

Crediscotia Financiera S.A.

Informe Semestral

Rating

| | Rating Actual | Rating Anterior |
|---|---------------|-----------------|
| Depósitos CP (1) | CP-1+(pe) | CP-1+(pe) |
| Depósitos LP (1) | AA(pe) | AA(pe) |
| 4to Programa de Certificados de Depósito Negociables (1) | CP-1+(pe) | CP-1+(pe) |
| 2do Programa de Bonos Corporativos (1) | AA(pe) | AA(pe) |
| 1ra Emisión del Primer Programa de Bonos Subordinados (1) | AA-(pe) | AA-(pe) |

Con información financiera a junio 2018

(1) Clasificaciones otorgadas en Comités de fechas 26/09/2018 y 27/03/2018

Perspectiva

Estable

Institución Financiera

| Cifras en S/ Miles | Jun-18 | Dic-17 | Jun-17 | Dic-16 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Activos | 4,613,228 | 4,528,148 | 4,146,026 | 4,097,631 |
| Patrimonio Neto | 844,150 | 832,780 | 715,157 | 681,170 |
| Resultado Neto | 120,466 | 200,003 | 82,299 | 161,990 |
| ROAA | 5.3% | 4.6% | 4.0% | 4.0% |
| ROAE | 28.7% | 26.4% | 23.6% | 25.9% |
| Ratio Capital Global | 18.0% | 15.9% | 17.0% | 14.2% |

*Fuente: Crediscotia

Metodologías aplicadas

Metodología de Instituciones Financieras (03-2017)

Analistas

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

Soledad Mora
soledad.mora@aai.com.pe
 (511) 444 5588

Perfil

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

A junio 2018, la Financiera contaba con una cuota de 5.3% y 7.1% en el total de colocaciones de tarjetas de crédito y préstamos personales, respectivamente en el sistema de bancos y financieras.

Fundamentos

Los ratings otorgados reflejan la buena performance mostrada por CSF en los últimos años, evidenciando un crecimiento sostenido con una adecuada gestión de riesgos, grandes eficiencias en costos y atractivos retornos.

Soporte de la Matriz: CSF cuenta con el sólido respaldo de su accionista *Bank of Nova Scotia* (BNS) (AA- por FitchRatings), a través del Scotiabank Perú (SBP). El Grupo ha mostrado su compromiso a través de fuertes inyecciones de capital y transferencia tecnológica y operativa. Por otro lado, los negocios de Crediscotia (Consumo y Empresas), se alinean perfectamente con los segmentos donde el Grupo viene expandiéndose. Así, CSF se mueve dentro de un marco que se encuentra perfectamente alineado con las políticas del Grupo. La Clasificadora reconoce la importancia de SBP y su subsidiaria CSF para el Grupo y su desarrollo en la región.

Crecimiento Sostenido y Altamente Rentable: El primer semestre del 2018 estuvo acompañado de un entorno económico favorable para la reactivación de la economía y recuperación del consumo. Es así que en los últimos 12 meses a junio 2018, la Financiera ha conseguido incrementar los márgenes y mantener altos retornos mediante el impulso de los productos más rentables con una mora controlada. De esta manera, las colocaciones y la utilidad neta se incrementaron en 11.2% y 46.4%, respectivamente; generando un ROAA de 5.3%, y ubicándola como la institución financiera más rentable del sistema de bancos y financieras. Adicionalmente, la Clasificadora destaca la mejora en los ratios de eficiencia producto de la mayor escala de operaciones y de las sinergias operativas en cuanto a sistemas de soporte y tecnología de la información que obtiene del Grupo.

Adecuado Fondeo y Holgada Capitalización: CSF cuenta con un fondeo gradualmente diversificado y holgados niveles de capitalización. El fondeo se compone en su mayoría de depósitos del público el cual a su vez se encuentra concentrado en personas jurídicas; sin embargo, la Financiera es consciente que necesita conseguir una mayor diversificación y atomización del fondeo por lo que hacia el futuro deberán realizar esfuerzos para impulsar los depósitos de personas naturales. Por otro lado, el soporte explícito que brinda el grupo a la Institución se ve reflejado en el otorgamiento de adeudados que brinda la matriz y el alto nivel de Patrimonio en el fondeo, dado el adecuado ratio de capitalización de las utilidades (2016: 60%; 2017: 60%). A junio 2018, el Ratio de Capital Global se incrementó a 18.0%, siendo el más alto entre sus pares.

Elevados niveles de riesgo y morosidad: A pesar de los esfuerzos significativos realizados por la Gerencia para una mejor gestión de riesgo crediticio, éste continúa siendo elevado en comparación a sus pares. Así, no obstante la economía nacional en el primer semestre del año mostró una reactivación en el consumo, aún se cuenta con un bajo performance en el comportamiento de pagos. Como consecuencia, la cartera pesada se incrementó de 11.5% en junio 2017 (altamente afectada por El Niño) a 12.3% al cierre de junio 2018; a su vez, CSF reporta altos niveles de castigos (10.9%), lo cual hace que mantenga niveles de riesgo más altos respecto a sus pares. Asimismo, la provisión sobre la cartera pesada se redujo a 95.3%. Respecto a esto, la institución reconoce la importancia de mantener un equilibrio entre los niveles de morosidad y el apetito al riesgo del accionista, por ello realiza constantes esfuerzos para desarrollar *softwares* más eficientes que le permitan controlar los riesgos de crédito en tiempo real. Asimismo, la Clasificadora espera que la entidad vuelva a su política conservadora de mantener la cartera pesada 100% provisionada, dado el riesgo que presentan los créditos de consumo.

Liquidez: si bien la institución cumple con los ratios de liquidez exigidos por el regulador, éstos se encuentran por debajo de su matriz. La Institución viene realizando planes para mejorar su ratio de cobertura de liquidez (RCL), el cual mejoró a 100.9% a junio 2018 (Dic.17: 97.6%), cumpliendo anticipadamente con el 100% exigido por el regulador a partir de enero 2019 (2018: 90%). Cabe señalar que CSF cuenta con el respaldo del grupo SBP y líneas de crédito disponibles en otras instituciones.

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

¿Qué podría modificar la clasificación?

Una acción positiva del Rating podría derivarse de una mejora sostenida en el perfil de riesgo del portafolio con ratios de cobertura de la cartera pesada por encima del 100%, holgados ratios de capitalización, una mayor atomización de sus fuentes de fondeo y holgados ratios de liquidez.

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

■ Perfil

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

CSF es subsidiaria de *Bank of Nova Scotia (BNS)*, a través del Scotiabank Perú S.A. BNS es el tercer grupo financiero más importante de Canadá. Actualmente, tiene un *rating* internacional de AA- con perspectiva estable otorgado por *FitchRatings*, y ratificado en octubre 17.

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

Por su parte, Scotiabank Perú, siendo la tercera inversión más grande del grupo fuera de Canadá y luego de México y Chile, es el tercer banco del sistema bancario peruano con una participación de 17.7% y 16.4% en créditos directos y depósitos, respectivamente, a junio del 2018. Cuenta con un *rating* de largo plazo de AAA (pe), mientras que a nivel internacional cuenta con un *rating* de A+ en moneda local y A- en moneda extranjera con perspectiva estable otorgado por *FitchRatings*. Cabe resaltar que el IDR LC de A+ se encuentra por encima del IDR LC de Perú (A-), y constituye el *rating* internacional más alto del sistema bancario y uno de los más sólidos de la región. Lo anterior, fundamentado en el soporte de su casa matriz, el cual es uno de los bancos más sólidos del mundo, teniendo una cartera con más de 23 millones de clientes.

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

Estrategia

El objetivo del Grupo en Perú es mantenerse en el liderazgo del sistema financiero en términos de rentabilidad, participando en los sectores con mayor margen y potencial de crecimiento. Para ello se implementó una estrategia de segmentación en la banca minorista entre el Banco y la Financiera, donde Crediscotia es el canal especializado en atender a los clientes de consumo y microempresas de segmentos más bajos y de manera masiva, principalmente enfocado a los estratos socioeconómicos B, C y D. Cabe destacar que SBP y CSF se ubican en el primer lugar del sistema en cuanto a préstamos personales con una cuota de mercado de 23.4% (SBP: 16.3% y CSF: 7.1%) y la segunda posición en el segmento minorista con una cuota de 17.4%.

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

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

El primero se enfoca en créditos de consumo a través de i) Préstamos en Efectivo, que incluyen los Préstamos de Libre Disponibilidad (LD) y Créditos para la adquisición de bienes en establecimientos afiliados; y, ii) Tarjeta de Crédito a través de la Tarjeta Única Visa, Tarjeta de Crédito Tommy Hilfiger y Tarjeta Única Makro. La Financiera, junto con los establecimientos afiliados, desarrollan campañas promocionales para apoyar la transaccionalidad con su tarjeta. Las dos primeras tarjetas permiten disponer el 100% de la línea de crédito en efectivo y permiten realizar pagos en periodos de 2 hasta 36 meses; la última tiene uso exclusivo en tiendas Makro y permite acceder a financiamiento y promociones dentro de las tiendas a nivel nacional.

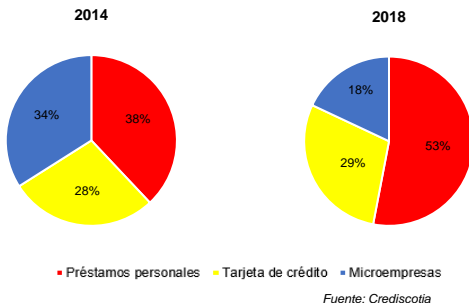
Por otro lado, el negocio de empresas comprende los créditos a microempresas como son la Línea de Capital de trabajo, préstamos de capital de trabajo y de activo fijo; estos son atendidos por funcionarios y asesores de negocios y están sujetos a una evaluación crediticia.

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

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

Es por ello que desde finales del 2012 la Financiera priorizó repotenciar las operaciones de consumo, con énfasis en los préstamos personales de libre disponibilidad, los cuales habían mostrado una relación rentabilidad-riesgo acorde con lo deseado por la Financiera; mientras que las operaciones de créditos a microempresas venían mostrando un deterioro. Con dicho objetivo se trabajó en los últimos años en recomponer el portafolio priorizando el segmento de consumo y disminuir gradualmente la participación del segmento microempresa. A junio 2018, el portafolio estaba compuesto en su mayoría por Préstamos Personales, Tarjeta de crédito y Microempresa. Es importante mencionar que pese a la disminución de los créditos a microempresa, la

Financiera no tiene planeado eliminar este segmento ya que le brinda una mayor diversificación, atomización y la posibilidad de atraer a los clientes hacia otros productos.



La principal fortaleza de la Financiera se basa en un adecuado manejo de riesgos e inteligencia comercial a través de tecnologías de la información, integración con las políticas de la matriz, y una eficaz gestión comercial con los más de 1.3 millones de clientes que posee.

CSF se apoya en una red consolidada de canales, conformada por canales físicos, banca telefónica, banca por internet y cajeros automáticos. A junio 2018, contaba con 222 oficinas (220 al cierre del 2017). Las oficinas representan el canal físico y están compuestas de 99 agencias (de las cuales 12 están ubicadas en Makro), 110 oficinas especiales ubicadas en tiendas retail, 4 oficinas en Centros de Negocio y 9 Oficinas Compartidas con el Banco de La Nación y SBP.

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

Por otro lado, el número de trabajadores se redujo a 2,726 al cierre del año (2,745 a diciembre 2017), debido a la política de optimización y eficiencia que ha venido aplicando el Grupo.

Para el 2018, la Financiera continúa manteniendo los lineamientos establecidos por el Grupo pero con un mayor enfoque en el cliente. De esta manera, el desempeño futuro tendrá como objetivo: i) mantener el modelo de inteligencia comercial y riesgos que viene gestionando; ii) mejorar la amplitud, diversidad y despliegue del liderazgo; iii) mejorar el servicio a los clientes en cuanto a eficiencia en el servicio y transparencia en la información; iv) realizar nuevas alianzas estratégicas para obtener mayor cobertura; y, v) reducir los costos estructurales.

Gobierno Corporativo

El Directorio de la Financiera está compuesto por seis miembros de los cuales dos son Directores Independientes. Existen tres Comités de Directorio, el Comité de Auditoría, el

Comité de Control de Riesgos y el Comité de Remuneraciones, que lo integran directores de la Financiera, miembros de la Gerencia de la Financiera e invitados permanentes, pertenecientes a la Gerencia del Scotiabank Perú.

A nivel de Gerencia, se cuenta con el Comité de Gerencia; Comité Ejecutivo; y, Comité de Rentabilidad y Productividad. Los miembros de estos comités incluyen la Gerencia de CSF, así como la Gerencia de SBP.

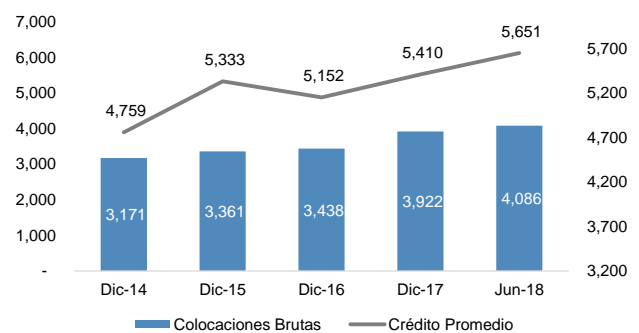
En la actualidad, tanto el Banco como la Financiera se encuentran altamente integrados con Canadá en lo que se refiere a Gobierno Corporativo, Administración de Riesgo y Plan de Contingencia de Continuidad de Negocio.

Desempeño

Durante el primer semestre del 2018 se observó una recuperación de la economía peruana, con un mayor dinamismo del consumo y la demanda interna. Esto se vio reflejado en la mayor tasa anual de crecimiento de los créditos de consumo del sistema bancario de 9.2% a junio 2018 vs. 5.2% en el 2017. Cabe señalar que el mayor crecimiento también se dio por el efecto rebote, dado que el primer semestre del 2017 estuvo afectado por el fenómeno El Niño (FEN) y la inestabilidad política ante la vacancia presidencial.

Por su parte, la Financiera mantuvo la estrategia de crecimiento a tasas por encima que el sistema, que le permita ser la líder en eficiencia y accesibilidad en créditos de consumo a los segmentos B, C y D del país. Así, las colocaciones crecieron en 11.2%, en términos anuales, alcanzando la suma de S/ 4,086 millones al cierre de junio 2018.

Evolución Colocaciones Brutas y Crédito Promedio



El crecimiento estuvo liderado por los créditos personales (no revolventes) y tarjetas de crédito con tasas anuales de 26.4% y 13.8% respectivamente, mientras que los créditos a las Pymes se redujeron en 19.5%, de manera tal que la

cartera de consumo pasó a representar el 81.2% de las colocaciones totales (74.1% a junio 2017).

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

Cabe señalar que en agosto del 2017, se cerró una importante alianza con Makro, el *retailer* mayorista de consumo masivo más importante de Perú. Esta alianza permitió a CSF expandir la red de canales ya que cuenta con agencias en Makro, a través de las cuales se colocan alrededor de 5 mil tarjetas por mes. A partir de marzo del 2018, con la salida de Ripley, la alianza es exclusiva con CSF; por lo que se espera que los créditos de consumo sigan liderando el crecimiento.

Margen de Intermediación: A junio 2018, los ingresos por intereses de cartera de créditos ascendieron a S/ 653.4 millones, mayor en 15.4% respecto al mismo periodo del año anterior. Este incremento se debe al impulso de las colocaciones de préstamos de consumo (revolvente y no revolvente). Por otro lado, si bien los créditos en efectivo (no revolventes) tienen una tasa promedio inferior a los créditos con tarjeta de crédito, generan mayor rentabilidad a la Financiera, dado el bajo costo operativo.

Por otro lado, los gastos financieros a junio del 2018 ascendieron a S/ 69.4 millones, inferiores en 13.5% a los registrados a junio 2017, como consecuencia de la disminución de la tasa de interés de referencia del BCRP y a la mejor gestión del fondeo; así, se cancelaron los adeudos con COFIDE y se tomaron más adeudos con Scotiabank con menor costo financiero para la empresa.

De esta manera, el margen financiero bruto tuvo un incremento de 3.5pp a junio 2018 respecto al mismo periodo del año anterior y alcanzó el 89.4%, el más alto entre sus pares.

| | Banco Cencosud | | Financiera OH1 | | Crediscotia | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
|--|----------------|--------|----------------|--------|-------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 |
| Margen Financiero Bruto | 86.6% | 88.3% | 86.3% | 88.4% | 85.8% | 89.4% | 87.7% | 86.1% | 84.5% | 85.6% |
| Provisiones / Ingresos Totales(*) | 30.9% | 38.9% | 27.3% | 29.1% | 32.4% | 32.1% | 33.8% | 28.5% | 30.8% | 28.4% |
| Provisiones / Utilidad Oper. sin prov. | 34.8% | 43.2% | 31.7% | 32.9% | 37.1% | 35.5% | 38.4% | 32.1% | 36.2% | 33.1% |
| Prima por Riesgo | 17.9% | 24.8% | 14.4% | 14.0% | 11.6% | 12.0% | 5.0% | 4.5% | 6.0% | 5.3% |
| (Ingr. SSFF + Otros Ingr.) / Ingresos T. (*) | 16.9% | 15.3% | 8.0% | 9.3% | 11.5% | 10.5% | 13.1% | 23.7% | 10.4% | 9.2% |
| (Ingr. SSFF + Otros Ingr.) / Gastos Adm. | 33.1% | 35.7% | 18.8% | 26.2% | 32.7% | 31.4% | 34.7% | 52.9% | 28.0% | 24.2% |
| Ratio Eficiencia (**) | 67.1% | 53.9% | 50.6% | 42.6% | 40.4% | 37.4% | 50.0% | 55.1% | 52.0% | 52.1% |
| Utilidad Neta / Total Ingresos (*) | 2.2% | 3.8% | 6.2% | 10.5% | 12.9% | 16.5% | 5.9% | 5.2% | 7.2% | 8.0% |
| ROAA | 0.9% | 1.7% | 2.8% | 4.6% | 4.0% | 5.3% | 1.5% | 1.4% | 2.3% | 2.5% |
| ROAE | 4.0% | 8.1% | 13.6% | 21.2% | 23.6% | 28.7% | 10.4% | 8.3% | 13.5% | 13.6% |

(*) Incluye Ingresos Financieros, Ingresos por Servicios Financieros y Otros Ingresos

(**) Ratio eficiencia: Gastos Adm. / Utilidad Operativa sin provisiones

Fuente: SBS

Por otro lado, el deterioro de la cartera impactó en el gasto por provisiones, el cual se incrementó en 13.3%, alcanzando la suma de S/ 232.3 millones (neto de recuperos por S/ 20.8 millones). Adicionalmente, se debe destacar que CSF

mantiene un superávit de provisiones de S/ 78.2 millones a junio 2018, nivel similar al registrado en diciembre 2017 e inferior en 11.6% al del mismo periodo del año anterior.

En línea con lo anterior, la prima por riesgo se incrementó de 11.6% a 12.0%, siendo una de la más alta entre sus pares a junio 2018; sin embargo, ésta se encuentra dentro del rango esperado de acuerdo al apetito de riesgo del accionista. Cabe mencionar que como parte de las políticas corporativas del grupo se tiene un límite máximo de prima por riesgo que gestiona el grupo la cual está alrededor de 11.9%, y está siendo constantemente monitoreado. Si bien a junio 2018 CSF ha sobrepasado ligeramente el límite superior, no considera esto como un indicador negativo, ya que el incremento se debe a factores estacionales por lo que se espera que este indicador se ajuste hacia finales del año.

Por otro lado, la Financiera reportó ingresos por servicios financieros netos similares a los registrados en el mismo periodo del año anterior (+0.9%), alcanzando la suma de S/ 69.1 millones, a pesar de tener un mayor número de colocaciones en créditos de consumo. Asimismo, la Financiera reporta menores ingresos por este concepto que otros competidores. Lo anterior se explica por la mayor penetración de la banca digital y a que la Financiera no cobra muchas comisiones por el uso de servicios adicionales en línea con su estrategia de brindar soluciones rápidas y eficientes a los clientes.

En cuanto a los gastos administrativos, éstos ascendieron a S/ 244.7 millones, superiores en 9.0% a lo registrado en junio 2017, debido a mayores gastos en gestión de cobranzas y en la fuerza de ventas, pero menor al crecimiento de las colocaciones. Lo anterior permitió una mejora en los márgenes y como consecuencia un mejor ratio de eficiencia el cual ascendió a 37.4% al cierre de junio 2018, siendo el más bajo entre sus pares, posicionando así a CSF como una de las entidades más eficientes en el sector.

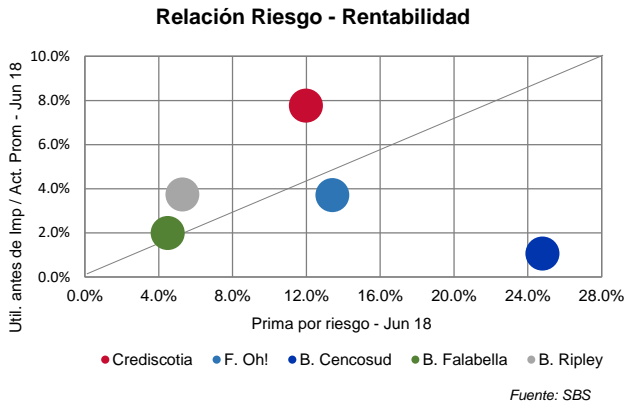
Como parte de su estrategia, la Financiera ha logrado generar economías de escala por las sinergias obtenidas al formar parte del Grupo. Cabe destacar que Scotiabank Perú y Crediscotia cuentan con sólidos mecanismos de control de gastos y la Financiera está alineada a estos estándares. Del mismo modo,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

Finalmente, la Financiera cerró con una utilidad neta de S/ 120.5 millones, 46.4% mayor respecto al mismo periodo del año anterior (S/ 82.3 millones a junio 2017). De esta manera, la Clasificadora destaca que la Financiera, pueda asumir las provisiones necesarias según la coyuntura actual y mantenerse dentro de las instituciones más rentables.

La buena gestión comercial, administración de riesgos, eficiencia operativa y reducción del costo de fondeo permiten alcanzar atractivos retornos. De esta manera, al cierre de junio 2018 el ROAA y ROAE ascendieron a 5.3% y 28.7%,

respectivamente, superiores al mismo periodo del año anterior y muy por encima a lo registrado por sus pares, representando así la mejor relación de Rentabilidad – Riesgo entre sus pares.

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



Hacia la segunda mitad del año, los esfuerzos de la Financiera se centrarán en mantener un sólido crecimiento de dos dígitos, con niveles de riesgo controlado, manteniendo su foco en los créditos de consumo a personas naturales. Asimismo, espera una mejora en los ratios de eficiencia, prima por riesgo y niveles de cobertura, a la vez de mantener los altos retornos.

■ Administración de riesgos

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

Riesgo Crediticio: El modelo de riesgo crediticio tiene tres etapas: originación, gestión del portafolio y cobranzas, a lo largo de las cuales hace uso de plataformas de gestión y herramientas de soporte. Lo que se busca es segmentar su base de datos por perfil de cliente y productos para determinar los riesgos e ingresos asociados a cada uno. Existen actualmente 61 modelos, los cuales se proyectan incrementar a 160 en los próximos dos años; estos modelos se han venido desarrollando tanto a nivel *in-house* como de manera externa con las mejores consultoras en el medio gracias al soporte que se obtiene de la matriz.

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

Para la gestión utilizan la plataforma TRIAD que es usada a nivel de gestión de campañas, evaluación de autorizaciones y gestión del portafolio. Para esta etapa se basan en modelos que miden el comportamiento (*behaviour scoring*) en línea, los cuales le permiten tomar una acción rápida, en caso se detecte que algún producto o nicho está sufriendo una variación fuera de los límites de riesgo establecidos. Los modelos realizan segmentaciones de clientes de hasta cinco categorías de riesgo (very low, low, medium, high y very high) brindando así una precisión de análisis y la toma de medidas correctivas en algún nicho o producto en particular y no en todo el portafolio. De igual manera, la determinación y segmentación del cliente objetivo y riesgo juega un rol importante en la determinación del *pricing*.

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

A junio 2018, las colocaciones brutas ascendieron a S/ 4,086.1 millones, superiores en 11.2% al saldo mostrado a junio 2017. El crédito promedio incrementó y fluctuó alrededor de S/ 5,651. Respecto al número de deudores, éste fue 723,075 (39,252 deudores más que a junio 2017).

Estructura de colocaciones

| | Crediscotia | | Financiera Oh! | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
|---------------------------------|-------------|--------|----------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 |
| Total créditos directos (S/ MM) | 3,675 | 4,086 | 905 | 1,134 | 3,782 | 3,277 | 1,793 | 1,770 |
| Nº. Deudores (miles) | 684 | 723 | 571 | 655 | 1,108 | 1,075 | 486 | 481 |
| Colocación promedio (S/ miles) | 5,375 | 5,651 | 1,586 | 1,730 | 3,414 | 3,048 | 3,687 | 3,683 |
| Microempresa (*) | 25.4% | 18.4% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Préstamos personales | 47.5% | 54.0% | 35.4% | 37.6% | 3.6% | 2.7% | 52.4% | 53.5% |
| Tarjeta de crédito | 26.6% | 27.3% | 64.4% | 62.2% | 96.3% | 97.2% | 47.6% | 46.5% |
| Hipotecarios | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.1% | 0.1% | 0.0% | 0.0% |
| Otros (**) | 0.5% | 0.4% | 0.2% | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |

(*) Micro y Pequeña empresa
(**) Préstamos a medianas y grandes empresas
Fuente: SBS

Debido a un importante deterioro en los créditos a la mediana y pequeña empresa por un sobreendeudamiento en el sector, es que en el 2015 CSF decidió dirigir su crecimiento hacia los créditos de consumo. De esta manera, el crecimiento mostrado desde el 2015 se concentró principalmente en créditos personales no revolventes, los mismos que siguieron elevando su participación dentro de las colocaciones totales hasta representar el 54.0% a junio 2018 (47.5% a junio 2017), los cuales son el producto más eficiente en términos de costo operativo.

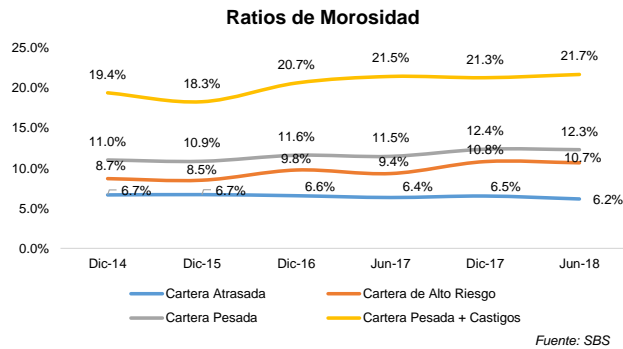
En cuanto a la calidad del portafolio, en términos relativos, la Financiera muestra mayores niveles de morosidad a lo reportado por sus pares. Sin embargo, es importante

destacar que la estrategia de la institución se encuentra alineada a un elevado apetito al riesgo, por lo que mayores niveles de morosidad son compensados con mayores niveles de rentabilidad.

| | Crediscotia | | Financiera Oh! | | Banco Cencosud | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
|--------------------------------------|-------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Dic-17 | Jun-18 | Dic-17 | Jun-18 |
| Cartera de Alto Riesgo | 9.4% | 10.7% | 5.8% | 6.4% | 6.8% | 6.7% | 9.7% | 10.9% | 3.3% | 4.3% |
| Cartera Pesada | 11.5% | 12.3% | 10.2% | 10.0% | 11.6% | 13.1% | 12.4% | 13.7% | 7.4% | 7.9% |
| Castigos / Colocaciones Prom. | 12.4% | 11.4% | 13.4% | 13.2% | 22.1% | 19.5% | 8.6% | 11.2% | 11.0% | 11.0% |
| C. Pesada + Castigos | 21.5% | 21.7% | 22.6% | 21.8% | 27.2% | 29.2% | 19.1% | 21.4% | 17.0% | 16.9% |
| Prov./C. Alto Riesgo | 130.4% | 113.0% | 128.3% | 127.3% | 121.8% | 131.4% | 110.9% | 109.5% | 188.7% | 164.2% |
| Prov./C. Pesada | 103.6% | 95.3% | 73.3% | 81.9% | 71.2% | 67.5% | 85.8% | 87.6% | 82.8% | 88.4% |
| Prov. Constituida / Prov. Requeridas | 126.3% | 120.1% | 104.6% | 109.7% | 100.0% | 100.0% | 107.7% | 108.6% | 116.1% | 116.0% |

Fuente: SBS

A nivel de performance, a pesar de los reforzamientos realizados en las políticas y gestión de riesgos, se registró un deterioro respecto a junio 2017 por lo que la cartera de alto riesgo incrementó ligeramente en 1.3pb a 10.7%; similar tendencia se registró con la cartera pesada, indicador que recoge mejor el riesgo potencial dado que considera el íntegro del crédito en mora y el comportamiento del deudor en todo el sistema financiero.



Por otro lado, la Financiera aún sigue mostrando un alto nivel de castigos en relación a sus pares, a pesar que la Financiera tiene por política castigar a los 180 días de vencidos (respecto a 120 días que emplean algunos de sus competidores). En el año móvil a junio 2018 éstos ascendieron a S/ 443.4 millones, monto ligeramente superior en 1.1% a lo reportado al cierre del mismo periodo del 2017 y representaron el 11.4% de las colocaciones brutas.

Si consideramos lo anterior, la cartera de alto riesgo y pesada ajustada por castigos se incrementa a 20.4% y 21.7%. Dicha situación muestra el riesgo potencial de la Financiera ante coyunturas adversas y la necesidad de tomar medidas correctivas en la originación, gestión del portafolio y cobranzas.

Por tipo de crédito, el producto más riesgoso son los préstamos personales (CP de 15%) ya que no están asociados a un uso en particular y podrían estar cubriendo necesidades de pago en otras entidades. Al respecto, la Financiera sostiene que su producto presenta un riesgo acotado dado que el 80% de préstamos en efectivo son otorgados con un seguro de desempleo, además del seguro de desgravamen y con plazos y monto promedio de 18

meses y S/ 7,000 respectivamente; además la rentabilidad que ofrece compensa el riesgo asumido.

| | Crediscotia | | Financiera Oh! | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
|-----------------------------|--------------|--------------|----------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-------------|
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 |
| Microempresa | 11.4% | 12.0% | - | - | - | - | 0.0% | 0.0% |
| Préstamos personales | 12.7% | 14.6% | 5.9% | 7.9% | 15.7% | 20.2% | 7.4% | 8.0% |
| Tarjeta de crédito | 10.6% | 9.5% | 12.6% | 11.4% | 12.4% | 13.5% | 7.4% | 7.8% |
| Hipotecarios | 9.9% | 7.8% | - | - | 10.0% | 8.9% | 0.0% | 0.0% |
| Total Cartera Pesada | 11.5% | 12.3% | 10.2% | 10.0% | 12.4% | 13.7% | 7.4% | 7.9% |

Fuente: Crediscotia

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

La gerencia estima que hacia finales del 2018, sin eventos extrínsecos fuera del control de la compañía, el riesgo por tarjetas decrezca y el portafolio se incremente de manera sostenida, sobre todo producto de la nueva alianza con Makro.

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

En cuanto a los ratios de cobertura, el mayor deterioro y mayor nivel de castigos incidió en una reducción del ratio de cobertura de la cartera pesada y de la cartera de alto riesgo a 95.3% y 113.0%, respectivamente. Cabe resaltar que CSF reporta un superávit de provisiones de S/ 78.2 millones; así, el ratio provisiones constituidas / provisiones requeridas asciende a 120.1%, superior a la de sus principales competidores.

No obstante lo anterior, la Clasificadora considera que dada la exposición de la Financiera al alto riesgo que presentan sus productos (créditos sin garantías y poco resilientes a shocks económicos), la cobertura de la cartera pesada debería tender a ser cercana al 100%. En este sentido, la Clasificadora resalta la importancia de tener un nivel de provisiones adecuado que vaya de la mano con una sana calidad de cartera, y espera que en el corto plazo, el ratio de cobertura de la cartera pesada supere el 100%, en línea con la política de CSF mostrada años atrás.

En lo que se refiere a los recuperos, éstos ascendieron a S/ 20.8 millones a junio 2018, un 10.9% inferior a los registrados en el mismo periodo del año anterior, pese a los

mayores esfuerzos realizados en el reforzamiento del área de cobranzas. CSF se apoya en la empresa del grupo SCI asegurando una fidelidad a sus clientes y eficiencias en cuanto a costo ya que le resulta más rentable que realizar una venta de cartera.

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

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

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

La estructura financiera de CSF presenta baja exposición en moneda extranjera (99.8% de las colocaciones y 95.5% del fondeo son en MN). En este sentido, las variaciones en el tipo de cambio no tendrían un impacto significativo sobre el balance de la institución. En términos generales, dado que el grueso de las colocaciones se realiza en soles, no se incentivarían los depósitos en otra moneda; pese a que las preferencias de los depositantes tengan una inclinación hacia la moneda extranjera. Es por esto que se viene reduciendo la tasa pasiva en moneda extranjera, lo que llevó a la reducción gradual de los depósitos en ME.

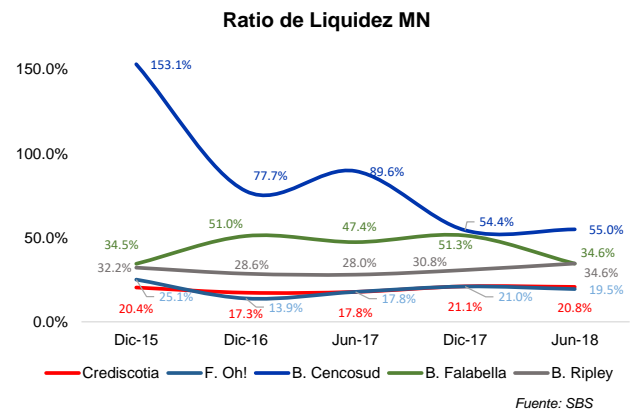
Calce: La Financiera presentaba descalces negativos en los tramos individuales desde el segundo al tercer mes, no obstante, si se considera la brecha acumulada, ésta se revierte a partir del cuarto mes. Es importante resaltar la mejora obtenida en el calce respecto a diciembre 2017 donde se obtenían descalces individuales del segundo al cuarto mes y acumulados se revertía a partir del sexto; esto como consecuencia del incremento de los créditos de consumo en detrimento de los créditos Pymes, los cuales tienen mayor *duration*. Debido a la concentración de sus depósitos, la Financiera debe buscar alargar el *duration* de sus pasivos, dado que actualmente es menor que la de sus colocaciones.

Liquidez: El manejo de riesgo de liquidez implica mantener y desarrollar una estructura tanto en la cartera de activos

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

A junio 2018, el saldo en caja ascendió a S/ 385.5 millones y representó el 8.4% del total de los activos (S/ 380.3 millones y 9.2% a junio 2017). Los niveles se mantienen a pesar del incremento en las colocaciones debido a la búsqueda de diversificación de las fuentes de fondeo.

La Financiera cuenta con los ratios de liquidez más bajos respecto a sus pares; sin embargo, el soporte brindado por la matriz y los adeudados de S/ 685 millones que tiene con SBP mitigan dicho riesgo. Así, el ratio de Liquidez en MN se ubicó en niveles de 20.8% superior al mínimo exigido (8%) pero inferior a los reportados por sus competidores.



Respecto al Ratio de Cobertura de Liquidez (RCL), cabe recordar que dicho indicador fue implementado en el 2014 y su exigencia viene incrementándose de manera gradual (2017: 80%, 2018: 90.0%; 2019: 100%). A junio 2018, la Financiera reportó un ratio de 100.9% en MN, ajustándose anticipadamente a lo exigido por el regulador.

Cabe recordar que la Financiera mantiene un portafolio de inversiones, el mismo que está concentrado en certificados de depósito del BCRP (S/ 257.7 millones a junio 2018), que devengan intereses entre 2.53% y 2.7% anual, los cuales forman parte de la liquidez de la Financiera, dado que se podrían realizar operaciones de reporte de ser necesario. Estos certificados tienen vencimientos entre julio 2018 y enero del 2019.

A junio 2018, los requerimientos de capital por riesgo de mercado de la institución utilizando el método del indicador básico, ascendieron a S/ 1.0 millones (S/ 0.6 millones a junio de 2017).

Riesgos de Operación: La gestión de este riesgo abarca: establecimiento de políticas y el marco para su implementación, identificación, medición, monitoreo y

mitigación de los mismos. Al respecto, la Financiera se apoya en el plan de continuidad de negocios del SBP ante cualquier contingencia.

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

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

A junio 2018, los requerimientos de capital por riesgo de operación de la Institución utilizando el método del indicador básico, ascendieron a S/ 38.1 millones (S/ 33.8 millones a junio del 2017).

■ Fuentes de Fondo y Capital

Crediscotia fondea sus activos principalmente con depósitos del público y patrimonio, con participaciones de 61.2% y 18.3% del total de activos.

Estructura de Fondeo como Porcentaje Total de Activos

| | Crediscotia | | Financiera Ohi | | Banco Cencosud | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
|------------------------|-------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 |
| Depósitos | 61.6% | 61.2% | 1.3% | 2.3% | 67.6% | 73.2% | 58.0% | 65.3% | 56.8% | 51.9% |
| Valores en Circulación | 3.2% | 2.9% | 59.0% | 58.2% | 0.0% | 0.0% | 1.5% | 1.0% | 14.8% | 20.5% |
| Adeudos CP y LP | 14.1% | 15.0% | 12.1% | 13.0% | 0.0% | 0.0% | 0.1% | 0.0% | 2.1% | 0.6% |
| Otros Pasivos | 3.8% | 2.6% | 7.1% | 4.5% | 7.9% | 7.0% | 25.1% | 16.0% | 9.2% | 8.2% |
| Patrimonio | 17.2% | 18.3% | 20.5% | 22.0% | 24.5% | 19.7% | 15.4% | 17.7% | 17.1% | 18.7% |

Fuente: SBS

Al cierre de junio 2018, los depósitos se incrementaron en 10.5%. Entre los productos ofrecidos por la Financiera se encuentran los depósitos de ahorros, a plazo, CTS y depósitos a la vista. Del total de las captaciones del público, el 90.1% correspondió a depósitos a plazo, los cuales se ofrecen hasta un plazo de tres años.

Actualmente bajo la coyuntura económica actual, la Financiera ha bajado las tasas pasivas para depósitos a plazo y CTS en moneda nacional desincentivando así este tipo de captaciones.

Al respecto, CSF sostiene que es un objetivo primordial trabajar el fondeo en el presente año, con la idea de conseguir una mayor diversificación, incrementar la atomización y alargar el plazo de las captaciones.

Hasta el momento, la Financiera ha logrado conformar una base de 815,604 depositantes, donde el grueso (815,258) se encuentra concentrado en personas naturales (99.96%). Sin embargo, cabe resaltar que en montos, los depósitos de personas naturales solo representaron 37.1% de los mismos, los cuales mostraron una caída de 9.6% respecto al mismo periodo del año anterior debido a la menor tasa de interés ofrecida como consecuencia en parte de la caída en las tasa

de referencia del BCRP. Lo anterior fue compensado con una mayor captación de depósitos de personas jurídicas (+23.9%) tras el exitoso Road Show realizado en el 2017.

Cabe señalar que la sólida franquicia y los atractivos retornos que obtiene la Financiera le permiten obtener fondeo a bajos costos. Así, a pesar del crecimiento de 11.4% del fondeo costeable, los gastos financieros se redujeron en 13.5%.

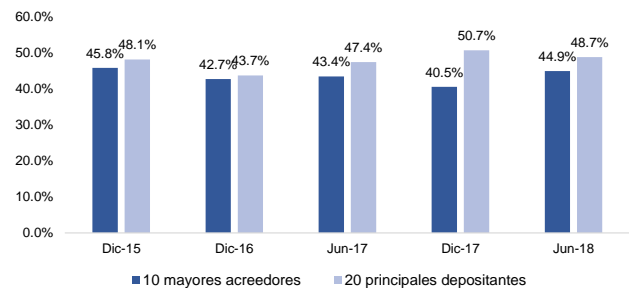
Concentración de los depósitos según monto

| | Pers. Naturales | Pers. Jurídicas |
|--------|-----------------|-----------------|
| Jun-18 | 37.1% | 62.9% |
| Dic-17 | 37.3% | 62.7% |
| Dic-16 | 50.1% | 49.9% |
| Dic-15 | 49.1% | 50.9% |
| Dic-14 | 54.0% | 46.0% |
| Dic-13 | 52.5% | 47.5% |

Fuente: Crediscotia

Lo anterior incidió en una mayor concentración de su fondeo. Así, los diez principales acreedores incrementaron su participación a 44.9%, mientras que los 20 principales depositantes, a 48.7%. Dentro de los principales acreedores se consideran a las instituciones con las que se mantiene adeudados, entre ellas al SBP, cuyo saldo a junio 2018 ascendió a S/ 685 millones principalmente a corto plazo para financiar necesidades de Capital de Trabajo. Cabe mencionar que la Financiera cuenta con líneas de crédito aprobadas por más de S/ 4,000 millones; de las cuales se habían utilizado el 44.00% a junio 2018.

Concentración de los Pasivos



Fuente: Crediscotia

A pesar que el objetivo es diversificar el fondeo, CSF no tiene planeado realizar emisiones de valores en el mercado de capitales en el corto plazo.

Capital: La Financiera con la finalidad de mantener niveles adecuados de capital y solventar las perspectivas de crecimiento y cumplir con los límites internos establecidos y la regulación, viene capitalizando un porcentaje importante de sus utilidades y mostrando así sólidos ratios de capital. Así, a junio 2018 el patrimonio efectivo de la Financiera

ascendió a S/ 912.6 millones, superior al reportado en el mismo periodo del 2017 debido a la capitalización del 60% de las utilidades del 2017 (S/ 120.0 millones). De esta manera, el ratio de capital global se incrementó a 18.0% a junio 2018, a pesar de la expansión del negocio. Asimismo, al realizarse el análisis con el capital Nivel I, se observa una mejora a 14.3%.

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

Su implementación resultará en un ratio de capital mínimo al perfil de riesgo para cada institución de la banca múltiple e instituciones especializadas. Para CSF, el requerimiento adicional patrimonial por componente cíclico y no cíclico ascendió a S/ 148.1 millones, lo cual agregaba 2.9% al 100% sobre el BIS regulatorio (>=10%). Así, con un ratio de capital global de 18.0% se puede inferir que la Financiera cuenta con una adecuada capitalización, al cumplir tanto con los estándares locales como internacionales.

| | Ratio Capital Global | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|
| | Crediscotia | | Financiera Oh! | | Banco Cencosud | | Banco Falabella | | Banco Ripley | |
| | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 | Jun-17 | Jun-18 |
| Ratio de Capital Global Interno | 12.8% | 12.9% | 13.0% | 12.6% | 17.0% | 15.7% | 13.6% | 13.5% | 11.8% | 12.2% |
| Ratio Capital Global | 17.0% | 18.0% | 16.9% | 17.5% | 20.7% | 16.9% | 16.3% | 16.3% | 14.5% | 14.7% |
| Ratio de Capital Nivel I | 13.0% | 14.3% | 16.1% | 16.5% | 20.2% | 16.4% | 15.4% | 15.4% | 13.4% | 13.7% |
| Ratio Capital Global Ajustado 1 | 17.4% | 17.5% | 15.0% | 16.2% | 18.6% | 14.1% | 14.7% | 14.9% | 13.5% | 14.1% |

1. Ajustado por déficit potencial de provisiones de la cartera pesada

Fuente: SBS y Asbanc

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

DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Certificados de Depósito Negociables

Crediscotia cuenta con un Cuarto Programa hasta por un monto máximo en circulación de S/ 500.0 millones o su equivalente en dólares americanos.

A junio 2018 Crediscotia no contaba con emisiones de certificados de depósitos negociables vigentes. No obstante, el Cuarto Programa que estaba vigente hasta enero 2017, ha sido renovado por seis años más. Dicho Programa cuenta con la garantía genérica del patrimonio y el destino de los recursos será para el financiamiento de las operaciones activas propias de la Financiera. Los certificados podrán ser emitidos en soles o dólares, y a un plazo de hasta 365 días. La tasa de interés y el precio de colocación, de cada emisión

dentro del Programa, serán determinados en el complemento del Prospecto Marco correspondiente.

Bonos Corporativos

Segundo Programa de Bonos Corporativos

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

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

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

Asimismo, la forma cómo se determine la tasa de interés de los instrumentos será comunicada en los prospectos y contratos complementarios. El precio de colocación podrá ser sobre, bajo o a la par; y el destino de los fondos será para las operaciones activas propias de la Financiera.

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

Bonos Subordinados

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

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

Se debe destacar que el Emisor podrá tener la opción de rescate, total o parcial, de manera anticipada de los bonos subordinados, siempre y cuando se realice luego de un plazo mínimo de cinco años contados a partir de la fecha de emisión y previa aprobación de la SBS.

La Primera Emisión dentro del Programa fue colocada en julio 2012 por S/ 130.0 millones a 15 años con opción de rescate, la misma que podrá ser realizada luego de haber transcurridos diez años de la fecha de emisión. Los intereses serán pagados semestralmente, mientras que el capital se pagará al 100% en la fecha de redención de la emisión.

PRIMER PROGRAMA DE BONOS SUBORDINADOS

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

Fuente: Crediscotia

A partir de la fecha en que dicha opción pueda ser ejercida, la tasa de interés de los bonos podrá incrementarse en un margen fijo de 2%. Dicho margen elevará el costo, por lo que la Financiera tendrá más incentivos para ejercer su opción de rescate.

Adicionalmente se deben destacar otras dos cualidades:

1. Los presentes bonos serán considerados en el patrimonio efectivo de nivel 2, dado el plazo de los mismos (15 años) y la ausencia de diferimiento de pago en el capital e intereses ante escenarios desfavorables.
2. En caso el Emisor sea sometido a un proceso de liquidación, los bonos subordinados ocuparán el último lugar en el orden de prelación y por lo menos *pari passu* con otras deudas subordinadas. Dicha condición no requerirá acuerdo expreso de Asamblea, dado que se ha establecido en el Acto Marco que la sola adquisición de dichos bonos significará la aceptación de dicha condición.

Crediscotia

(Miles de S/.)

| Resumen de Balance | Dic-14 | Dic-15 | Dic-16 | Jun-17 | Dic-17 | Jun-18 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activos | 3,800,522 | 4,011,435 | 4,097,630 | 4,146,025 | 4,528,147 | 4,613,228 |
| Disponible | 435,436 | 537,705 | 547,333 | 380,293 | 379,261 | 385,537 |
| Colocaciones Brutas | 3,171,036 | 3,361,229 | 3,437,844 | 3,675,393 | 3,922,255 | 4,086,058 |
| Colocaciones Netas | 2,847,741 | 3,007,722 | 3,066,455 | 3,279,546 | 3,498,699 | 3,658,222 |
| Activos Rentables (1) | 3,655,292 | 3,911,627 | 3,894,244 | 4,039,666 | 4,347,397 | 4,428,952 |
| Provisiones para Incobrabilidad | 371,117 | 408,205 | 420,041 | 448,090 | 483,435 | 493,468 |
| Pasivo Total | 3,324,701 | 3,443,736 | 3,416,460 | 3,430,870 | 3,695,368 | 3,769,077 |
| Depósitos y Captaciones del Público | 2,172,100 | 2,296,884 | 2,381,149 | 2,591,840 | 2,761,122 | 2,822,887 |
| Adeudos de CP y LP | 703,119 | 799,718 | 686,785 | 593,030 | 692,210 | 692,255 |
| Valores y títulos | 362,721 | 185,008 | 185,008 | 134,012 | 134,012 | 134,012 |
| Pasivos Costeables (2) | 3,237,939 | 3,339,846 | 3,252,942 | 3,318,882 | 3,587,344 | 3,649,153 |
| Patrimonio Neto | 475,822 | 567,699 | 681,170 | 715,157 | 832,780 | 844,151 |
| Resumen de Resultados | | | | | | |
| Ingresos Financieros | 921,397 | 1,057,633 | 1,118,822 | 566,070 | 1,196,118 | 653,371 |
| Gastos Financieros | 136,561 | 148,529 | 169,055 | 81,627 | 161,156 | 70,791 |
| Margen Financiero Bruto | 784,836 | 909,104 | 949,767 | 484,443 | 1,034,962 | 582,580 |
| Provisiones de colocaciones | 283,586 | 273,874 | 357,048 | 205,025 | 418,146 | 232,276 |
| Margen Financiero Neto | 501,251 | 635,230 | 592,719 | 279,417 | 616,816 | 350,304 |
| Ingresos por Servicios Financieros Neto | 85,527 | 94,501 | 122,131 | 69,918 | 138,696 | 70,530 |
| ROF | 5,120 | 4,824 | 3,379 | 1,621 | 2,904 | 1,243 |
| Otros Ingresos y Egresos Neto | -594 | -2,330 | -2,292 | -3,230 | -4,152 | -89 |
| Margen Operativo | 591,304 | 732,225 | 715,937 | 347,727 | 754,264 | 421,988 |
| Gastos Administrativos | 436,457 | 467,805 | 463,113 | 224,430 | 458,009 | 244,687 |
| Otras provisiones | 724 | 65 | 6,100 | 1,772 | 3,650 | 2,575 |
| Depreciación y amortización | 8,704 | 10,400 | 8,726 | 4,070 | 8,115 | 4,716 |
| Impuestos y participaciones | 44,299 | 71,127 | 76,009 | 35,156 | 84,486 | 49,544 |
| Utilidad neta | 101,120 | 182,827 | 161,990 | 82,299 | 200,003 | 120,466 |
| Rentabilidad | | | | | | |
| ROEA | 20.0% | 35.0% | 25.9% | 23.6% | 26.4% | 28.7% |
| ROAA | 2.8% | 4.7% | 4.0% | 4.0% | 4.6% | 5.3% |
| Utilidad / Ingresos Financieros | 11.0% | 17.3% | 14.5% | 14.5% | 16.7% | 18.4% |
| Margen Financiero Bruto | 85.2% | 86.0% | 84.9% | 85.6% | 86.5% | 89.2% |
| Ingresos Financieros / Activos Rentables (1) | 25.2% | 27.0% | 28.7% | 28.0% | 27.5% | 29.5% |
| Gastos Financieros / Pasivos Costeables (2) | 4.2% | 4.4% | 5.2% | 4.9% | 4.5% | 3.9% |
| Ratio de Eficiencia (3) | 49.9% | 46.4% | 43.2% | 40.6% | 39.1% | 37.4% |
| Prima por Riesgo | 9.4% | 8.4% | 10.5% | 11.6% | 11.4% | 12.0% |
| Resultado Operacional neto / Activos Rentables (1) | 4.0% | 6.6% | 6.2% | 6.0% | 6.6% | 7.7% |
| Activos | | | | | | |
| Colocaciones Netas / Activos Totales | 74.9% | 75.0% | 74.8% | 79.1% | 77.3% | 79.3% |
| Cartera Atrasada / Colocaciones Brutas | 6.7% | 6.7% | 6.6% | 6.4% | 6.5% | 6.2% |
| Cartera de Alto Riesgo (4) / Colocaciones Brutas | 8.7% | 8.5% | 9.8% | 9.4% | 10.8% | 10.7% |
| Cartera Pesada / Cartera Total | 11.0% | 10.9% | 11.6% | 11.5% | 12.4% | 12.3% |
| Cartera de Alto Riesgo Ajustada (5) | 17.2% | 16.0% | 19.1% | 19.7% | 20.2% | 20.4% |
| Cartera Pesada Ajustada (6) | 19.4% | 18.3% | 20.7% | 21.5% | 21.3% | 21.7% |
| Stock Provisiones / Cartera Atrasada | 175.1% | 180.7% | 185.7% | 191.7% | 188.4% | 195.5% |
| Stock Provisiones / Cartera Alto Riesgo | 134.2% | 142.6% | 124.8% | 130.4% | 113.6% | 113.0% |
| Provisiones Constituidas / Cartera Pesada | 101.0% | 103.9% | 95.2% | 98.3% | 92.4% | 90.1% |
| Stock Provisiones / Colocaciones Brutas | 11.7% | 12.1% | 12.2% | 12.2% | 12.3% | 12.1% |
| Pasivos y Patrimonio | | | | | | |
| Activos / Patrimonio (x) | 8.0 | 7.1 | 6.0 | 5.8 | 5.4 | 5.5 |
| Pasivos / Patrimonio (x) | 7.0 | 6.1 | 5.0 | 4.8 | 4.4 | 4.5 |
| Ratio de Capital Global | 10.0% | 15.1% | 14.2% | 17.0% | 15.9% | 18.0% |

| Crediscotia | Dic-14 | Dic-15 | Dic-16 | Jun-17 | Dic-17 | Jun-18 |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Calificación de Cartera | | | | | | |
| Normal | 86.2% | 86.2% | 85.2% | 85.0% | 84.1% | 83.9% |
| CPP | 2.7% | 2.9% | 3.1% | 3.5% | 3.5% | 3.7% |
| Deficiente | 2.1% | 2.2% | 2.6% | 2.6% | 2.9% | 3.0% |
| Dudoso | 3.5% | 3.4% | 4.2% | 3.9% | 4.2% | 4.5% |
| Pérdida | 5.5% | 5.3% | 4.9% | 5.0% | 5.3% | 4.8% |

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

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

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

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

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

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

ANTECEDENTES

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

RELACIÓN DE DIRECTORES

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

RELACIÓN DE EJECUTIVOS

| | |
|---|---|
| Víctor Andrés Zúñiga Flores (*) | Gerente General |
| Lucas Normando Fernández (**) | Vicepresidente de Negocios |
| María del Carmen Guembes Jiménez | Gerente Principal de Business Support |
| Karina Milagros Sakihara Kuniyoshi (**) | Gerente de Capital Humano y Responsabilidad Social |
| Felipe Diego Bedoya Garland | Gerente de Desarrollo Comercial e Innovación |
| Lourdes Lucila Cruzado Meza | Gerente Principal de Riesgos |
| María Isabel Carpena Macher | Gerente de Experiencia al Cliente y Productividad Comercial |
| César Augusto Flores Trujillo | Gerente de Alianzas |

RELACIÓN DE ACCIONISTAS

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

(*) En sesión de Directorio de fecha 10 de agosto de 2018, se aprobó la designación del señor Víctor Andrés Zúñiga Flores como nuevo Gerente General de la sociedad, iniciando sus funciones en dicha posición con fecha 16 de agosto de 2018.

(**) A la fecha de elaboración del presente documento, ha entrado en vigencia el alejamiento del señor Lucas Normando Fernández, quien se desempeñó como Vicepresidente de Negocios de la institución hasta el 18 de septiembre de 2018, y el alejamiento de la señora Karina Milagros Sakihara Kuniyoshi, quien se venía desempeñando como Gerente de Capital Humano; ambos tras haber asumido nuevas responsabilidades al interior del grupo Scotiabank en el Perú.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

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

| | <u>Clasificación</u> |
|--|----------------------|
| Depósitos de Corto Plazo | Categoría CP-1+ (pe) |
| Depósitos de Largo Plazo | Categoría AA (pe) |
| Cuarto Programa de Certificados de Depósitos Negociables Crediscotia Financiera | Categoría CP-1+ (pe) |
| Segundo Programa de Bonos Corporativos Crediscotia Financiera | Categoría AA (pe) |
| Primer Programa de Bonos Subordinados Crediscotia Financiera | Categoría AA- (pe) |
| Perspectiva | Estable |

Definiciones

Instrumentos Financieros

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

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

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

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

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

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

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

La calidad de la información utilizada en el presente análisis es considerada por A&A suficiente para la evaluación y emisión de una opinión de la clasificación de riesgo.

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

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

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