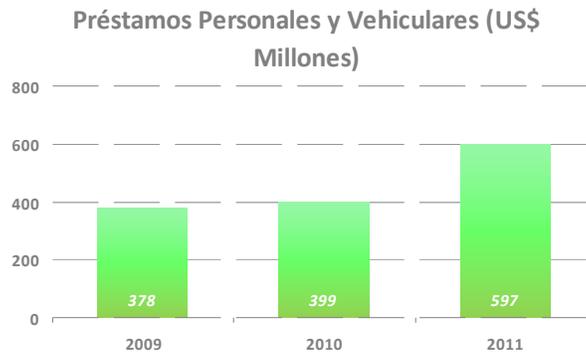


Número de Tarjetas de Crédito



Los saldos de Préstamos Personales crecieron 50% en el 2011, comparado con el 6% de crecimiento obtenido en el mismo periodo del año anterior, cerrando en US\$ 597 millones. A pesar de la alta competencia, el Banco logró ganar posicionamiento en el mercado pasando de 10.6% de participación a 12.0% a fines del 2011, terminando el año entre los 3 principales Bancos. Todo esto producto de la estrategia de adquisición de convenios con empresas, los que permitieron llegar a un mayor número de clientes potenciales con una oferta adecuada.

El producto de Préstamo Vehicular también mostró un crecimiento importante de 32%, finalizando el año con US\$ 62.5 millones. En este producto también se logró consolidar la posición competitiva de Scotiabank, elevando su participación de mercado a un 11.5%. Para lograr estos resultados, durante el 2011 el Banco realizó una serie de actividades para mantenerse competitivo en el mercado. Entre ellas destacó la participación en el evento “Aventura Motor Show 4 x 4”, organizado por ARAPER.



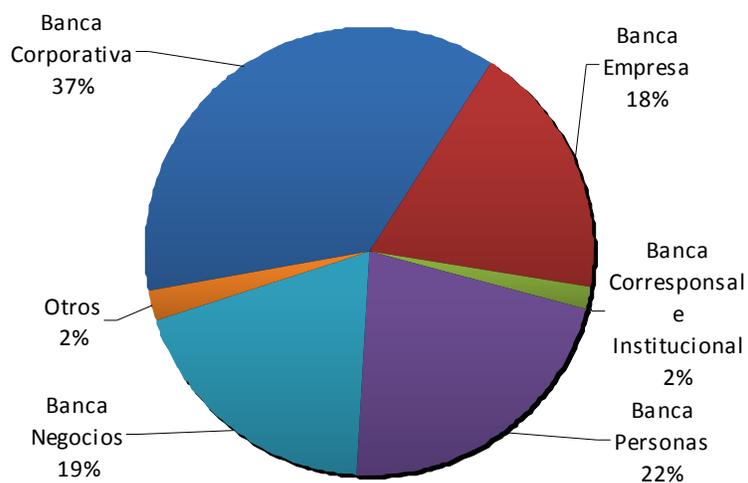
CALIDAD DE SERVICIO

Uno de los atributos estratégicos que prioriza Scotiabank Perú y sobre el que despliega un esfuerzo permanente de mejora, es el servicio. Lograr un alto nivel de experiencias positivas de servicio de sus clientes es meta inherente en cada gestión. En este sentido, el nivel de satisfacción medido por el Índice de Clientes Muy Satisfechos (sólo considera calificaciones de Excelente y Muy Bueno) en el 2011, se elevó significativamente de 43% a 51%, respecto al año anterior. Los programas de entrenamiento, las comunicaciones y el reconocimiento al personal, fueron acompañados con una continua retroalimentación proveniente de encuestas trimestrales a clientes y mecanismos de verificación de pautas en cada punto de atención.

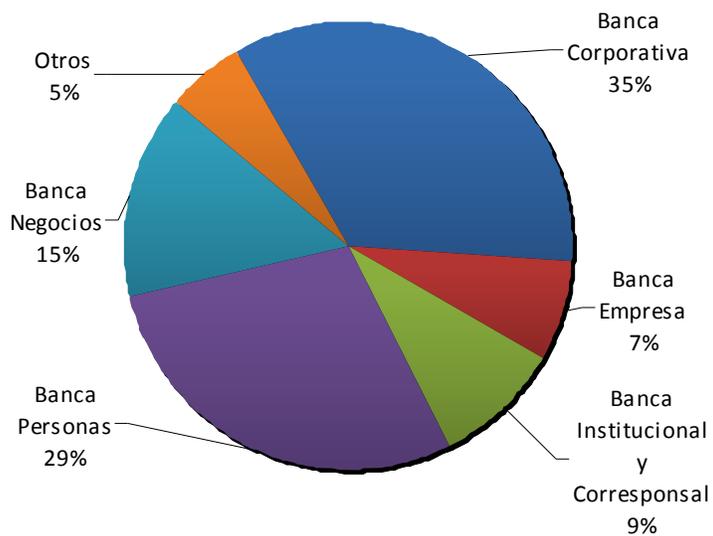
Considerando que la cultura de servicio debe estar activa en toda la organización, el nivel de servicio al "cliente interno" es igualmente evaluado de manera trimestral, contando con mecanismos de reconocimiento que fomentan la mejora continua de los procesos y servicios. En el 2011, el 62% de los encuestados indicaron estar Muy Satisfechos con el servicio que les brindan sus áreas de soporte, siendo evaluadas poco más de 100 unidades.

Un reto para el 2012 será consolidar la nueva promesa de servicio en los colaboradores, representada entre otros elementos por los nuevos protocolos de atención diseñados, intensificando las acciones de mejora de los niveles de servicio cuya tendencia es positiva en los últimos años.

Colocaciones por Banca Directas e Indirectas



Depósitos por Banca



Nota: Saldos Promedio del mes de diciembre 2011

RETAIL

Retail brinda una amplia gama de servicios bancarios a 1.1 millones de clientes, para lo cual cuenta con el soporte a nivel nacional de 4,210 personas, 181 agencias, 506 cajeros automáticos y 1,084 cajeros corresponsales.

En el año 2011 Banca Retail reorganizó su estructura para atender mejor a los clientes externos e internos. El principal objetivo es brindar una oferta de valor adecuada a los clientes por los canales y segmentos definidos.

B A N C A R E T A I L	Red de Agencias
	Ventas Dirigidas
	Banca Personal
	Banca de Negocios
	Banca Inmobiliaria
	Estrategia de Canales
	Ventas y Servicio
	Planeamiento Comercial

Red de Agencias.

La nueva estructura de la Red de Agencias está enfocada en potenciar la gestión comercial y de servicio. Como parte de la expansión de la red, este año se abrieron 12 nuevas agencias: 6 en Lima (Arenales, Polvos Rosados, Ventanilla, Antúnez de Mayolo, La Planicie y Fray Luis de León) y 6 en Provincias (Barranca, CC Lambramani Arequipa, CC Mall Aventura Arequipa, La Cultura Cusco, CC Mall Open Plaza Piura y CC Real Plaza Piura). La sincronización y coordinación entre canales Red y Ventas Dirigidas dio como resultado incremento significativo de producción.

Ventas Dirigidas.

Se reorganizó dividiéndose en dos territorios Lima y Provincias para poder brindar un mejor servicio de ventas, logrando ampliar la cobertura en lugares de provincias donde no teníamos presencia. Este cambio permitió generar mejoras en el servicio prestado a la Banca Personal y Banca de Negocios. Este año se repotenció los canales: Centro Tarjetero Jockey Plaza y Contact Center buscando la fidelización de clientes y *el cross selling*.

Banca Personal.

Durante el 2011, la Banca Personal enfocó su esfuerzo en repotenciar las Unidades de Convenios y Centro Vehicular, acompañado con una nueva oferta de valor y acciones comerciales de la mano con productos, incrementando la productividad de los productos personales y mejorando la adquisición, ingreso y penetración de los convenios. Se intensificó el rol de consultoría, siendo un soporte importante en la capacitación y asesoría a los funcionarios de la red de Agencias, con la finalidad de que éstos presten una adecuada ayuda financiera a sus clientes.

Banca de Negocios

Este año se incrementó el número de funcionarios para atender a los potenciales clientes del Cono Norte, Cono Sur y Provincias. Se realizaron mejoras a la oferta al cliente, mediante la flexibilización de políticas crediticias y optimización de *scoring* de admisión, logrando un crecimiento importante en la cartera de los Segmentos que atiende la Banca.

Banca Inmobiliaria

El 2011 el mercado de créditos hipotecarios mantuvo su dinamismo en el presente año, debido a la elevada demanda habitacional y la mejora progresiva de los niveles de ingresos en el Perú. El Banco realizó un plan de mejoramiento continuo del proceso hipotecario e impulsó con mayor dinamismo la banca inmobiliaria en Provincias, lo que nos ha permitido crecer en 26% a nivel de saldos y 10% a nivel de clientes.

Canales

Este año se ha desarrollado un cambio a nivel corporativo de la marca Scotiabank, teniendo Canales un rol estratégico en la implementación física de algunos de los cambios previstos para los próximos años. Se realizaron cambios en Agencias relacionados con mejoras en el lay out, se reordenó la información publicitaria, capacitación a la red de agencias, adecuación de sistemas de colas, innovación en la web y aplicativos para *smartphones*. Alineado a este cambio se implementó un nuevo modelo de Agencia (La Planicie) bajo la nueva imagen, que busca transmitir una marca moderna bajo un concepto innovador, teniendo en cuenta el nuevo *look and feel* que desea transmitir el Banco.

Ventas y Servicio

Se realizaron mejoras operativas que se enfocan en lograr procesos simples que permitan una reducción de tiempos en la atención de los clientes (Inicio de Relación, ampliación del REDI). Alineados a los pilares de Scotiabank, se desarrolló el programa de “*Counselor Alignment*” y el *Balance Score Card* individual para la Red de Agencias.

WHOLESALE

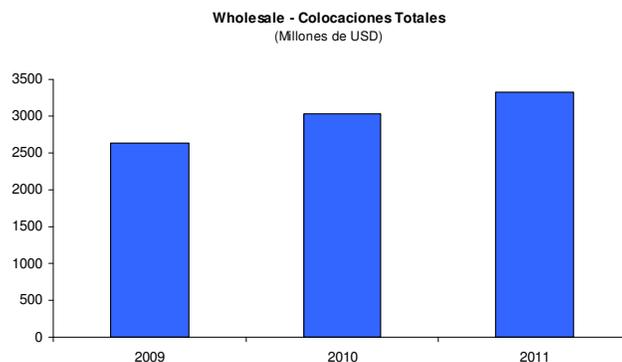
División de Banca Corporativa

Tiene como misión principal contribuir al desarrollo de las empresas corporativas, lo cual realiza construyendo relaciones comerciales de largo plazo con sus clientes, ofreciéndoles un asesoramiento personalizado y una amplia gama de productos y servicios financieros.

La organización de la División Wholesale está formada por unidades de negocio con una orientación en los principales sectores de la actividad económica, y con unidades especializadas en el desarrollo y estructuración de productos y servicios para atender las necesidades de este importante segmento del mercado. Mantiene una sólida presencia en el mercado peruano, atendiendo una base de más de 1,500 clientes, entre los que se encuentran las mejores contrapartes del segmento mayorista.

La División de Wholesale esta formada por las unidades de negocio de Banca Corporativa, Banca Institucional, Banca Corresponsal y Finanzas Corporativas, atendiendo negocios con clientes corporativos nacionales e internacionales de diversos sectores económicos, instituciones financieras e instituciones del Gobierno.

Durante el año 2011 la División Wholesale ha mostrado un crecimiento de colocaciones totales de US\$308MM (10.2%), alcanzando un portafolio de US\$3,339MM, y logrado generar ingresos por US\$108MM.



División de Banca Empresa

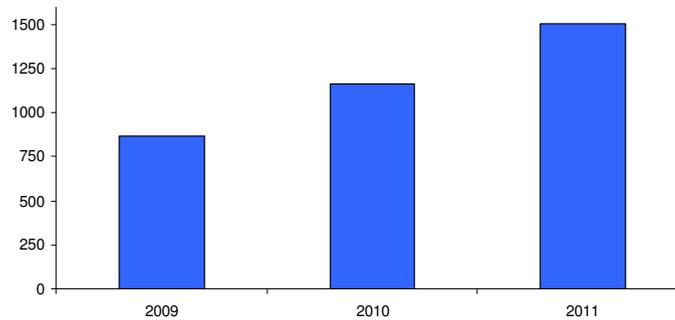
La División de Banca Empresa atiende a los clientes empresariales que se encuentran dentro del rango de ventas de US\$3.5MM a US\$45MM, con una oferta de valor diseñada a las necesidades de sus clientes.

La Banca Empresa tiene como objetivo principal la expansión y consolidación de su portafolio de clientes. Actualmente cuenta con aproximadamente 4,000 clientes ubicados tanto en Lima como en las principales provincias.

El año 2011 ha sido particularmente exitoso para la División de Banca Empresa, con un crecimiento de colocaciones totales de US\$335MM (28.8%), alcanzando un portafolio de US\$1,507MM, y generado ingresos por US\$66.2MM.

Es de resaltar el crecimiento que están logrando las empresas de este segmento ubicadas en provincias, donde la División de Banca Empresa ha desplegado recursos para acompañar a sus clientes en esta expansión, logrando excelentes resultados.

Banca Empresa - Colocaciones Totales
(Millones de USD)



GLOBAL TRANSACTION BANKING

La Unidad de Banca Transaccional o Global Transaction Banking-GTB, agrupa a las áreas de productos de Cash Management, Comercio Exterior, Leasing, Custodia Internacional y Banca Corresponsal.

Provee soluciones adecuadas a las necesidades transaccionales de nuestros clientes empresariales mediante productos y servicios bancarios de calidad y funcionalidad, a los que pueden acceder a través de canales de distribución físicos o virtuales con comodidad y seguridad.

En el 2011 nuestro Banco fue elegido por segundo año consecutivo por la revista "Trade Finance" como el "Mejor Banco de Comercio Exterior en el Perú".

Cash Management

- Diseña y ofrece productos y servicios transaccionales para optimizar el manejo de las Tesorerías de nuestros clientes, proporcionando soluciones de Banca Electrónica para la conciliación de operaciones y alternativas automatizadas para el manejo de la liquidez y centralización de operaciones, a nivel regional e internacional (plataforma transaccional "Telebanking").

Comercio Exterior - COMEX

- Promueve servicios y soluciones a clientes importadores y exportadores, brindándoles asesoría permanente en negocios internacionales. Para ello, interactúa activamente con los principales integrantes de la cadena logística internacional, entidades gremiales y organismos gubernamentales. Igualmente, gracias a la amplia red de BNS en Canadá y Asia, se cuenta con la capacidad para servir a nuestros clientes globalmente.

Leasing

- El Producto Leasing o Arrendamiento Financiero es una modalidad de financiamiento de mediano plazo para la adquisición de bienes de capital y activo fijo, que es estratégico por su gran potencial de crecimiento y porque genera relaciones de largo plazo con nuestros clientes.
- Durante el año 2011 los saldos de colocaciones de leasing se incrementaron en 11%, de US\$ 1,115 MM a US\$ 1,240 MM, y alcanzó una participación de mercado bancario de 17.1%.

Banca Corresponsal

- Es responsable de mantener las relaciones corporativas, negociar líneas de crédito, servicios de Cash Management y Comercio Exterior, con los Bancos del exterior, identificando las mejores oportunidades de negocio para el Banco.
- En las negociaciones con el exterior se busca mejorar los términos y condiciones por los servicios recibidos de Bancos corresponsales, y la generación de ingresos adicionales.

TESORERÍA Y MERCADOS GLOBALES

La División de Tesorería y Mercados Globales es responsable de gestionar los recursos financieros del Banco y ofrecer soluciones financieras a clientes para atender sus necesidades de administración de riesgos, financiamiento e inversiones. Para ello cuenta con un equipo de profesionales altamente especializado.

La División de Tesorería y Mercados Globales la integran las siguientes Unidades:

ALM, responsable de la administración de activos y pasivos, incluyendo la administración de liquidez y reservas, fondeo y descalce, y portafolio de inversiones. Durante el 2011 contribuyó de manera significativa a la mejora del margen financiero y resultados por inversiones con un incremento de 35% en sus ingresos comparados al 2010.

Trading, responsable del negocio de compra y venta de moneda extranjera e instrumentos de renta fija. Los logros más significativos durante el 2011 fueron el incremento en los resultados por diferencia de cambio en más de 25% respecto al año anterior y haber sido reconocidos por quinto año consecutivo como el mejor Banco para operaciones de cambio en el país (“Best Foreign Exchange Bank Provider”) por la revista Global Finance.



Distribución, responsable de la venta y distribución de productos de Tesorería y Mercados Globales, atendiendo principalmente a grandes empresas, corporaciones e inversionistas institucionales. Durante el 2011 tuvo un desempeño extraordinario superando sus ingresos en más de 50% con respecto al 2010.

Derivados, nueva unidad responsable de ofrecer productos financieros derivados de tasa de interés y de tipo de cambio, combinando las capacidades globales del grupo Scotiabank con el conocimiento del mercado y relación con clientes del equipo local.

Finanzas de Mercado de Capitales, unidad responsable de dar el soporte a la División. Principalmente se encarga de la medición y seguimiento de resultados y balance de la División, estructuración de los instrumentos de deuda para el Banco, de los trámites para la implementación de nuevos productos y demás reportes de gestión para la gerencia y Comité de Activos y Pasivos (ALCO).

BANCA PATRIMONIAL

Su objetivo es crear, mantener y fortalecer relaciones de largo plazo con nuestros clientes de muy alto valor. La unidad está conformada por un equipo de profesionales calificados que se interesan por las necesidades financieras y personales de nuestros clientes, y que los ayudan a satisfacerlas a través de los diversos productos y servicios ofrecidos por Scotiabank, sus subsidiarias Scotia Fondos, Scotia Bolsa y nuestros socios internacionales.

En el 2011 se logró un crecimiento de captaciones superior al 8%, mientras que nuestro enfoque en colocaciones permitió alcanzar un crecimiento superior al 37% en préstamos. Los ingresos generados en el 2011 fueron superiores en más de 19% respecto al año 2010.

Nuestro conocimiento del mercado local y el acceso al mercado financiero internacional nos permite ofrecer una amplia gama de oportunidades de inversión diseñadas a la medida de cada cliente. Nuestra experiencia regional, a lo largo de muchos años, le da a nuestros clientes la confianza de que nuestra relación de negocios será de incomparable valor mientras lo asesoramos para ser más rentable.

Ofrecemos a nuestros clientes soluciones basadas en nuestra experiencia financiera, sólido conocimiento de la región y nuestro compromiso por entender sus metas de largo plazo.

SUBSIDIARIAS

Complementan la oferta de valor de productos y servicios bancarios de Scotiabank Perú, y mantienen una estrategia comercial integrada a la del Banco, como Sociedades-Producto:

CREDISCOTIA FINANCIERA S.A.

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

La Financiera otorga créditos de consumo y a microempresas utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de 85 agencias al 31 de diciembre de 2011 (73 agencias al 31 de diciembre de 2010).

Al cierre de 2011 tiene colocaciones por US\$ 1,177 millones y depósitos por US\$ 721 millones y cuenta con 715 mil clientes deudores.

SERVICIOS, COBRANZAS E INVERSIONES SAC

Empresa multiservicios especializada en soluciones de Cobranzas, Verificaciones de Crédito, Ventas y Recaudación, acompañando el desarrollo comercial del Grupo Scotiabank en el Perú. Cuenta con una amplia red de canales de gestión entre los que destacan una Red de 43 Agencias a nivel nacional para Cobranzas y Verificaciones, un Call Center de 120 estaciones a doble turno para Cobranza, un moderno Contact Center de Ventas y Servicios con 246 posiciones, y una extensa Red de 258 ventanillas para la atención de cajas corresponsales distribuidas a nivel nacional.

SCOTIA FONDOS S.A.

Empresa administradora de ocho fondos mutuos con patrimonios que sumados, alcanzan US\$ 798 millones al cierre de 2011. Los fondos que administra son: Scotia Fondo Premium US\$, Scotia Fondo Cash US\$, Scotia Fondo Cash S/, Scotia Fondo Mixto Balanceado US\$, Scotia Fondo Premium S/, Scotia Fondo Acciones, Scotia Fondo Extraconservador S/ y Scotia Fondo Extraconservador US\$. La utilidad neta del ejercicio 2011 alcanzó los US\$ 2.6 millones. Su participación de mercado en fondos mutuos es de 15.7%, ubicándose como la cuarta mayor administradora de fondos mutuos del país.

SCOTIA SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA S.A.

Casa de Bolsa de Scotiabank Perú, con US\$ 1,394 millones en volumen negociado durante el 2011 y una participación equivalente al 8.7% de la negociación de la Bolsa de Valores de Lima-BVL, lo que la ubica como la quinta sociedad agente de bolsa del mercado peruano. El 67% de los montos negociados localmente por Scotia Bolsa se realiza a través de la BVL, y el resto a través de operaciones extrabursátiles. La mayor parte de sus ingresos proviene de operaciones de personas naturales, y en menor medida de personas jurídicas, fondos mutuos y administradoras de fondos de pensiones.

SCOTIA SOCIEDAD TITULIZADORA S.A.

Empresa especializada en la administración de fideicomisos de titulización. A diciembre 2011 administra 12 patrimonios autónomos por un monto de activos ascendente a US\$ 147 MM.

DEPOSITOS S.A. – DEPSA

Empresa de servicios logísticos constituida como Almacén General de Depósitos y Almacenes Aduaneros, que ofrece 4 líneas de servicios: Almacenes, Warrants, Logística y Files, constituida como uno de los principales operadores del mercado. En Almacenes tiene presencia en las principales ciudades del país, con instalaciones que en conjunto superan los 300,000 m² y donde destacan las inversiones realizadas en almacenamiento congelado y refrigerado, también cuenta con instalaciones especializadas en el manejo de granos, así como en el desarrollo de Centros de Distribución, Depósitos Aduaneros y Depósitos Temporales; en Warrants destaca en el desarrollo de warrants electrónicos y warrants con endoso para embarque; Logística integra eficientemente toda la cadena logística mediante un solo operador ante el cliente, y Files brinda servicios de organización, custodia y digitalización de documentos. Cuenta con las certificaciones ISO 9001:2008, BASC (Business Alliance for Secure Commerce) y ABE (Asociación de Buenos Empleadores).

DIVISION DE RIESGOS

Este año ha sido positivo para el Banco tanto en el cumplimiento de objetivos como para la consolidación en el Sistema Financiero, siendo la División de Riesgos una pieza clave para el logro de los mismos. Las iniciativas implementadas, la revisión de políticas y la optimización de los procesos crediticios claves han permitido la identificación inmediata de los riesgos que aunado al monitoreo continuo del portafolio y a una gestión de cobranza eficiente y oportuna han permitido salvaguardar la calidad de la cartera.

Una de las principales optimizaciones realizadas fue la reestructuración de la División de Riesgos en base a la creación de dos nuevas Vicepresidencias: VP Créditos Corporativos y Comerciales y VP de Créditos Retail.

Buscando mejorar la oferta de valor hacia nuestros clientes, las unidades de Créditos Corporativos y Comerciales y Políticas y Proyectos de Créditos participaron de un proyecto de revisión de toda la cadena de generación de créditos, como parte del mismo se realizó la revisión de criterios de admisión y lineamientos de créditos que llevaron a una optimización en los tiempos de respuesta.

Con la finalidad de reforzar los lineamientos, pautas de Riesgos y la difusión de las políticas, se realizó el taller de “Políticas y Procesos Crediticios” en coordinación con el área de International Banking (ICCB), dirigido a más de doscientas personas provenientes del área comercial y créditos con el objetivo de alinear criterios, reforzar las políticas de BNS así como profundizar los conocimientos de estructuración y elaboración de las propuestas de Créditos Corporativos y Comerciales.

Continuando con el proceso de mejora continua, la División de Riesgos inició la implementación del Datamart de Créditos para el portafolio minorista. Esta optimización en los procesos de generación de información estratégica permitirá la disminución de tiempos de procesamiento de data, logrando que el equipo centralice todos sus esfuerzos en el análisis de información a fin de poder mejorar tiempos de respuesta a las áreas de originación de negocios, ampliando la base de clientes y controlando mejor el perfil de riesgo de los mismos.

Reafirmando nuestro compromiso con el cuidado del medio ambiente se realizó, en conjunto con la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, el taller de “Riesgos y Oportunidades Ambientales” dirigido a los funcionarios de negocios y créditos. Se buscó reconocer la importancia de incorporar el factor ambiental en el análisis para el otorgamiento de créditos, entendiendo que éste no sólo es un concepto de tendencia actual, sino una práctica en BNS.

Para el 2012, la División planea continuar con las optimizaciones que tendrán por objetivo el control integral del riesgo, afinar políticas crediticias, revisar procesos y sistemas críticos que permitirán una mejor gestión del portafolio, continuando con la consolidación de la cultura crediticia a lo largo de toda la institución.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

Riesgos de Mercado

En Scotiabank Perú, se gestiona activamente la exposición del Banco a los riesgos de mercado, con el objetivo de optimizar el flujo de ingresos, dentro de las políticas corporativas de riesgo. De la misma manera, cuidamos que nuestras actividades sean desarrolladas considerando prácticas con altos estándares éticos.

Los riesgos derivados de las actividades del Banco en los mercados financieros se administran y monitorean de acuerdo con políticas aprobadas a través de varios estamentos internos locales y de nuestra casa matriz. Con ese objetivo hacemos uso de herramientas y soporte tecnológico de primer nivel, que cumplen con los estándares locales e internacionales y coadyuvan las prácticas de buen gobierno corporativo. Los factores de riesgo que son objeto principal de nuestra gestión en SBP son Tipo de Cambio, Tasas de interés y Liquidez, por lo que los procesos y controles están diseñados de forma que establezcan un balance prudente entre las oportunidades de negocios y la gestión de dichos riesgos.

Riesgos de Operación

Durante el año 2011 se logró el fortalecimiento de las principales metodologías de gestión de riesgo operacional. Asimismo, se ha mantenido la “cultura de gestión de riesgos”, mediante la difusión constante de la importancia de la administración de los riesgos de operación en todos los niveles de la organización implementándose y reforzándose las metodologías y alianzas estratégicas con diversas unidades del Banco y subsidiarias, que se suman a aquellas logradas en años anteriores.

De otro lado, en cumplimiento a los requerimientos regulatorios que ha venido emitiendo la SBS con miras a adecuar al Sistema Financiero Nacional a los mejores estándares de Gestión Integral de Riesgos en el marco del acuerdo de capital de Basilea II, Scotiabank Perú mantiene la autorización para la aplicación del Método Estándar Alternativo para el cálculo de patrimonio efectivo por riesgo operacional hasta Junio del 2013, que la SBS brinda sólo a aquellas empresas del sistema financiero que cuentan con un adecuado gobierno corporativo y mejores prácticas de gestión del riesgo operacional.

Cumplimiento Regulatorio

Consolidar la cultura de Cumplimiento es el objetivo clave de la Unidad de Cumplimiento Regulatorio, que, como parte de un proceso continuo significó para el ejercicio 2011 importantes retos para las unidades en la búsqueda de su implementación y cumplimiento.

En tal sentido, la Unidad de Cumplimiento Regulatorio trabaja activamente, dando continuidad a la implementación y consolidación de la cultura de Cumplimiento del Grupo Scotiabank en el Banco, todas las subsidiarias de Scotiabank Perú y vinculadas, ayudando a mitigar los riesgos de reputación y cumplimiento, inherentes a sus actividades. Actualmente viene realizando la adecuación a la nueva función de Cumplimiento Normativo establecida por la SBS mediante Resolución SBS N°. 8754-2011 y cuya entrada en vigencia rige a partir del ejercicio 2012, la cual se encuentra recogida en sus principales aspectos dentro del mandato y responsabilidades del Oficial de Cumplimiento Regulatorio que Scotiabank Perú S.A.A. estableció desde el año 2006.

UNIDAD DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS

En el ejercicio 2011 la Unidad de Prevención de Lavado de Activos (UPLA) continuó desarrollando las mejores prácticas aplicadas por el Grupo Scotiabank a través de la utilización del soporte informático focalizado en tres objetivos: monitoreo de transacciones a través de la utilización del BSA Prime, registro y verificación de datos del cliente mediante el uso de World Check y la utilización del Hot Scan, sistema que permite escanear a todas las partes intervinientes en una transferencia cablegráfica.

De igual forma, es importante destacar el compromiso constante del Banco para promover un ambiente de aprendizaje y desarrollo continuo entre sus colaboradores, lo cual representa un elemento clave del sistema de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento de Actividades Terroristas (PLA/FT). Es así que en el presente año el personal de la UPLA logró aprobar satisfactoriamente el curso realizado por The Florida International Bankers Association - FIBA, lo cual nos permite contar con dos colaboradores certificados Internacionalmente en materia de PLA/FT.

La consecución de los objetivos por parte de la Unidad de Prevención del Lavado de Activos, permitió minimizar la exposición del Grupo Scotiabank Perú a transacciones que involucren al lavado de activos en sus diversas modalidades, asegurando de esta forma, el mantenimiento de un alto estándar de prevención en las distintas unidades del Banco y subsidiarias, lo cual hace posible conocer mejor a los clientes para establecer relaciones sólidas y confiables en beneficio del crecimiento sostenible de los negocios y rentabilidad del Banco y subsidiarias.

GESTION ESTRATEGICA DEL CAPITAL HUMANO: Un Equipo... Un objetivo

Por cuarto año consecutivo, hemos sido galardonados como una de las Mejores Empresas Para Trabajar en el Perú, según la encuesta del Great Place to Work Institute, ubicándonos en el octavo puesto del Ranking de las Empresas Más Grandes. Del mismo modo, los excelentes resultados de nuestra encuesta global de clima laboral reflejan el compromiso existente entre la Organización y sus colaboradores, que se reconocen con orgullo como Scotiabankers. Nuestras prácticas en gestión de recursos humanos son evaluadas anualmente y continuamos perteneciendo a la Asociación Buenos Empleadores (ABE).



Todos ellos, son indicadores que para Scotiabank, es una prioridad el que nuestros colaboradores y equipos se desempeñen en un ambiente que los motive a desarrollar al máximo su potencial y con las condiciones necesarias para el fortalecimiento de su compromiso, lo cual tiene un impacto directo en el servicio que se le brinda a nuestros clientes, y que en el último año ha estado alineado al objetivo de convertir sus Quiero en Puedo.

Esto sólo puede lograrse con líderes comprometidos. En dicho sentido, el Programa Fundamentals of Coaching Excellence de nuestra casa matriz continúa siendo una pieza clave en la comunicación y orientación que brindan los líderes a sus colaboradores. El 2011 iniciaron su participación 146 líderes con más de 4,088 horas de formación; ellos se suman a los 380 líderes que están por finalizar o ya culminaron el programa.

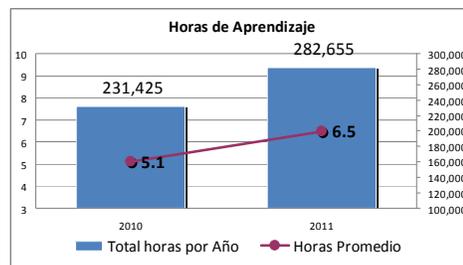
Asimismo, nuestro Modelo de Gestión de Desempeño se consolidó a través de su aplicación electrónica, logrando alcanzar la cifra record de 99% de participación, que demuestra el compromiso de los Scotiabankers con los objetivos de la Organización mediante el cumplimiento de las metas planteadas en el Balance Score Card y que sustentan el Programa de Reconocimiento Anual.

También concluyó con éxito el primer Programa de Mentoring, con una inversión de más de 1,300 horas en el 2011, logrando el desarrollo de competencias de liderazgo tanto a nivel mentor como *mentee*.

El desarrollo de los Scotiabankers tiene sin duda un importante componente en las oportunidades laborales internas. A través de nuestra herramienta Job Posting Internacional y Local publicamos las vacantes y fomentamos la línea de carrera en Scotiabank. En el 2011, participaron 4,517 colaboradores, resultando en 628 promociones internas.

Un tema prioritario fue todo lo relacionado a Aprendizaje, por ello se implementaron nuevos planes y programas, siendo los principales:

Plan de Aprendizaje Anual: Al comenzar el año se realizó un diagnóstico con los líderes de cada unidad lo cual dio como resultado 282,655 horas dictadas y 64,295 participaciones, en programas y cursos orientados a la estrategia de Negocio.



Cursos abiertos: Dirigidos a nuestros colaboradores como conocimientos específicos para sus puestos de trabajo dentro del Plan de Aprendizaje definido para cada área, contribuyen con 28,981 horas y 860 participaciones.

Global English (Inglés)– Metodología *e-learning*.

Learning@Scotia: Oferta educativa de autoestudio brindada por nuestra casa matriz, mediante metodología *e-learning* que cuenta con 390 cursos en español y casi 1,000 en inglés sobre distintos tópicos: Gestión, ofimática, TI, negocios, etc.

ScotiaCafé: Programa que busca generar un espacio más para compartir los conocimientos y experiencias de reconocidos profesionales y líderes de opinión que forman parte del equipo de Scotiabank.

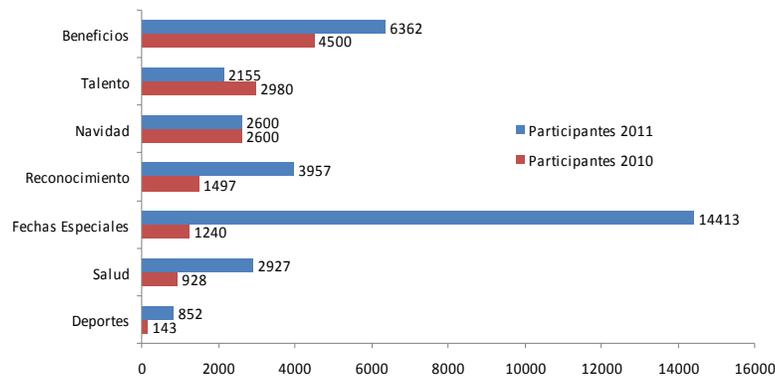
Cultura de Servicio: Se desarrolló con la finalidad de trabajar las habilidades necesarias para mejorar la atención a nuestros clientes. Se realizaron 7,776 horas en 2011.

Innovar en la comunicación es un elemento fundamental para alcanzar las metas trazadas en la Organización, en dicho sentido continuamos trabajando para que la comunicación bidireccional entre líder y colaborador sea la óptima.

En lo que a comunicación mediática se refiere, ya contamos con 12 ediciones de nuestra Revista Interna JUNTOS; perseguimos la mejora continua de nuestra Intranet corporativa; JUNTOS en TV: Programa de televisión interno del Banco ya celebró su segundo aniversario de programación incesante. Todos estos medios, informan los resultados que como Scotiabank hemos obtenido en los cuatro cuadrantes de nuestro tablero de mando, así como los principales eventos y actividades del Banco. Nuestra actividad central de comunicación es el encuentro anual entre nuestro CEO y todos los colaboradores, fecha en la cual se revisan los resultados del año anterior, se efectúan importantes reconocimientos y se lanza el nuevo desafío para el siguiente año, el cual inspira todas nuestras actividades.

Por otro lado, cabe resaltar que para Scotiabank, el fomento del trabajo en equipo, la integración así como el bienestar integral de los colaboradores y sus familiares es una prioridad. Prueba de ello es el programa “Calidad de Vida”, el cual incluye una serie de actividades como Scotia Talent, evento que impulsa las habilidades artísticas de nuestros colaboradores Scotia Sports actividad que promueve las diferentes disciplinas deportivas; nuestros eventos de integración y las ferias de salud para toda la familia.

Como puede apreciarse, todas nuestras actividades contaron con una gran participación:



Una parte importante de la experiencia laboral en Scotiabank es ofrecer una recompensa total competitiva, a través de esquemas de compensación y beneficios y la implementación de programas de reconocimiento por las contribuciones excepcionales al logro de nuestros objetivos.

En Compensaciones, se implementó el programa de Revisión Salarial Anual (RSA), permitiendo un manejo más ordenado e integral del salario básico, mejorando el nivel de competitividad salarial como parte de nuestra estrategia de retención y atracción del talento.

En Beneficios se continuó implementando nuevas políticas. Se desarrolló la plataforma web: Scotiabenefits, a través de la cual todos los Scotiabankers acceden a una serie de beneficios y descuentos en diversos establecimientos a nivel nacional e internacional. Adicionalmente se implementó el programa Scotiagrade que brinda la oportunidad de obtener becas para pre y post grado.

En el 2011 fortalecimos la cultura de Reconocimiento a través de la campaña “Nuestra Manera de Decirte Gracias”. Asimismo el Programa Scotia Excellence Awards – SEA, permitió reconocer según los cuatro cuadrantes del Balance Scorecard y la vivencia de nuestros valores, a los mejores colaboradores y de manera especial a los Star Performers, que nos representarán en el evento internacional de reconocimiento “Best of the Best Trip” que organiza la Casa Matriz. Asimismo se implementó el Kit de Reconocimiento - ¡Bien Hecho! como herramienta que permite a nuestros líderes reconocer desempeños extraordinarios en alguna tarea o proyecto asignado.

Todas estas acciones han contribuido a incrementar considerablemente los indicadores de satisfacción y compromiso de nuestros colaboradores según la encuesta del Great Place to Work Institute y View Point.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Durante el año 2011, la gestión de Responsabilidad Social Corporativa reportó un avance general de 18% en los 40 indicadores del Instituto Ethos y los de Perú 2011, enfocados en las principales áreas y grupos de interés: valores, transparencia y gobierno corporativo, público interno, medio ambiente, proveedores, consumidores y clientes, comunidad y gobierno y sociedad.

Asimismo, el Informe de Responsabilidad Social 2010 se realizó con la metodología y el sello del Global Reporting Initiative (GRI) en el nivel B, mejorando el del 2009 que obtuvo el nivel C.

APOYO A LA COMUNIDAD

En Scotiabank nos preocupamos por crecer junto a todos los peruanos y por ello, a través de nuestro programa de filantropía y voluntariado corporativo “Grupo Scotiabank Iluminando el Mañana”, implementamos o contribuimos con proyectos de responsabilidad social que brindan el apoyo y los medios necesarios para que más personas puedan progresar de una manera autosostenible y alcanzar sus metas.

Programa Grupo Scotiabank Iluminando el Mañana

Centraliza y canaliza las donaciones que realizan o generan las empresas del Grupo Scotiabank en el Perú y también es responsable de todas las actividades de voluntariado de sus empleados. A través de este programa, apoyamos oportunidades de desarrollo para las poblaciones de bajos recursos, con énfasis en niños y niñas, jóvenes, mujeres y microempresarios, y contribuimos también con acciones a favor de la sostenibilidad ambiental.

Principales Alianzas:

Con la ONG Care Perú

Esta alianza se ejecuta desde el 2010. Apoyamos a personas en situación de pobreza en Santa Teresa, provincia de La Convención, en la Región Cusco, ayudándoles a generar mayores ingresos, mejorar la nutrición de madres gestantes y de niños menores de 3 años y optimizar la calidad de la educación, de la mano de la autoridad local y comunal.

Objetivo	Meta	Logro al 2011
Aumento de sus ingresos	No menos de 25%	129%

Adicionalmente, los microempresarios atendidos han logrado un modelo de ahorro que les ha permitido crecer con sus negocios, acceder a financiamiento e insertarse en los mercados locales.

Con la ONG Agualimpia (2007 – 2011)

Esta alianza culminó en el 2011, luego de 5 años de trabajo conjunto que nos permitió contribuir con varios gobiernos locales en el interior del país para que puedan conseguir financiamiento y ejecutar sus proyectos de agua potable y saneamiento, sostenibles eficientemente en el tiempo, asegurando que más peruanos puedan acceder a estos servicios, mejorando su calidad de vida.

Gracias al aporte de Scotiabank, Agualimpia ha logrado trabajar en 5 regiones, con 9 gobiernos locales, permitiendo llegar a 130 localidades rurales, peri-urbanas y pequeñas ciudades, con 360,000 beneficiarios.

REGIONES	GOBIERNOS LOCALES
Ancash	Independencia, Jangas y Taricá
La Libertad	Quiruvilca y Santiago de Chuco
Arequipa	Cocachacra, Cerro Colorado, Yura, Quequeña y La Joya
Junín	Aco
Moquegua	Samegua

Voluntariado Corporativo:

Un componente importante para las acciones de responsabilidad social es el voluntariado, una forma que ofrece el Banco a los empleados para ayudar a personas necesitadas. Nuestro voluntariado está integrado por colaboradores de todas las empresas del Grupo Scotiabank en el Perú (Scotiabank, CrediScotia, Profuturo y SCI).

	2009	2010	2011	Incremento (%)
Actividades	11	10	25	150
Voluntarios	266	997	1627	63
Beneficiarios	1068	3308	18754	467

ONG Coprodeli

Un ejemplo importante del apoyo de nuestro voluntariado a la sociedad es la labor que realizamos en la zona de Pachacútec, en Ventanilla - Callao, gracias a la alianza con la ONG Coprodeli.

720 voluntarios
3200 alumnos en edad escolar capacitados (además de padres de familia y PYMES)
13 becas universitarias para jóvenes
21 viviendas construidas para las familias más vulnerables

MEDIO AMBIENTE

Otra de las iniciativas es el apoyo al cuidado del medio ambiente mediante la medición y neutralización de nuestra Huella de Carbono, perfectamente complementado con la integración de buenas prácticas ambientales en todo el personal con el objetivo de reducir las emisiones.

Programa Grupo Scotiabank Ecoeficiente

A través de este Programa, hemos desarrollado campañas educativas con nuestro personal para que aprendan a desechar de manera diferencial. Hemos colocado contenedores para facilitar esa diferenciación y fomentamos el reciclaje y el consumo responsable de los recursos de luz, agua y papel. Adicionalmente, gracias a esta práctica de disposición de los desechos ambientalmente adecuada, que involucra a más de 4,000 colaboradores, se ha logrado beneficiar a cuatro asociaciones de recicladores que ya obtienen un ingreso fijo comercializando los desechos reciclables y además, como contraparte, el Grupo exige que los padres que integran estas asociaciones envíen a sus hijos al colegio, evitando así el trabajo infantil.

Otros ejemplos de proyectos medio-ambientales apoyados por Scotiabank son:
EcoNegocios Escolares

Proyecto desarrollado por la institución Promoción del Desarrollo Sostenible (IPES) y el Ministerio del Ambiente. Fomenta el desarrollo de emprendimientos ambientales a través de EcoNegocios Escolares en jóvenes del último ciclo del nivel secundario.

Este proyecto, además, desarrolla y fortalece las capacidades en los jóvenes para identificar la realidad, comprender el funcionamiento del mercado, entender los procedimientos y desafíos que implica constituir, gerenciar y administrar una empresa, desarrollando habilidades de liderazgo y gerencia.

170 colegios públicos convocados
16 planes de negocio ganadores
170 estudiantes y 34 docentes beneficiados

Los ganadores reciben financiamiento para implementar su plan de negocio durante el año escolar. Adicionalmente, reciben la asesoría de un grupo de voluntarios del Banco. Al final del año escolar, se realiza una feria abierta al público para mostrar y vender sus productos.

Premio Nacional de Ciudadanía Ambiental

Organizado por el Ministerio del Ambiente. Es un certamen que tiene como objetivo identificar y reconocer el compromiso y los mejores desempeños ambientales de la ciudadanía, así como fomentar una cultura y uso sostenible de la diversidad natural, promoviendo la responsabilidad socio-ambiental y la ecoeficiencia.

Calor Patrio

En el 2011, por tercer año consecutivo, organizamos la campaña de solidaridad Calor Patrio, con la participación de todas las empresas del Grupo Scotiabank.

Como todos los años, las donaciones recaudadas, incluyendo al aporte institucional del Grupo, se canalizan a través de Cáritas del Perú, entidad ejecutora del proyecto, para mejorar las condiciones de vida de los pobladores de comunidades campesinas ubicadas en las zonas alto andinas del Perú, que son afectadas por la ola de frío, empeorando su situación de extrema pobreza.

	2009	2010	2011
Comunidades beneficiadas	Ccotaquite (Apurímac)	Callacami (Puno)	Parcco, Pararani y Apinuhaylla (Circa – Abancay)
Total habitantes beneficiados	250	250	258

Ahora los pobladores de estas comunidades cuentan con calefacción solar (muros trombe) para mantener sus viviendas con una temperatura mayor a la del exterior, cocinas mejoradas para evitar la contaminación, refrigeradoras ecológicas/alacenas que mantendrán en forma ordenada y en buen estado sus alimentos. Además, se les ha beneficiado con la instalación de huertos hortícolas, campañas de sanidad animal, talleres de fortalecimiento de capacidades, una campaña médica, capacitación técnica y tecnológica en todos los componentes para la continuidad del proyecto.

Oportunidades de negocios medioambientales

En el 2011, con el apoyo y financiamiento de Scotiabank, se creó la primera planta en el Perú de generación de energía eléctrica de Petramás en el relleno sanitario de Huaycoloro. Gracias a esta planta los gases contaminantes (metano) emitidos por el relleno sanitario serán capturados y transformados en energía renovable, generando ahorros equivalentes a 3.5 MM de toneladas de emisiones de dióxido de carbono cada 20 años. Así se beneficiará a muchos peruanos y se logrará un ambiente más saludable para todos.

Capacitación para funcionarios de Créditos en temas ambientales

En el 2011, con apoyo de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental se capacitó a 240 colaboradores del área de Créditos y de Negocios sobre los riesgos y las oportunidades que brinda el medio ambiente, de modo que se encuentren en capacidad de incorporar dentro de sus evaluaciones la variable ambiental.

OTROS

Campañas de Recaudación

Como parte de nuestras acciones de responsabilidad social, en el 2011 la red de agencias de Scotiabank y CrediScotia volvieron a estar a disposición de la Liga Peruana de Lucha Contra el Cáncer y Magia, instituciones que una vez al año desarrollan campañas de recaudación para sus obras a favor de los enfermos con cáncer. En cada campaña, Scotiabank complementa lo donado por colaboradores, clientes y público en general.



Campaña Anual de Navidad

Campaña navideña que promueve la recaudación de juguetes para ser destinados a organizaciones que albergan o brindan ayuda a niños de escasos recursos en las zonas donde Scotiabank Perú opera.

En esta campaña anual de Navidad el Banco dona un juguete por cada juguete donado por nuestros clientes y colaboradores. En los últimos 4 años (2008 – 2011) hemos logrado entregar un aproximado de 64,730 juguetes. Para la recaudación contamos con la participación de toda la red de agencias y sedes administrativas del Banco.

AGRADECIMIENTO

El Presidente y los miembros del Directorio desean expresar su agradecimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en ellos para la conducción del Banco durante el ejercicio 2011.

Asimismo, expresan su reconocimiento especial a los clientes por su confianza y permanente preferencia a los servicios que brinda la Institución. Del mismo modo, agradecen a los amigos, autoridades del sector financiero, y a los corresponsales del país y del exterior por su inapreciable apoyo.

Finalmente, manifiestan su reconocimiento a la gerencia, al personal del Banco y de sus empresas subsidiarias por el esfuerzo desplegado, por su dedicación y calidad de trabajo con el objetivo de brindar un mayor y mejor servicio a los clientes y a la comunidad en general, manteniendo su confianza en que conjuntamente se logrará llevar a cabo los planes de desarrollo del Banco, creando valor para la Institución y sus accionistas.

**INFORMACION
COMPLEMENTARIA**

**RESOLUCION CONASEV
No. 211-98-EF/94.11**

DATOS GENERALES

Denominación y Dirección

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

Constitución Social

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

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.p.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo 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 de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

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

Grupo Económico

Scotiabank Perú forma parte del Grupo The Bank of Nova Scotia (BNS), Banco internacional con sede en Toronto (Canadá).

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 575 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de 75 mil empleados que atiende a más de 19 millones de clientes en más de 55 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

La participación accionaria de BNS en Scotiabank Perú en forma directa e indirecta es de 97.71%.

Al cierre del ejercicio 2011, Scotiabank Perú cuenta con las siguientes empresas subsidiarias:

Empresa	Participación Accionaria (%)
CrediScotia Financiera S.A.	100.00
Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C.- SCI	100.00
Scotia Sociedad Agente de Bolsa S.A.	100.00
Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A.	100.00
Scotia Sociedad Titulizadora S.A.	100.00
Depósitos S.A.	100.00
Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A.	100.00

(ver página 32 de la Memoria)

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, asciende a la suma de S/. 2,271'287,550.00 representado por 227'128,755 acciones comunes y nominativas con derecho a voto, con un valor nominal de S/ 10.00 cada una, íntegramente suscritas y totalmente pagadas, pertenecientes a una sola clase y todas ellas con los mismos derechos.

Cabe señalar que el monto del Capital Social anterior ascendía a S/. 2,021'287,550.00 habiéndose incrementado en la suma de S/. 250'000,000.00, producto de la capitalización de parte de las utilidades del ejercicio 2010 aprobada por el Directorio de la institución en sesión del 25 de Agosto de 2011, en virtud a las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de Marzo de 2011; lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 12.37% por acción.

Previamente, por acuerdo de la antes referida Junta General, se aumentó el capital social en S/. 480'197,890.00, es decir de S/. 1,541'089,660.00 a S/. 2,021'287,550.00, por la capitalización de resultados acumulados comprometidos y no comprometidos de ejercicios de años anteriores, lo cual implicó la distribución de acciones liberadas a los accionistas por aproximadamente 31.16% por acción.

Las formalizaciones de ambos aumentos producidos en el ejercicio 2011 se detallan más adelante en el rubro Estatuto Social.

Por otra parte y con relación al pago de dividendos a favor de nuestros accionistas, en la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo del 2011 se aprobó -en cumplimiento de la Política de Dividendos aprobada oportunamente y de las normas estatutarias y legales vigentes- el pago de dividendos en efectivo a los titulares de acciones comunes emitidas por el Banco por la suma de S/. 204'059,007.84 correspondientes a utilidades del Ejercicio 2010, lo cual determinó que el monto del dividendo por acción sea de aproximadamente S/. 1.32.

Al 31 de diciembre del 2011, los principales accionistas del Banco por grupo económico son:

GRUPO / ACCIONISTA	PROCEDENCIA	PARTICIPACION (%)
GRUPO THE BANK OF NOVA SCOTIA (BNS)		
NW Holdings Ltd.	Bahamas	55.32%
Scotia Perú Holdings S.A.	Perú	40.07%
The Bank of Nova Scotia	Canadá	2.32%
Total Grupo BNS		97.71%
Otros		2.29%
TOTAL		100.00%

Estructura de Propiedad de Acciones con derecho a voto:

Tenencia	Número de Accionistas	Porcentaje de Participación	Total Acciones con derecho a voto	Acciones Comunes
Menor al 1%	2,279	2.29%	5'202,198	5'202,198

Entre 1% -5%	1	2.32%	5'266,071	5'266,071
Entre 5% - 10%	0	0.00%	0	-
Mayor al 10%	2	95.39%	216'660,486	216'660,486
Total	2,282	100.00%	227'128,755	227'128,755

Capitalización Bursátil

	Número De Acciones	Precio S/.	Capitalización en S/.	Tipo de Cambio	Capitalización en US\$
Al cierre de diciembre de 2011					
Acciones Comunes	227'128,755	36.50	8,290'199,557.50	2.696	3,074'999,835.87

COTIZACIÓN MENSUAL DE LAS ACCIONES Y VALORES REPRESENTATIVOS DE DEUDA DE SCOTIABANK EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA DURANTE EL AÑO 2011

SCOTIABANK PERU S.A.A.

Renta Variable

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2011				Precio Promedio S/.
			Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-01	78.00	74.50	78.00	68.52	74.62
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-02	74.50	70.00	76.00	68.00	71.79
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-03	70.00	70.00	73.00	68.00	70.52
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-04	70.00	55.00	70.00	51.00	54.99
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-05	55.00	57.00	60.00	54.00	57.74
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-06	55.70	45.05	55.70	43.51	48.95
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-07	45.30	58.00	58.00	45.30	51.45
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-08	58.00	59.90	59.90	51.00	54.80
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-09	48.00	42.70	48.00	42.18	45.80
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-10	42.00	47.98	48.00	40.75	45.46
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-11	41.90	40.00	41.90	37.00	39.21
PEP140001004	SCOTIAC1	2011-12	40.00	36.50	41.25	36.50	39.06

Renta Fija

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	COTIZACIONES 2011				Precio Promedio %
			Apertura %	Cierre %	Máxima %	Mínima %	
PEP14000D169	BWSSUB1F	2011-11	104.2060	104.2060	104.2060	104.2060	104.2060
PEP14000M038	SCOT1BC1A	2011-09	101.8726	101.8726	101.8726	101.8726	101.8726

VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
BONOS SUBORDINADOS

Denominación	Bonos Subordinados Ex Banco Wiese Sudameris
Emisión	Primera
Series	Siete series: A, B, C, D, E, F, G
Clase	Nominativos
Monto total autorizado	US\$ 70,000,000
Monto colocado	Serie A: US\$ 10,000,000 Serie B: US\$ 10,000,000 Serie C: US\$ 10,000,000 Serie D: US\$ 10,000,000 Serie E: US\$ 10,000,000 Serie F: US\$ 10,000,000 Serie G: US\$ 10,000,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2011)	Serie A: US\$ 10,000,000 Serie B: US\$ 10,000,000 Serie C: US\$ 10,000,000 Serie D: US\$ 10,000,000 Serie E: US\$ 10,000,000 Serie F: US\$ 10,000,000 Serie G: US\$ 10,000,000
Representación	Anotación en cuenta
Plazo	12 años
Fecha de redención	Series A,B,C,D,E,F: 27/06/2012 Serie G: 19/10/2013
Tasa de interés (Nominal anual)	Series A,B,C,D,E,F: 9.75% Serie G: 9.10%
Modalidad de amortización	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Trimestral, base 360 días

**VALORES EN CIRCULACIÓN INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES
BONOS CORPORATIVOS**

Denominación	Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda	Primer Programa de Bonos Corporativos			
		Primera	Tercera	Quinta	Sexta
Emisión	Primera	Primera	Tercera	Quinta	Sexta
Series	Dos series: A y B	Una serie: A	Una serie: A	Tres series: A, B y C	Una serie: A
Clase	Nominativos	Nominativos	Nominativos	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	S/. 60,000,000	S/. 100,000,000	S/. 150,000,000	S/. 150,000,000	S/. 150,000,000
Monto colocado	Serie A: S/. 30,000,000 Serie B: S/. 26'660,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 150,000,000	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000	Serie A: S/. 30,140,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2011)	Serie A: S/. 30,000,000 Serie B: S/. 26'660,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 150,000,000	Serie A: S/. 40,900,000 Serie B: S/. 25,150,000 Serie C: S/. 49,290,000	Serie A: S/. 30,140,000
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	5 años	5 años	5 años	5 años	3 años
Fecha de redención	Serie A: 26/03/2012 Serie B: 12/06/2012	Serie A: 18/04/2013	Serie A: 30/05/2013	Serie A: 22/05/2014 Serie B: 02/09/2014 Serie C: 25/11/2014	Serie A: 02/09/2012
Tasa de interés (Nominal anual)	Serie A: 5.68750% Serie B: 5.78125%	Serie A: 6.34375%	Serie A: 6.8125%	Serie A: 6.43750% Serie B: 6.59375% Serie C: 6.31250%	Serie A: 4.65625%
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos SBP		Segundo Programa de Bonos Corporativos SBP
	Sétima	Octava	Tercera
Emisión	Sétima	Octava	Tercera
Series	Una serie: A	Una serie: A	Una serie: A
Clase	Nominativos	Nominativos	Nominativos
Monto total autorizado	S/. 60,000,000	S/. 110,000,000	S/. 300,000,000
Monto colocado	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 75,920,000
Monto Vigente (Al 31 diciembre 2011)	Serie A: S/. 60,000,000	Serie A: S/. 100,000,000	Serie A: S/. 75,920,000
Representación	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta	Anotación en cuenta
Plazo	7 años	7 años	7 años
Fecha de redención	Serie A: 30/04/2017	Serie A: 23/07/2017	Serie A: 02/09/2018
Tasa de interés (Nominal anual)	Serie A: 7.1875%	Serie A: 7.3125%	Serie A: 6.78125%
Modalidad de amortización	Al vencimiento	Al vencimiento	Al vencimiento
Modalidad de pago de interés	Semestral, base 360	Semestral, base 360	Semestral, base 360

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, en concordancia con la Resolución SBS N° 672-97, al 31 de diciembre del 2011 el Banco tiene suscrito contratos con las empresas Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Class & Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo S.A. para efectuar la clasificación de Scotiabank Perú y sus instrumentos financieros.

Tomando como base la información financiera del Banco a junio del 2011, las citadas empresas otorgaron al Banco Scotiabank Peru S.A.A. las clasificaciones a detallar (últimas clasificaciones vigentes).

Clasificaciones Vigentes

	Apoyo (Fitch Ratings)	Class & Asociados S.A.
Rating de la Institución	A+	A+
Rating de los Instrumentos Financieros		
Depósitos a Plazo hasta un año	CP-1+ (pe)	CLA-1+
Depósitos a Plazo entre uno y dos años	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Segundo programa de Bonos Corporativos Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Primer Programa de Bonos de Arrendamiento Financiero Scotiabank Perú	AAA (pe)	AAA
Bonos Subordinados Banco Wiese Sudameris 1ª Emisión- Nivel 2	AA+ (pe)	AA+
Bonos Subordinados Banco Sudamericano 2ª. Emisión- nivel 2	AA+ (pe)	AA+
Acciones Comunes	1ª. (pe)	1ª Categoría
Perspectivas	Estable	Positivas

CLASIFICACION INTERNACIONAL
Grado de Inversión Internacional

En el año 2011 Scotiabank Perú consiguió la mejora de la clasificación del “Grado de Inversión Internacional” por la agencia internacional Standard & Poor’s, el cual nos elevó la calificación de “BBB-” a “BBB” en setiembre , así como por la agencia Fitch Ratings que nos elevó la calificación de “BBB” a “BBB+”, en noviembre 2011, siguiendo a los upgradings que ambas agencias efectuaron sobre el riesgo soberano de Perú.

La clasificación otorgada a Scotiabank Perú por Standard & Poor’s es similar al Riesgo Soberano (“BBB”), mientras que la de Fitch, Ratings nos ubica por encima del Riesgo Soberano.

La categoría de grado de inversión destaca la capacidad de nuestro Banco de cumplir sus compromisos financieros, como el pago de intereses, dividendos, pagos de principal y obligaciones con sus contrapartes.

La mejora de la clasificación nos permitirá contar con un acceso más amplio y en mejores condiciones al fondeo del mercado financiero internacional, y así poder seguir mejorando nuestra oferta a nuestros clientes.

	Standard & Poor’s	Fitch Ratings
Grado de Inversión a Scotiabank Perú	“BBB”	“BBB+”
Long-Term Counterparty Rating	BBB	
Long-Term Foreign Currency IDR		BBB+
Short-term Foreign currency IDR		F2
Long-Term Local Currency IDR		A
Short – Term	A-3	
Short-Term Local Currency IDR		F1
Support Rating		2
Individual		C
Rating OUTLOOK	Stable	Stable

DESCRIPCION DE OPERACIONES Y DESARROLLO

Objeto Social y Duración

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

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6519 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), que corresponde a la Actividad Bancaria Comercial y de Seguros.

El plazo de duración de Scotiabank Perú es indefinido.

Antecedentes de la Sociedad

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú el 13 de mayo de 2006 (como resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris). Sin embargo, su origen se remonta al 1 de marzo de 1943, fecha en que inició sus operaciones bajo la denominación de Banco Wiese Ltda., por lo que cuenta con 69 años de presencia en el sistema financiero nacional, en el que se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país.

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

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

Tratamiento Tributario

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

I. Impuesto General a las Ventas (IGV).

La Ley del Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Público para el año Fiscal 2011 - Ley N° 29628, prorrogó la tasa del 17% del Impuesto General a las Ventas hasta el 31.12.2011. Sin embargo, esta norma fue derogada por la Ley N° 29666, publicada el 20 de febrero de 2011 y vigente desde el 1 de marzo de 2011, fijándose como tasa del IGV el 16%. Recordemos que la tasa final aplicable es de dieciocho por ciento (18%), constituida por el IGV (16%) más el Impuesto de Promoción Municipal (2%).

Del mismo modo, las exoneraciones contenidas en los Apéndices I y II de la Ley del Impuesto General a las Ventas, se mantienen vigentes hasta el 31 de diciembre de 2012.

II. Impuesto a la Renta (IR).

El Banco podrá deducir las provisiones de colocaciones y cuentas por cobrar constituidas en tanto cumplan con los requisitos regulados en la Ley y Reglamento del Impuesto a la Renta.

Por otra parte, con fecha 31.12.2008 se publicó la Ley N° 29308 que prorroga hasta el 31.12.2011 diversas exoneraciones establecidas en el artículo 19° de la Ley del Impuesto a la Renta, tales como:

- 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 No. 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.

Asimismo, con fecha 23.12.2009 se publicó la Ley N° 29492, por el cual están exonerados hasta el 31.12.2011 las ganancias de capital provenientes de la enajenación de valores mobiliarios efectuadas por personas naturales, hasta por las primeras 5 UIT, en cada ejercicio gravable. Según lo dispuesto mediante Ley N° 29645 publicada el 30 de diciembre de 2010 y vigente desde el 01 de enero de 2011, dicha exoneración será aplicada a las ganancias de capital que constituyan renta de fuente peruana.

III. Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF).

Mediante el Decreto Legislativo N° 975, se modificaron diversos artículos de la Ley N° 28194, tales como las siguientes:

- Desde el 01.01.2008, el monto a partir del cual se deberá utilizar Medios de Pago será de tres mil quinientos nuevos soles (S/. 3,500) o mil dólares americanos (\$ 1,000).
- A partir de 01 de enero de 2010, la alícuota del ITF será de 0.05%.

Mediante Ley N° 29667, publicada el 20 de febrero 2011, se estableció que desde el 01 de abril de 2011 la alícuota del ITF será de 0.005%.

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° 252-2010-EF se fijó como Unidad Impositiva Tributaria UIT para el año 2011 el monto de Tres Mil Seiscientos Nuevos Soles (S/. 3,600).

Personal

Al 31 de diciembre de 2011 el Banco Scotiabank Peru S.A.A cuenta con 4,210 empleados. La distribución por tipo de cargo y por condición de permanentes y temporales es la siguiente:

Tipo de Cargo	2009	2010	2011
Gerencia	139	161	170
Funcionarios	1,234	1,033	1,146
Empleados	2,294	2,614	2,894
Total	3,667	3,808	4,210

Condición	2009	2010	2011
Permanentes	2,516	2,678	2,865
Temporales	1,151	1,130	1,345
Total	3,667	3,808	4,210

ADMINISTRACION

Directorio

En Junta General Obligatoria Anual de Accionistas realizada el 31 de marzo de 2011, fueron elegidos Directores los señores Peter Christopher Cardinal, Carlos González-Taboada, Roberto Santino Calda Cavanna, Raúl Salazar Olivares, Gianfranco Castagnola Zuñiga, James Edward Callahan Ferry y Néstor Francisco Blanco. Asimismo se eligió como Directores Alternos a los señores Timothy Paul Hayward (Alterno del Sr. Peter Christopher Cardinal) y Claudio Rubén Hernández (Alterno del Sr. James Edward Callahan Ferry). Los miembros del Directorio en la primera sesión realizada el 31 de marzo de 2011 eligieron como Presidente al señor Peter Christopher Cardinal y como Vicepresidente al señor Carlos González-Taboada.

Gerencia General

La Gerencia General de Scotiabank Perú se encuentra a cargo del Vicepresidente del Directorio señor Carlos González-Taboada desde el tercer trimestre del año 2003, quien en el año 2011 fue designado por The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) como Country Head Perú & Special Advisor, Latin America.

Cabe indicar que en la sesión de Directorio del 23 de junio de 2011 se informó sobre el alejamiento del señor Hubert de la Feld, quien se desempeñaba como Vicepresidente Senior (VPS) de Banca Corporativa y Mercado de Capitales, en razón a que asumió nuevas responsabilidades en la Banca Internacional de The Bank of Nova Scotia. Posteriormente se reincorporó a la institución, habiéndosele nombrado como VPS Chief Operating Officer (COO) en la sesión del Directorio del 17 de Noviembre de 2011.

En la sesión de Directorio del 23 de junio de 2011 se aprobó el nombramiento del señor Stephen J. Bagnarol como Vicepresidente Senior de Banca Corporativa y Comercial, quien venía desempeñando el cargo de Vicepresidente y Gerente General en Scotiabank Panamá.

Como consecuencia del próximo traslado del señor Guillermo Álvarez-Calderón -Vicepresidente Senior de Riesgos de la institución- al interior del Grupo Scotiabank hacia el Banco Colpatria en Colombia, para ocupar la posición de Chief Risk Officer & Deputy CEO de dicha entidad, en la sesión de Directorio del 14 de Diciembre se aprobó el nombramiento del señor Sergio Quiñones Franco como nuevo Vicepresidente Senior de Riesgos, cargo que asumirá luego de producirse el mencionado traslado del Sr. Álvarez Calderón.

En la sesión de Directorio del 27 de abril de 2011 se aprobó el nombramiento del señor César Calderón Herrada como Vicepresidente Senior de Operaciones y Administración, quien venía desempeñándose como Vicepresidente de dichas unidades.

Estatuto Social

Por acuerdo de la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de marzo de 2011, se aumentó el Capital Social de S/. 1,541'089,660.00 a la suma de S/. 2,021'287,550.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. En ese sentido, se formalizó dicho acuerdo mediante Escritura Pública de fecha 27 de julio de 2011, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Mario Gino Benvenuto Murguía e inscrito en el Asiento B00027 de la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de Lima. Cabe señalar que en la antes mencionada Junta General también se aprobó la modificación del artículo 6 del Estatuto Social relativo a los derechos de las acciones de la Sociedad, eliminando la mención que se hace en dicho artículo a las acciones preferentes ya redimidas, según acuerdo de la Junta General de Accionistas del 26 de marzo de 2009, pues en su oportunidad no se modificó la mención que se hace sobre ellas en el artículo 6 del Estatuto.

Asimismo y en mérito de las facultades delegadas por la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas del 31 de marzo de 2011, en la sesión de Directorio de fecha 25 de agosto de 2011 se aumentó el capital

social de S/. 2,021'287,550.00 a la suma de S/. 2,271'287,550.00, aprobándose consecuentemente la modificación del artículo 5 del Estatuto Social. Dicho Aumento de Capital fue debidamente formalizado mediante Escritura Pública de fecha 22 de setiembre de 2011, otorgada ante Notario Público de Lima Doctor Mario Gino Benvenuto Murguía e inscrito en el Asiento B00028 de la Partida Electrónica Nº 11008578, del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

Grado de Vinculación

Al 31 de diciembre del 2011, el Director señor Roberto Santino Calda Cavanna es padre del señor Rafael Calda Giurato, quien es miembro de la Plana Gerencial. Los miembros del Directorio considerados independientes son los señores Raúl Salazar Olivares, Roberto Santino Calda Cavanna y Gianfranco Castagnola Zúñiga.

Órganos Especiales

Comités del Directorio

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

El Comité de Auditoría es el órgano encargado de apoyar al Directorio en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del control interno del Banco y subsidiarias. Está conformado por tres miembros del Directorio -los señores Raúl Salazar Olivares, Peter Cardinal y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados-, asistiendo como participantes el Gerente General, el Auditor General Interno y, como invitado permanente, el Vicepresidente de Cumplimiento y Control.

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 Raúl Salazar Olivares, Peter Cardinal y Gianfranco Castagnola Zúñiga, bajo la presidencia del primero de los nombrados, el Gerente General, el Vicepresidente Senior de Riesgos, el Vicepresidente de Cumplimiento y Control, y el Gerente Principal de Riesgos de Portafolio.

Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

Los procesos judiciales y administrativos en los que ha participado el Banco durante el ejercicio 2011, 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. No se vislumbra el inicio de nuevos procesos de orden y naturaleza distintos a los antes señalados. En el periodo no se participó en ningún proceso arbitral que merezca ser destacado o tenga incidencia significativa en sus resultados.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DEL DIRECTORIO

PETER CHRISTOPHER CARDINAL

Presidente del Directorio de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 17 de marzo del 2010. Ha sido Director de marzo de 2006 a marzo de 2008.

Contador General Certificado, Universidad de Western Ontario. Presidente del Consejo de Administración del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de CV, México, de Scotiabank Puerto Rico, San Juan y de Scotiabank Chile; Director de BanCaribe, Venezuela y Scotiabank Colombia. Ha sido Vicepresidente Ejecutivo para América Latina de The Bank of Nova Scotia; Presidente del Consejo de Administración de Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. Institución de Banca Múltiple; Presidente de la Cámara de Comercio de Canadá en México; y Director del Banco Sudamericano S.A. en Perú y de Scotiabank El Salvador. Tiene 47 años de experiencia en el Grupo Scotiabank.

CARLOS GONZALEZ-TABOADA

Vicepresidente del Directorio y Gerente General de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 28 de agosto del 2003. Adicionalmente ha sido designado por The Bank of Nova Scotia como Country Head Perú & Special Advisor, Latin America.

Contador Público Nacional, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Comercio Exterior y Cambios, Forex Club International. Licenciado en Organización y Técnica Bancaria, Universidad Argentina de la Empresa, Argentina. Es Presidente del Directorio de CrediScotia Financiera S.A., Scotia Fondos Sociedad Administradora de Fondos S.A., Scotia Sociedad Titulizadora S.A., Depósitos S.A., Servicios, Cobranzas e Inversiones S.A.C., Promociones de Proyectos Inmobiliarios y Comerciales S.A., Scotia Perú Holdings S.A., Profuturo AFP S.A, Nuevo Banco Comercial S.A. (NBC) - Uruguay, Procesos de Medios de Pago S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA), y Atlantis S.A. – Buenos Aires; Presidente del Consejo de Administración del Banco de Antigua Guatemala y de Fundación de la Gente; Vicepresidente del Directorio de Inversiones Mobiliarias S.A. y de la Asociación de Bancos del Perú - ASBANC; Director de Scotiabank Chile; Director Titular de la Corporación Andina de Fomento (CAF); y Asesor y Presidente del Comité de Relación con el Mercado e Inversores de Banco Patagonia en Argentina. Ha ocupado cargos gerenciales en la Banca Commerciale Italiana, Milano; Banque Francaise et Italienne pour l'Amérique Du Sud, Paris; Banco Francés e Italiano, Buenos Aires; Banco Paraguayo de Comercio - Sudameris, Asunción; Banco Sudameris - Santiago de Chile; Banco Sudameris Paraguay S.A.; Banco Sudameris Argentina S.A.; Banco Patagonia Sudameris S.A., Buenos Aires; VISA Argentina S.A.; Generar AFP S.A.; Asociación de Bancos de Argentina; Asociación de Bancos del Paraguay; Latina de Seguros S.A.; Generali Compañía de Seguros S.A. y Mapfre Perú S.A.

ROBERTO SANTINO CALDA CAVANNA

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 09 de marzo del 2006.

Ha sido Presidente del Directorio del Banco Sudamericano S.A. desde enero de 1993 hasta marzo del 2006.

Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú. Es Presidente del Directorio de San Gimignano S.A., Inversiones Volterra S.A., Finsena S.A., Ausonia S.A., Edificios Aurora S.A., Agrícola Fundo Reyes S.A.C., Inversiones Santa Clara S.A., Administradores Generales S.A. e Inmobiliaria Porto Rotondo S.A.C.; y Director de Cerámica Lima S.A. Ha sido Presidente de Corporación Cerámica S.A., Mapfre Perú y Mapfre Perú Vida; y Director de Inversiones Centenario, ASBANC y CONFIEP.

JAMES EDWARD CALLAHAN

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 26 de marzo del 2009 y anteriormente Director Alternativo desde setiembre del 2006.

Licenciado en Ciencias Políticas, State University of New York, USA. Diploma de Estudios Avanzados en Administración Pública Comparativa, College D'Europe, Bélgica. MBA, Syracuse University, USA. Es Gerente General de Scotiabank Chile; Director de la Cámara Canadiense, de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) y del Instituto de Estudios Bancarios (IEB). Ha sido Vicepresidente del Directorio del Banco de Desarrollo, Chile; Presidente de AmCham en Chile y en México; Director Gerente de Bank Boston, México, y Director del Banco Sudamericano S.A., Perú. Tiene más de 35 años de experiencia en banca internacional.

GIANFRANCO CASTAGNOLA ZUÑIGA

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 29 de marzo del 2007.

Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico. Master en Public Policy, Universidad de Harvard, U.S.A.

Es Presidente Ejecutivo de APOYO Consultoría y Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI, ACISA y AC Pública. Es Director de Austral Group, Cementos Pacasmayo, Saga Falabella, Redesur, Maple Energy, Lima Airport Partners, Camposol, IKSA (Lima Cargo City) y Esefi Perú. Ha sido Director del Banco Central de Reserva del Perú y del Fondo Consolidado de Reservas; Presidente de la Cámara de Comercio Italiana; y Director de diversas instituciones sin fines de lucro.

RAUL SALAZAR OLIVARES

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 6 de setiembre de 1999. Ha sido Presidente del Directorio.

Bachiller en Economía, Universidad San Luis Gonzaga de Ica, Perú. Master of Science in Economic, Iowa State University, USA. Es Director de Profuturo AFP S.A., Quimpac S.A., Macroconsult S.A., Macroinvest S.A., Macrogestión S.A., Pesquera Diamante S.A. y British American Tobacco. Ha sido Director Ejecutivo Alternativo del Fondo Monetario Internacional, Presidente Ejecutivo del Fondo Andino de Reservas; Director de Royal & SunAlliance - Seguros Fénix, Royal & SunAlliance Vida, Sindicato Pesquero S.A., Perú Plast S.A., Capital Investments Sociedad Administradora de Fondos de Inversión y Agroindustrial Lima.

NÉSTOR FRANCISCO BLANCO

Director de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 31 de marzo del 2011. Ha sido Director Alternativo desde marzo hasta mayo de 2010.

Maestría en Administración de Negocios en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados Darden en la Universidad de Virginia, Charlottesville, Estado de Virginia, U.S.A. Licenciado en Contabilidad de la Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela. Es Vicepresidente para la Región de América Latina de The Bank of Nova Scotia en Toronto, Canadá, en el que anteriormente ha sido Director de Fusiones y Adquisiciones de Banca Internacional.

TIMOTHY PAUL HAYWARD

Director Alternativo de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 21 de setiembre del 2006.

Es graduado del Programa Avanzado de Administración de Empresas de Harvard, USA. Es Contador Público. Es Director de México Scotiabank Inverlat S.A. Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Scotiabank Inverlat. Ha sido Vicepresidente Ejecutivo y Director Administrativo de Banca Internacional de The Bank of Nova Scotia, responsable de las Áreas de Finanzas, Sistemas, Operaciones y Adquisiciones; y Director Alternativo de Scotiabank México, Grupo



Financiero Scotiabank Inverlat S.A. de C.V., Scotiabank Inverlat S.A. y Scotia Inverlat Casa de Bolsa S.A. de C.V.

CLAUDIO RUBEN HERNANDEZ

Director Alterno de Scotiabank Perú S.A.A. desde el 26 de marzo del 2009.
Contador Público Nacional, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Programa de Desarrollo Directivo en el Instituto de Altos Estudios Empresariales, Argentina. Es Vicepresidente de Scotiabank Chile. Ha sido Director del Banco de Desarrollo, Chile; Director Alterno de Profuturo AFP S.A.; Country Head por The Bank of Nova Scotia, en Argentina; Vicepresidente de Group Treasury, Canadá; y Director de Finanzas de Scotiabank Quilmes S.A. y de Mercado Abierto Electrónico S.A., Argentina.

TRAYECTORIA PROFESIONAL DE LA PLANA GERENCIAL

CARLOS GONZÁLEZ-TABOADA

Vicepresidente del Directorio y Gerente General
(Ver Directorio)

HUBERT DE LA FELD

Vicepresidente Senior & Chief Operating Officer desde Noviembre de 2011. Se desempeñó como Vicepresidente Senior a cargo de Banca Corporativa y Mercado de Capitales desde setiembre de 2009 y anteriormente responsable de la Banca Retail desde agosto de 2002.

Doctorado en Ciencias Políticas, Università degli Studi di Padova, Italia. Diplomado en Relaciones Internacionales, Universidad John Hopkins - Bologna Center, Italia. Bachiller en Maturita Classica - Liceo Marco Polo - Collegio Navale F. Morosini - Venezia, Italia. Vicepresidente del Directorio de Profuturo AFP S.A.; Director de Procesos Medios de Pago S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA) y La Fiduciaria S.A.. Ha sido Gerente General de Banque Sudameris Paraguay y de Banque Sudameris Miami, y Director Ejecutivo responsable del Sector Retail del Banco Sudameris Brasil; así como Presidente del Directorio de Titulizadora Peruana Sociedad Titulizadora S.A.; Presidente de la Cámara de Comercio Italiana del Perú y Secretario de la Cámara de Comercio Perú Canadá.

GUILLERMO ALVAREZ-CALDERÓN MELENDEZ

Vicepresidente Senior de Riesgos desde diciembre de 2010 -a cargo de Créditos desde mayo de 2006, de la Banca Especial desde abril de 2010 y de Riesgos de Mercado y Operativo desde diciembre de 2010-. Ha ocupado en el Banco Sudamericano los cargos de Gerente Central de Riesgos y de Negocios.

Master y Bachiller en Economía, The University of Texas, Austin, USA. Ha sido Vicepresidente de Negocios y de Riesgos de Citibank Perú y Vicepresidente Regional de Citibank en Nueva York.

STEPHEN J. BAGNAROL

Vicepresidente Senior de Banca Corporativa y Comercial desde Junio de 2011.

Bachiller en Ciencias Políticas y Psicología, York University, Canadá. MBA York University, Canadá. Anteriormente se ha desempeñado como Vicepresidente y Gerente General en Scotiabank Panamá

RAFAEL CALDA GIURATO

Vicepresidente Senior de Banca Retail desde setiembre de 2009 y anteriormente Vicepresidente de Tarjetas de Crédito y Débito desde mayo de 2006. Ha ocupado en el Banco Sudamericano los cargos de Presidente del Comité de Riesgo Crediticio, Gerente de Planeamiento Estratégico y Tesorería, durante el año 2003, y Gerente de Banca Minorista, desde febrero del 2004 hasta mayo de 2006.

Economista, Universidad Adelphi Garden City, New York, USA. Es Vicepresidente de Inversiones Volterra S.A.; Director de Profuturo AFP S.A., Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA), San Gimignano S.A., Plascorp S.A. y Visanet. Ha sido Director del Banco Sudamericano, Generali Perú Cía. de Seguros y Politubo S.A.

CÉSAR CALDERÓN HERRADA

Vicepresidente Senior de Operaciones y Administración y previamente Vicepresidente de Operaciones y Administración desde marzo de 2003.

Magíster en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. Programa de Alta Dirección, Universidad de Piura. Es

Director de Profuturo AFP S.A.; y Director Alterno de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA). Ha ocupado otros cargos gerenciales en el Banco en Productos Comerciales, Organización y Tecnología. Anteriormente se ha desempeñado profesionalmente en el Banco de Crédito del Perú, Instituto San Ignacio de Loyola y Pontificia Universidad Católica del Perú.

RINA ALARCÓN CACERES

Vicepresidente de Recursos Humanos desde mayo de 2006. Anteriormente ocupó los cargos de Gerente de Administración y Gerente de Distribución y Ventas en el Banco Sudamericano. Ingeniera Industrial, Universidad de Lima, Perú. Magíster en Administración, ESAN, Perú. Ha sido Gerente General de La Real Compañía de Seguros y Gerente Comercial de Seguros Masivos Finisterre para el Grupo MAPFRE. Fue Gerente General y responsable del lanzamiento de NATURA en el Perú. Trabajó como Gerente de Desarrollo Organizacional y Gerente de Proyectos en el Grupo DROKASA, así como Jefe de Organización y Métodos en FARMINDUSTRIA. Ha desarrollado consultorías en Recursos Humanos en el Sector Asegurador y Minero. Ha sido Profesor Asociado de Finanzas en la Universidad de Lima, Perú.

LUIS BIANCHI CALDERÓN

Vicepresidente de Banca Empresa desde mayo de 2006. Anteriormente se desempeñó como Gerente de la División de Créditos desde diciembre del 2002 y como Gerente de Medianas Empresas desde setiembre de 1999.

Magíster en Dirección Estratégica de Empresas, CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Contador Público Colegiado. Auditor Independiente. Post Grado en Desarrollo Directivo, Universidad de Piura, The CEOs' Management Program, North Western University (Kellogg School of Management). Director de Equifax Perú S.A. y miembro del Consejo Directivo del Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad del Pacífico. Ha ocupado cargos gerenciales en Banesco, Banco de Comercio, Banco del Sur del Perú y Banco de Lima Sudameris.

MICHAEL COATE

Vicepresidente de Finanzas desde febrero de 2009 y anteriormente Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones desde mayo de 2006.

Chartered Accountant de Australia, Licenciado en Finanzas y en Contabilidad por Seattle Pacific University. Es Director Gerente General de Scotia Perú Holdings S.A., Director Suplente de Profuturo AFP S.A. y Director en Nuevo Banco Comercial-NBC Uruguay. Ha trabajado en Scotiabank México, Scotiabank Canadá, Scotiabank Sud Americano S.A., Chile y Scotiabank Argentina. Anteriormente fue consultor de Administración de Riesgos Estratégicos y de Mercado en PriceWaterhouseCoopers, Argentina, y de Coopers & Lybrand, Australia.

LUIS FELIPE FLORES ARBOCCO

Vicepresidente de Tesorería desde Agosto de 2010, reportando directamente a la Gerencia General desde Junio de 2011. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente de Tesorería desde Mayo de 2006 y Gerente de Finanzas de Mercado de Capitales desde Noviembre de 2005.

Bachiller en Economía, Universidad de Lima. Programa de Desarrollo Directivo, Universidad de Piura. Ha sido Head de Global Markets en el Banco Standard Chartered, y Gerente de Tesorería del Banco Financiero.

FLOR OLANO IDROGO

Vicepresidente de Auditoría, Seguridad e Investigaciones desde enero de 2009. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Auditoría de Oficinas Ejecutivas y Operaciones Centrales; así como Director en el Departamento de Auditoría de The Bank of Nova Scotia en Toronto.

Contador Público Colegiado, Universidad de Lima. Se ha desempeñado profesionalmente en Arthur Andersen y en Citibank, así como en el Banco Sudamericano desempeñando los puestos de Gerente de Auditoría Interna y Gerente de Contraloría.

FRANCISCO RIVADENEIRA GASTAÑETA

Vicepresidente de Asesoría Legal y Secretaría General y previamente Gerente de Asesoría Legal Institucional desde mayo de 2003, así como Secretario General del Banco desde julio de 2002. Ingresó a la institución en junio de 1995.

Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración de Empresas con concentración en Finanzas, Universidad del Pacífico. Es Director de Profuturo AFP S.A.; y Director Suplente de Scotia Perú Holdings S.A. Ha ocupado cargos gerenciales en los Servicios de Fideicomiso y de Banca de Inversión en la institución y previo a su ingreso al Banco se ha desempeñado profesionalmente en la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI) y Estudios Jurídicos privados.

JUAN MANUEL SANTA MARÍA STEIN

Vicepresidente de Marketing desde octubre de 2007. Responsable de las áreas de Productos Retail, Segmentos e Inteligencia Comercial, Servicios de Marketing, Calidad e Investigación de Mercados y Planeamiento de Marketing del Banco. Ingresó a la institución en junio de 2000 con el cargo de Gerente Comercial de Banca de Consumo.

Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima, Perú. Maestría en Administración de Empresas, Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). Programa de Dirección Comercial PDC, Universidad de Piura.

Es Director de Procesos de Medios de Pago S.A., ; y Director Suplente de Profuturo AFP S.A. y de Servicios Bancarios Compartidos S.A. (UNIBANCA).

Ha sido Director Comercial, Gerente de Marketing, Gerente de Productos y Gerente de Desarrollo de Orión Banco.

ALEX ZIMMERMANN NOVOA

Vicepresidente de Cumplimiento y Control desde mayo de 2006. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente Central de Administración y Finanzas en el Banco Sudamericano.

Economista, Universidad del Pacífico. MBA Katholieke Universiteit Leuven, Bélgica. Chartered Financial Analyst (CFA) Level 1. Ha sido Director de la Bolsa de Valores de Lima; Director Alterno de la Cámara de Compensación Electrónica S.A.; Gerente de Inversiones en AFP Unión, AFP El Roble y AFP Providencia; Gerente Adjunto de Financiera Peruana S.A. - Interfip; Funcionario de Private Banking y Administrador de Portafolios en Union Bank of Switzerland UBS, Zurich, Suiza; entre otros.

GINA ISABEL RODRIGUEZ LARRAIN SALINAS

Gerente Principal de Relaciones Institucionales y Responsabilidad Social desde julio 2011. Anteriormente ocupó el cargo de Gerente de Proyección Institucional y Corporativa.

Ha seguido estudios de Administración en Babson College - Boston USA, Identidad Corporativa en la Universidad de Lima, Análisis de Estados Financieros en CENTRUM y Contabilidad Gerencial en ESAN. Ha sido Directora Ejecutiva de la Asociación Operación Sonrisa; y Gerente de Imagen y Relaciones Institucionales del Banco Sudamericano.

LUCIA LENCE WONG

Customer Ombuds Officer desde mayo de 2006, habiéndose desempeñado adicionalmente en forma interina el cargo de Gerente de Relaciones Institucionales y Corporativas desde el 4 de julio 2009 al 15 de julio de 2011.



Economista, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Magíster en Administración Estratégica de Empresas en CENTRUM, Católica. Programas de especialización en la Escuela de Administración para Graduados (ESAN), Pontificia Universidad Católica del Perú e IBM del Perú. International Coach certificada por International Coaching Community C 4134. Certificada como Trainer of Fundamentals of Coaching Excellence por Horn. Ha ocupado otros cargos en la División informática y ha sido Gerente de Recursos Humanos desde Setiembre de 1999 a mayo del 2006.

CAMBIO EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Durante el ejercicio 2011 no se han producido cambios de los principales funcionarios contables ni de auditoría. En Directorio del 23 de junio de 2011 se aprobó la designación de Caipo y Asociados Sociedad Civil, firma miembro de KPMG International, como Auditores Externos del Banco y de sus Subsidiarias para el ejercicio 2011.