

Banco Falabella Perú S.A.

Informe Semestral

Rating

Tipo de Instrumento	Rating Actual	Rating Anterior
Institución (1)	A-	A-
Depósitos CP (2)	CP-1(pe)	CP-1(pe)
Depósitos mayores a 1.0 año (2)	AA-(pe)	AA-(pe)
4ta y 7ma emisión del Primer Programa de Bonos Corporativos (2)	AA-(pe)	AA-(pe)
Segundo Programa de Bonos Corporativos (2)	AA-(pe)	AA-(pe)

Con información financiera a junio 2018.

- (1) Clasificaciones otorgadas en Comités de fecha 13/09/2018 y 15/03/2018.
 (2) Clasificaciones otorgadas en Comités de fecha 28/09/2018 y 28/03/2018.

Perspectiva

Estable

Indicadores Financieros

	Jun-18	Jun-17	Dic-17	Dic-16
Activos	4,291	4,868	4,534	4,979
Patrimonio Neto	759	747	730	708
Resultado Neto	31	38	72	89
ROAA	1.4%	1.5%	1.5%	1.8%
ROAE	8.3%	10.4%	10.0%	13.0%
Ratio Capital Global	16.3%	16.3%	17.2%	15.4%

Cifras en Millones (MM) de Soles

*Fuente: Banco Falabella

Metodologías Aplicadas:

Metodología Maestra de Clasificación de Instituciones Financieras (03-2017)

Analistas

Gustavo Campos R.
gustavo.campos@aai.com.pe

Sergio Castro Deza
sergio.castro@aai.com.pe

T. (511) 444 5588

Perfil

Banco Falabella Perú (en adelante BFP o el Banco) inició sus operaciones en 1997 como Financiera CMR y desde el 2007 como banco. La Institución se dedica principalmente al financiamiento de personas naturales a través del crédito de consumo mediante sus tarjetas CMR Falabella y Visa, y préstamos personales. Dado que el sistema bancario peruano se concentra en cuatro grandes entidades y que las operaciones del BFP se centran en un nicho, al cierre del primer semestre del 2018 la participación del Banco dentro del sistema era baja, representando el 1.28% de los créditos directos y el 1.23% de las captaciones (1.44% y 1.23%, a dic. 2017). Así, el Banco ocupaba la décima posición en términos de colocaciones y la décimo primera en captaciones. No obstante, a junio 2018 era el primer banco en emisión de tarjetas de crédito de consumo del sistema con alrededor de 1.38 millones de tarjetas.

Fundamentos

Los ratings otorgados al Banco Falabella Perú se fundamentan principalmente en lo siguiente:

El respaldo de S.A.C.I. Falabella (la Holding).- Se puede observar que existe un vínculo relevante de la Holding chilena con sus subsidiarias en Perú, siendo este país significativo dentro de su estrategia de expansión regional. Cabe mencionar que la Holding tiene un *rating* internacional de BBB+ otorgado *FitchRatings*, lo que se sustenta, entre otros, en su modelo de negocios diversificado, su estabilidad operativa y sus niveles de endeudamiento que ha mantenido en el tiempo, así como en la adecuada calidad crediticia de su cartera.

Sinergias del Banco y sus vinculadas en Perú.- Cabe destacar el modelo de negocios y sinergias que se producen entre el Banco y las unidades comerciales del Grupo en Perú, las mismas que están altamente integradas. En ese sentido, el Banco financia parte de las compras que los clientes realizan en empresas vinculadas como Saga Falabella, Hipermercados Tottus, Sodimac Perú y Maestro, lo que a su vez contribuye a fidelizar clientes y al crecimiento de las ventas de estas empresas a sus clientes.

Evolución de la morosidad y coberturas.- En el 2015 el Banco mostró un crecimiento por encima del promedio del mercado al tratar de incursionar en nuevos segmentos; sin embargo, dicho crecimiento no vino acompañado de un buen comportamiento crediticio, por lo que BFP comenzó a tomar medidas, las mismas que se reforzaron aún más en el 2016 ante la desaceleración económica.

En ese sentido, a partir del 2017 se esperaba observar una recuperación en los indicadores del Banco. Sin embargo, en dicho año aún no se pudieron recuperar los indicadores registrados en ejercicios anteriores, debido al bajo crecimiento de la economía peruana, a lo que se sumó el impacto de El Niño costero. Además, en el 2017 se cambió el *core* de tarjetas de créditos del Banco y se adoptó una política más conservadora en el otorgamiento de créditos.

Del mismo modo, al cierre del primer semestre del 2018, el Banco mostró una contracción en las colocaciones brutas (sin incluir intereses devengados), las cuales disminuyeron un 6.7% con respecto a diciembre 2017.

Por su parte, el ratio de cartera pesada (CP= def. + dud. + pér.) pasó, de 7.8% al cierre del 2015, a 13.3% a diciembre 2017 y a 13.7% a junio 2018. Asimismo, la CP ajustada por los castigos realizados en los últimos 12 meses, con respecto a las colocaciones totales promedio, se incrementó de 14.1% a diciembre 2015, a 20.3% a fines del 2017 y a 21.4% a junio 2018.

De igual manera, el ratio de cobertura (Provisiones / CP) se redujo, de 91.7% a diciembre 2015, a 87.6% a junio 2018.

Indicadores de rentabilidad.- La Clasificadora considera que debido al significativo crecimiento de colocaciones del BFP registrado en el 2015 y, en menor medida, en el 2016, que implicó el otorgamiento de créditos más riesgosos (créditos en efectivo), así como en nuevos segmentos (informales y dependientes), se aumentó el perfil de riesgo del portafolio, lo cual impactó en la morosidad.

Cabe señalar que a pesar del menor saldo de colocaciones registrado a junio 2018 con respecto a similar periodo del 2017, la Utilidad Operativa Bruta (Ingresos Fin. - Gastos Fin. + Ingresos por Servicios Fin. Netos + ROF) ascendió a S/ 483.9 MM, siendo similar a la registrada a junio 2017.

Asimismo, en línea con las medidas correctivas implementadas, durante el primer semestre del 2018 se observó un menor gasto en provisiones por colocaciones neto (S/ 158.1 MM a jun. 2018 vs. S/ 192.8 MM a jun. 2017). Además, entre otros, se registraron menores gastos por Contratos de Asociación a Participación (S/ 30.7 MM vs. S/ 59.5 MM), lo que permitió mitigar el aumento de los gastos administrativos (S/ 266.8 MM vs. S/ 241.5 MM). Así, la utilidad neta fue del primer semestre del 2018 fue S/ 31.0 MM (S/ 37.9 MM a junio 2017).

De esta manera, a junio 2018 el ratio de rentabilidad anualizada promedio (ROAA) fue 1.4%, siendo ligeramente menor a lo registrado a junio 2017 (1.5%). Cabe recordar que a diciembre 2015 el ROAA fue 2.6%.

Ratio de capital global.- A pesar de haberse registrado un menor saldo de colocaciones a junio 2018 con respecto a fines del 2017, se observó una disminución en el ratio de capital global. Así el ratio disminuyó de 17.2% a diciembre 2017, a 16.3% al cierre de junio 2018.

Si bien se rescata el hecho de que el BFP ha venido implementando medidas para controlar la calidad de su cartera de colocaciones, la Clasificadora considera que bajo la nueva coyuntura le tomará más tiempo al Banco recuperar, entre otros, los indicadores de morosidad, cobertura y rentabilidad que mostraba en años anteriores.

¿Qué podría modificar las clasificaciones asignadas?

El *rating* podría verse favorecido si el Banco lograra mejorar la calidad crediticia de su portafolio y recuperar los niveles de rentabilidad que tuvo en años anteriores, manteniendo holgura en provisiones y ratios de capital acordes con los niveles de clasificación asignados. Asimismo, cambios en el *rating* de su matriz podrían impactar en las clasificaciones asignadas.

Por otro lado, no se esperaría en el corto plazo que se produjeran acciones negativas de clasificación.

DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Banco Falabella Perú (BFP) inició operaciones como empresa bancaria en junio del 2007, fecha hasta la cual había operado como empresa financiera (Financiera CMR) desde enero de 1997.

El Banco es una subsidiaria del grupo chileno S.A.C.I. Falabella, a través de Falabella Perú S.A.A., el mismo que cuenta con más de 100 años de experiencia y es uno de los más grandes *retailers* de Latinoamérica, con presencia en Chile, Perú, Argentina, Colombia, Brasil, Uruguay y México, a través de sus diferentes formatos: tiendas por departamento, supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar, centros comerciales, y negocio financiero. La diversidad de formatos le permite generar importantes sinergias a través de una mayor oferta de productos a sus clientes, así como contar con información relevante de sus preferencias y tendencias de consumo.

S.A.C.I. Falabella cuenta con una clasificación de riesgo de BBB+ para su deuda de largo plazo con perspectivas estables otorgado por *FitchRatings*, el cual refleja el adecuado desempeño operacional y financiero del Grupo, aún en contextos poco favorables.

En el Perú, adicionalmente al negocio financiero, el Grupo está presente en el negocio de tiendas por departamento con la marca Saga Falabella, Hipermercados Tottus y en tiendas de mejoramiento del hogar con Sodimac y Maestro, con un total de 151 tiendas a junio 2018 ubicadas en las principales ciudades del país. Asimismo, el Grupo participa del mercado inmobiliario a través de los centros comerciales que operan bajo las marcas Open Plaza y Malls Plaza (11 y tres centros comerciales, respectivamente, luego de la disolución de la asociación que se tenía en Aventura Plaza que tuviera lugar el 1ro de julio del 2016).

Las operaciones del Grupo en Perú son relevantes a nivel consolidado ya que el tamaño actual de las operaciones realizadas en esta plaza le permite hacer economías de escala y generar atractivos retornos, muestra de ello es que en los últimos 12 meses a junio 2018 aproximadamente el 19% del EBITDA provenía del Perú.

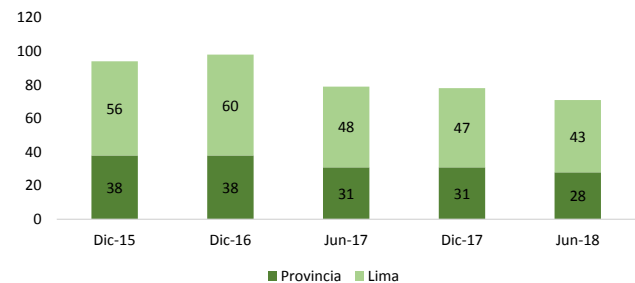
Asimismo, en términos de facturación en el negocio *retail*, los ingresos provenientes del Perú significaron aproximadamente el 24% de los ingresos del Grupo; mientras que Chile significaba alrededor del 61%.

Pese a la desaceleración económica en el Perú, la inversión del Grupo se sigue consolidando y constituye una inversión estratégica, ya que la expectativa de crecimiento en esta plaza es mayor a los crecimientos esperados en los otros países donde está presente. Es así que S.A.C.I. Falabella tiene planes de invertir aproximadamente US\$3,900 MM

entre el 2018 y 2021 para financiar la apertura de nuevas tiendas, centros comerciales y expansiones, principalmente en Chile y Perú.

Por su parte, a junio 2018 Banco Falabella Perú operaba con una red de 71 agencias (78 a dic. 2017), distribuidas en 14 departamentos del país; y tenía 2,316 empleados (2,405 al cierre del 2017).

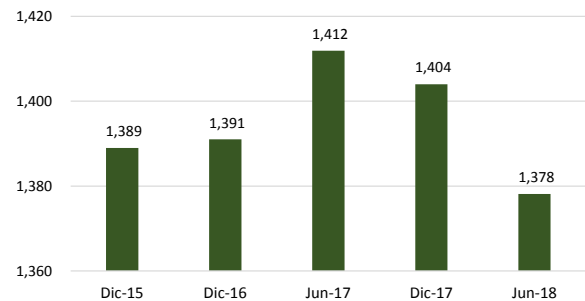
Número de Oficinas de Banco Falabella
Junio 2018



Fuente: SBS

Asimismo, el Banco sigue posicionado como el primer emisor de tarjetas de crédito en el país, con alrededor de 1.38 MM de tarjetas al cierre del primer semestre del 2018, lo que le daba una participación del 21.8% en el mercado bancario en lo que a número de tarjeta habientes se refiere.

Número de Tarjetas de Crédito
(Miles)



Fuente: SBS

Estrategia

Para el Grupo, BFP es una parte importante de su negocio en Perú, porque complementa el negocio *retail*, siendo un pilar para la fidelización de clientes y crecimiento en nuevas áreas.

BFP se enfoca en el financiamiento de créditos de consumo de personas naturales pertenecientes a los estratos socioeconómicos A, B, C y D; tanto a través de su tarjeta CMR Visa, como de la CMR Clásica y Platinum, la primera con mayor peso en el stock de colocaciones.

Paralelamente, se ofrecen créditos en efectivo *Rapicash*, *Supercash* y créditos vehiculares. El fuerte crecimiento de las colocaciones durante el 2014 y 2015 se explicó principalmente por los créditos en efectivo; lo cual estaba alineado con la estrategia que el Banco venía aplicando (basada en lograr un mayor crecimiento y ganar participación de mercado). Sin embargo, el crecimiento mostrado no fue acompañado de un portafolio sano, lo que ha terminado impactando en los resultados.

Actualmente la estrategia busca priorizar la rentabilidad del Banco, con el objetivo de asegurar un crecimiento sano y sostenible. En línea con ello, el Banco optó por retomar una posición más conservadora que lo ha llevado a mostrar un decrecimiento de 6.7% de las colocaciones brutas (sin incluir intereses devengados) durante el primer semestre del 2018.

La Clasificadora consideraba que la estrategia anterior que se había trazado le ponía grandes retos a BFP, dado que lo llevaba a competir de manera más directa con la banca múltiple, específicamente con el BCP, Interbank y Scotiabank del Perú; instituciones que cuentan con una larga trayectoria en el mercado peruano, una mayor participación de mercado y un mayor respaldo. En ese sentido, los resultados del 2016, 2017 y del primer semestre del 2018 validaron lo esperado por la Clasificadora.

Como resultado del cambio en el perfil crediticio del portafolio y de una política crediticia más conservadora, especialmente durante el 2017 e inicios del 2018, el Banco ha perdido participación de mercado durante el primer semestre del 2018. Así, sus colocaciones registraron una disminución en su participación y sus captaciones mantuvieron un nivel similar, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Participación	Dic-14	Dic-15	Dic-16	Jun-17	Dic-17	Jun-18
Créditos Directos	1.58%	1.71%	1.67%	1.63%	1.44%	1.28%
Depósitos Totales	1.32%	1.46%	1.34%	1.29%	1.23%	1.23%
Patrimonio	1.99%	1.91%	1.80%	1.88%	1.67%	1.74%

Fuente: SBS

Desempeño

El Banco viene aplicando una limpieza de cartera desde el 2016, con la finalidad de lograr tener una calidad de portafolio similar a la del 2014. Lo anterior, implicó ajustar los parámetros para otorgar créditos, por lo que se observó una contracción en las colocaciones brutas durante el 2017 y el primer semestre del 2018.

Margen de Intermediación: Al cierre del primer semestre del 2018, los ingresos financieros (no incluye ROF) registraron una disminución del 18.6% con respecto a junio 2017. Lo anterior se debió especialmente a que durante el segundo trimestre del 2018 la SBS pidió reclasificar diversas comisiones que antes figuraban como “ingresos financieros”

a “ingresos por servicios financieros” (S/ 66.9 MM a junio 2018). Adicionalmente, los menores ingresos financieros también reflejaron la disminución de las colocaciones promedio.

De este modo, a junio 2018 los ingresos financieros fueron S/ 454.2 MM (S/ 557.9 MM a junio 2017). Por su parte, el ratio ingresos financieros sobre activos rentables registró una ligera caída (23.6% a junio 2018 vs. 24.8% a junio 2017).

Por otro lado, en el primer semestre del 2018 los gastos financieros (no incluye el contrato con las vinculadas ni ROF; sí incluye prima por FSD) fueron S/ 63.4 MM, cifra 7.5% inferior a lo observado en similar periodo del ejercicio anterior.

Esta reducción en el gasto financiero fue resultado de un manejo más eficiente del costo de fondeo, las menores necesidades de fondeo (en línea con la disminución de las colocaciones) y una menor renovación de pasivos caros, principalmente de institucionales. Así, en términos relativos, el ratio Gastos Financieros / Pasivos Costeables disminuyó (4.3% a junio 2018 vs. 4.7% a junio 2017).

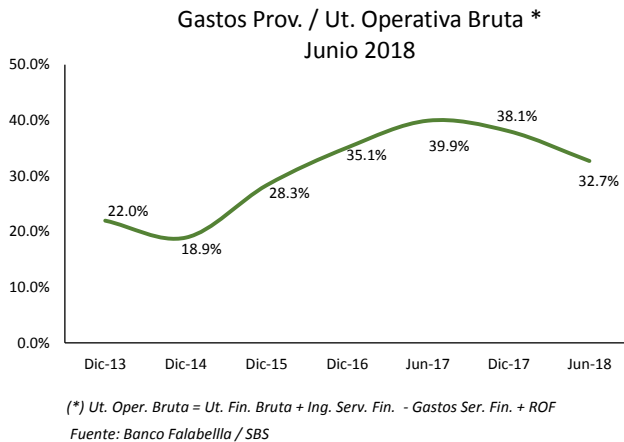
Asimismo, la retribución por el contrato con las vinculadas se redujo de manera importante a junio 2018. De este modo, el pago disminuyó, de S/ 59.5 MM en el primer semestre del 2017, a S/ 30.7 MM en junio 2018. Es importante mencionar que el pago por el concepto de Contratos de Asociación a Participación se considera dentro del Resultado por Operaciones Financieras (ROF) para efectos del presente análisis.

De esta manera, la Utilidad Operativa Bruta (UOB = Ingresos Fin. - Gastos Fin. + Ingresos por Servicios Financieros Netos + ROF), a junio 2018 ascendió a S/ 483.9 MM, siendo similar a lo registrado a junio 2017 (S/ 482.8 MM).

Gasto en Provisiones: Cabe señalar que a pesar del incremento de la morosidad durante el primer semestre del 2018, gasto en provisiones para créditos neto se redujo en términos absolutos un 18.0% con respecto a junio 2017.

De esta manera, durante el primer semestre del 2018 el gasto en provisiones representó el 32.6% de la Utilidad Operativa Bruta (39.9% a junio 2017), cuando en años anteriores no superaba el 30%.

Por lo anterior, desde el 2016 el Banco ha estado tomando medidas correctivas en lo que se refiere a las nuevas originaciones; sin embargo, aún no se logran recuperar los indicadores de morosidad registrados en años anteriores.



Por otro lado, durante los últimos 12 meses a junio 2018 se realizaron castigos por S/ 393.4 MM, lo que significó un incremento de 18.9% con respecto a lo registrado a fines del año móvil a junio 2017 (S/ 330.7 MM).

En términos relativos al tamaño del portafolio de créditos, los castigos realizados en el año móvil a junio 2018 representaron el 11.1% de las colocaciones brutas promedio (9.8% a dic. 2017).

En cuanto a los ingresos por recuperos, al cierre del año móvil a junio 2018, éstos ascendieron a S/ 51.0 MM, monto ligeramente inferior al registrado en el ejercicio 2017 (S/ 51.7 MM). Se debe indicar que el Banco continúa reforzando sus políticas de cobranza, que incluyen, entre otros, el manejo de bases de datos, la gestión interna y el trabajo con empresas especializadas en cobranzas. La Clasificadora esperaría poder evidenciar los resultados de las medidas tomadas al respecto, de manera que se logre mejorar la relación entre los castigos y el tamaño del portafolio.

Gastos Administrativos: Como se mencionó anteriormente, BFP ha tomado diversas medidas con el fin de ser más eficientes. Entre estas medidas están el cierre de ciertas agencias que no generaban la rentabilidad esperada por el Banco. Lo anterior se realizó sin dejar de fortalecer sus áreas claves como las Gerencias, en las cuales han habido algunas incorporaciones. Además de los gastos que las medidas señaladas implican, se debe tener en cuenta que en el 2017 se efectuó el cambio del core bancario de tarjetas.

Por su parte, a junio 2018 los gastos administrativos ascendieron a S/ 266.8 MM y representaron el 55.1% de la utilidad operativa bruta (S/ 241.5 MM y 50.0% a jun. 2017).

Como se señaló anteriormente, a pesar de las menores colocaciones brutas registradas a junio 2018 con respecto a

junio 2017, la Utilidad Operativa Bruta ascendió a S/ 483.9 MM, siendo similar a la registrada a junio 2017.

No obstante lo anterior, y teniendo en cuenta que a junio 2018 los gastos en provisiones por colocaciones neto y los gastos por Contratos de Asociación a Participación fueron menores a los registrados en el primer semestre del 2017, el aumento de los gastos administrativos, entre otros, afectó la rentabilidad del primer semestre del 2018.

En ese sentido, a junio 2018 el Banco generó una utilidad neta de S/ 31.0 MM, siendo inferior a la registrada en junio 2017 (S/ 37.9 MM).

Por lo anterior, a junio 2018 la rentabilidad anualizada con respecto a los activos y patrimonio promedio del BFP fue 1.4% y 8.3%, respectivamente. De esta manera, estos ratios fueron menores a los registrados por el Banco en los últimos años, así como a los obtenidos por otras entidades especializadas en créditos de consumo.

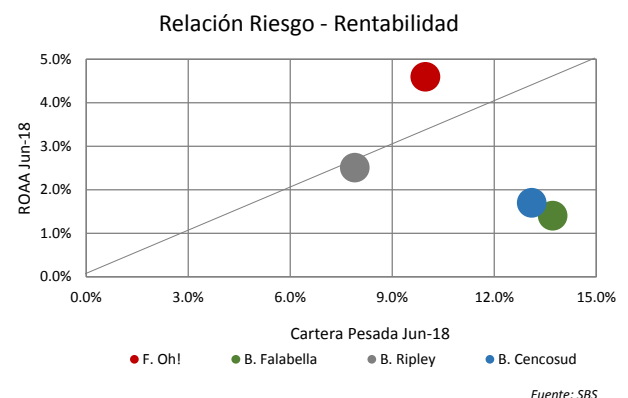
ROAA	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
B. Falabella	2.6%	1.8%	1.5%	1.5%	1.4%
F. Oh!	2.0%	3.4%	4.3%	2.8%	4.6%
B. Ripley	4.0%	3.4%	3.1%	2.3%	2.5%
B. Cencosud	0.3%	0.7%	1.7%	0.9%	1.7%

ROAE	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
B. Falabella	18.8%	13.0%	10.0%	10.4%	8.3%
F. Oh!	8.8%	16.2%	20.5%	13.6%	21.2%
B. Ripley	19.4%	19.0%	17.4%	13.5%	13.6%
B. Cencosud	1.0%	2.9%	7.5%	4.0%	8.1%

*Rentabilidad Anualizada Prom. con respecto a diciembre del ejercicio anterior

Fuente: SBS

Al respecto, la Clasificadora considera que los niveles de rentabilidad se deben mantener acorde al riesgo asumido y considerando de que se trata de una institución no diversificada en el tipo del negocio, por lo que se esperaría que se mantengan siempre por encima de la banca comercial. De esta manera, se esperaría que el Banco muestre una mejora gradual en los próximos años.

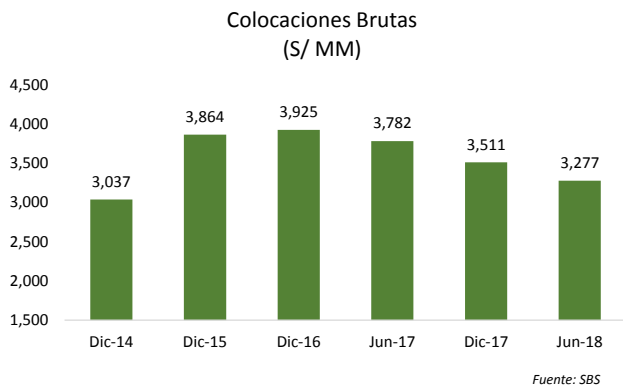


ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Como se mencionó en informes anteriores de la Clasificadora, las colocaciones ya mostraban un bajo performance desde el 2015, el mismo que empeoró con los efectos inesperados del Niño Costero que afectó durante el 2017 especialmente a la zona norte del país.

Los productos que más se vieron afectados fueron los créditos en efectivo (especialmente el Supercash). Ello llevó a realizar mayores limpiezas al portafolio y ajustes a los modelos de originación.

En ese sentido, y en línea con una política crediticia más conservadora, las colocaciones brutas (sin incluir intereses devengados) mostraron un decrecimiento en el primer semestre del 2018 (-6.7% con respecto a dic. 2017). Así, a junio 2018 las colocaciones brutas fueron S/ 3,277 MM (S/ 3,511 MM a dic. 2017).



Por su parte, a junio 2018 el crédito directo promedio fue de alrededor de S/ 3,000, registrando una disminución con respecto a lo observado a fines del 2017 (S/ 3,300).

Es importante mencionar que al cierre del primer semestre del 2018, los créditos refinanciados se incrementaron, en términos absolutos, un 16.1% con respecto a diciembre 2017. Adicionalmente, dichos créditos representaban el 29.1% de la cartera de alto riesgo.

De esta manera, debido al fuerte deterioro del portafolio en los últimos años, la cartera de alto riesgo (atrasados + refinanc. + reestruct.) se elevó de manera significativa, de 5.6% a fines del 2015, a 10.9% a junio 2018.

Cartera de Alto Riesgo	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
B. Falabella	5.6%	7.6%	10.4%	9.7%	10.9%
F. Oh!	5.5%	6.0%	6.1%	5.8%	6.1%
B. Ripley	2.8%	3.0%	4.3%	3.3%	4.3%
B. Cencosud	5.7%	6.9%	4.7%	6.8%	6.7%

CAR = Atrasados + Refinanciados y Reestructurados

Fuente: SBS

Por su lado, a junio 2018 la cartera pesada (deficiente + dudosa + pérdida) ascendió a 13.7%, el nivel más alto de los últimos años. Adicionalmente, si se consideran los castigos realizados durante el año móvil a junio 2018 (S/ 393.4 MM), la cartera pesada + castigos con respecto a las colocaciones totales promedio ascendería a 21.4% (20.3% a dic. 2017).

A continuación se muestra un comparativo con otras entidades especializadas en créditos de consumo.

Cartera Pesada Ajustada	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
B. Falabella	14.1%	16.6%	20.3%	19.1%	21.4%
F. Oh!	22.4%	21.8%	22.2%	22.6%	22.0%
B. Ripley	15.7%	16.4%	17.1%	17.0%	16.9%
B. Cencosud	24.6%	27.1%	24.9%	27.2%	29.2%

Cart. Pes. Ajust. = (Cart. Pes. + Castigos 12M) / (Coloc. Tot. Prom. + Castigos 12M)

Fuente: SBS

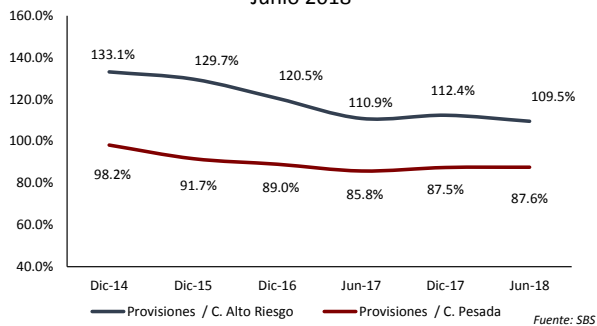
La Clasificadora esperaría que en los próximos semestres se aprecie gradualmente la mejora de los resultados de las acciones tomadas y que la mora retorne al rango en el cual se estuvo moviendo en años previos al 2015. Ello, dado que no es el objetivo del Banco crecer sacrificando la calidad del portafolio y que, según los funcionarios de la entidad, ya se habrían tomado las medidas correctivas.

Cabe mencionar que el portafolio de BFP había mostrado históricamente una menor sensibilidad frente a sus pares y de manera similar, había mostrado una mayor velocidad para recuperarse; sin embargo, el crecimiento de los últimos años habría cambiado el perfil crediticio del portafolio. En ese sentido, el Banco viene tomando diversas medidas para fortalecer la gestión de cobranza.

Respecto al stock de provisiones, éste ascendió a S/ 392.2 MM a junio 2018, inferior en 4.4% respecto al saldo registrado a fines del 2017. Así, debido a dicha disminución, el ratio de cobertura de la cartera de alto riesgo continuó reduciéndose (120.5% a dic. 2016, 112.4% a dic. 2017 y 109.5% a junio 2018).

Por su parte, a junio 2018 la cobertura de cartera pesada mantuvo un nivel similar que el registrado a diciembre 2017 (87.6% vs. 87.5%). Es importante mencionar que durante años anteriores, dicho indicador mostraba niveles cercanos al 100%. No obstante, el Banco contaba aún con las provisiones pro cíclicas, las mismas que podría destinar a cubrir parte de las necesidades actuales.

Evolución Cobertura CAR y CP
Junio 2018



A continuación se muestra la evolución de la cobertura de la cartera pesada en relación con otras instituciones de consumo.

Provisiones / C. Pesada	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
B. Falabella	91.7%	89.0%	87.5%	85.8%	87.6%
F. Oh!	70.5%	70.9%	71.9%	73.3%	80.3%
B. Ripley	99.3%	84.2%	81.8%	82.8%	88.4%
B. Cencosud	71.3%	71.2%	67.3%	71.2%	67.5%

Fuente: SBS

La Clasificadora espera que el nivel de provisiones respecto a la cartera pesada se recupere y se acerque más a un 100%, lo cual estaría alineado a las categorías de rating asignados.

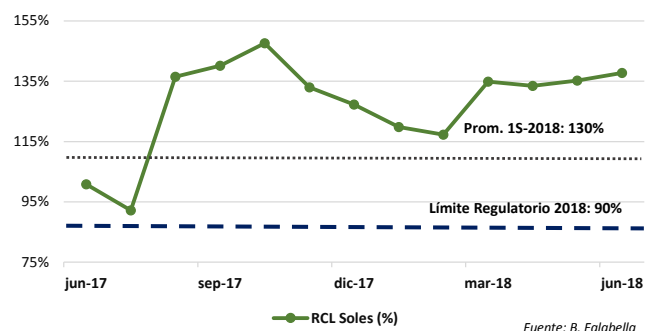
Lavado de Activos: Por su parte, cabe señalar que el Banco cuenta con una Unidad de Prevención de Lavado de Activos y un Sistema de Prevención del Financiamiento del Terrorismo, así como con manuales de procedimientos, códigos de ética y conducta, y programas de capacitación que se brindan al personal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

Administración de Riesgos de Mercado

Liquidez: A junio 2018, los ratios de liquidez en moneda nacional y extranjera se ubicaron en 34.6% y 165.4%, respectivamente (sistema bancario: 28.4% y 44.9%, respectivamente).

En lo que respecta al ratio de cobertura de liquidez (RCL) cuya exigencia en el 2018 era de 90%, se viene cumpliendo de manera holgada, siendo en promedio durante el primer semestre del 2018 de aproximadamente 130%, llegando a 137.8% a junio 2018.

Ratio de Cobertura de Liquidez Soles - BFP Junio 2018



Por su parte, al cierre del 2017 el ratio de inversiones líquidas (RIL) se ubicó en 73.4% en moneda nacional y 71.4% en moneda extranjera.

Cabe señalar que a junio 2018 el saldo disponible respecto a las obligaciones con el público representó el 14.3%, siendo ligeramente menor a lo registrado a diciembre 2017 (14.8%); mientras que las colocaciones netas respecto de las obligaciones con el público representaron el 100.7% (110.7% a dic. 2017). Asimismo, las cifras para dichos indicadores registradas por el sistema bancario fueron de 26.4% y 105.5%, respectivamente.

Calce: A diciembre 2017, prácticamente el 100% de las colocaciones brutas estaban denominadas en moneda nacional, mientras que un 91% del fondeo con terceros estaba en la misma moneda mostrando un descalce moderado.

Por otro lado, si se analiza el total de los activos y pasivos, se tiene que alrededor del 94% de los activos y el 92% de los pasivos se encontraban en moneda local, reduciendo la brecha antes mencionada. Al respecto, la política del Banco es mantener una posición neutral. Así, al cierre del primer semestre del 2018 la posición que mantenía BFP frente al riesgo cambiario era baja.

Respecto al calce de plazos, el Banco no presentaría descalces en el corto plazo en que los activos no cubran a los pasivos, considerando la brecha acumulada. Cabe mencionar que los activos que vencían a un mes superaban a los pasivos que vencían en el mismo lapso de tiempo, lo que representó el 212% del patrimonio efectivo.

De esta manera el calce que muestra el Banco es resultado de la diversificación de sus fuentes de fondeo, dentro de las cuales cuenta acceso al mercado de capitales, lo que le ha permitido tener una estructura de largo plazo y reducir la exposición a las volatilidades en tasa del mercado. Cabe mencionar que el BFP viene siendo más activo en la

tesorería, ya que es un área que se está reforzando y se le espera dar mayor impulso como fuente de fondeo. En ese sentido, ya viene manejando un saldo importante de cuentas a la vista.

FUENTE DE FONDOS Y CAPITAL

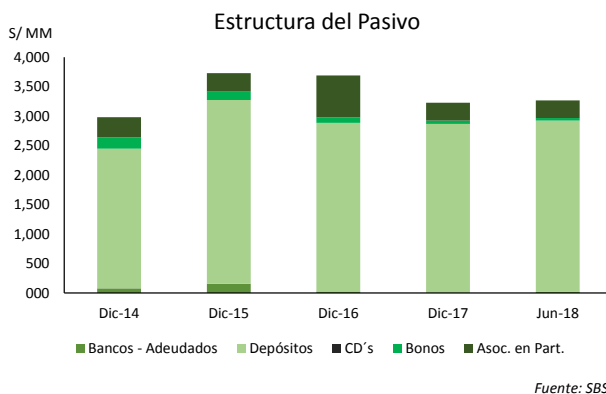
Fondeo: El Banco utiliza como fuente de financiamiento tanto su propia generación como los recursos de terceros. Asimismo, el Banco cuenta con los aportes realizados por las vinculadas en virtud de los Contratos de Asociación a Participación, y cuentas por pagar a las mismas por el uso de las tarjetas CMR clásica y CRM Visa. Estas últimas son relativamente estables y recurrentes.

El financiamiento con terceros, es decir, obligaciones con el público, depósitos del sistema financiero, fondos interbancarios, adeudados y mercado de capitales, ascendió a S/ 2,973 MM a junio 2018, aumentando levemente (1.6%) con respecto al cierre del 2017.

Por su parte, a junio 2018 su principal fuente de fondeo, las obligaciones con el público, ascendieron a S/ 2,851 MM (S/ 2,856 MM a dic. 2017), las cuales financiaban el 65.3% del total de activos (63.0% a dic. 2017).

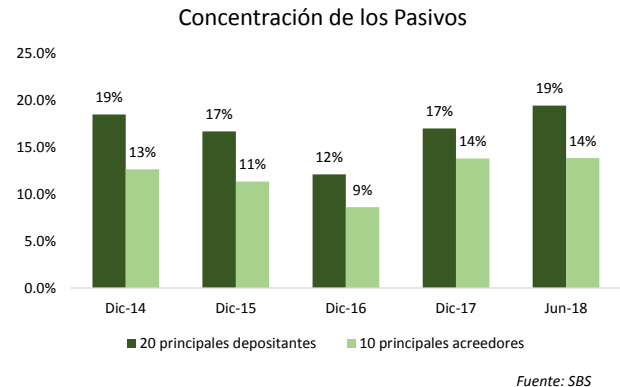
Asimismo, dentro de las obligaciones con el público, los depósitos a plazo y CTS tenían una alta participación financiando el 38.8% y 15.0% del total de los activos, respectivamente (36.4% y 14.4%, a dic. 2017).

Cabe señalar que las obligaciones con el público estaban distribuidas en más de un millón de depositantes, lo que da un buen grado de atomización frente a sus pares. Es importante mencionar que en el 2016 se lanzó la Cuenta Sueldo Independientes y la Cuenta Jubilación, lo cual va en línea con la estrategia del Banco de ser la primera institución en banca de personas.



Asimismo, le siguen en importancia como fuente de fondeo, las aportaciones de las vinculadas, las cuales a junio 2018 ascendieron a S/ 300 MM, igual monto que al cierre del

2017, pero mostrando una importante disminución con respecto a fines del 2016 (S/ 713 MM). Además, el Banco se financiaba mediante emisiones en el mercado de capitales por S/ 41.9 MM, pactos de recompra (BCRP) por S/ 10.0 MM y depósitos del sistema financiero por S/ 61.8 MM, entre otros.



En cuanto a la concentración de los pasivos, como se mencionara anteriormente, éstos vienen atomizándose, aunque temporalmente se pueda tomar ventaja de algún acreedor. A junio 2018 los 20 principales depositantes concentraban el 19% de los depósitos, cuando en años anteriores (2005-2006) el nivel de este indicador se ubicaba alrededor del 87%; y los 10 principales acreedores, el 14%. Es importante mencionar que el Banco contaba con líneas de adeudados, de las cuales suele utilizar un porcentaje inferior al 50%, por lo que registraba líneas disponibles.

Apoyo & Asociados considera que el grado de atomización y la mayor liquidez lograda en los últimos años, es positiva y constituye una ventaja diferencial frente a los competidores especializados en Banca de Consumo.

En cuanto al costo del fondeo, se destaca el nivel actual que es relativamente bajo, producto del trabajo realizado en los últimos años.

De otro lado, del total de depósitos, el 77.9% del saldo estaba compuesto por depósitos de personas naturales y el resto por personas jurídicas. En cuanto al número de depositantes, aproximadamente el 99.9% eran personas naturales.

	Partc. sobre los Depósitos Totales			Número de Depositantes		
	Dic-16	Dic-17	Jun-18	Dic-16	Dic-17	Jun-18
Personas naturales	87.9%	82.7%	77.9%	1,073,767	1,082,229	1,114,045
Personas jurídicas	12.1%	17.3%	22.1%	39	32	40

Fuente: SBS

Contratos de Asociación a Participación: Desde setiembre 2003 BFP cuenta con Contratos de Asociación a Participación con sus vinculadas, por el cual recibe aportes que se contabilizan como una cuenta por pagar en el balance del Banco, a cambio de la participación sobre los resultados financieros. Así, al cierre de junio 2018 los aportes de las vinculadas ascendieron a S/ 300 MM (S/ 300 MM a dic. 2017 y 713 MM a dic. 2016). Dichos fondos fluctúan en función a los excedentes de liquidez de las vinculadas, entre otras consideraciones, pero por el tamaño conjunto constituyen una fuente importante de fondeo. Estos recursos constituyen una fortaleza para el Banco.

Capital: Al cierre del primer semestre del 2018 el Banco contaba con un patrimonio efectivo de S/ 680.6 MM (S/ 669.9 MM a fines del 2017), con lo que el ratio de capital global fue 16.3% (17.2% a dic. 2017). Dicho ratio disminuyó con respecto a fines del año anterior, a pesar de las menores colocaciones del Banco, debido especialmente a los mayores requerimientos de patrimonio efectivo asociado al riesgo operacional.

La Clasificadora esperaría que a fines del 2018 el ratio de capital global del Banco se mantenga por encima del 15%, en línea con el mayor riesgo del segmento al que se dirige (consumo). Ello se torna más relevante si se considera la estrategia del Banco que busca consolidarse como la primera opción en banca de personas.

Cabe señalar que si se considera solo el patrimonio efectivo Nivel 1, al cierre del primer semestre del 2018 el ratio de capital sería 15.4% (16.3% a dic. 2017).

De otro lado, si se consideraran los requerimientos adicionales de patrimonio efectivo (ajustado al riesgo por ciclo económico, concentración y otros), el ratio de capital global mínimo requerido para BFP a junio 2018 sería de 13.5%.

Respecto a la política de dividendos del Banco, ésta consiste en capitalizar las utilidades de acuerdo con las necesidades patrimoniales del negocio o distribuir las parcialmente, velando por mantener niveles adecuados de apalancamiento. Se debe mencionar que de lo que se reparte, parte importante se ha venido quedando en el Perú para financiar la expansión de las otras empresas del Grupo en el país.

Cabe señalar que en Junta General de Accionistas realizada en marzo 2017 se acordó capitalizar las utilidades de libre disposición por S/ 28 MM.

DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Primer Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú

En octubre 2010 la SMV aprobó el trámite anticipado de inscripción del Primer Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú hasta por S/ 250 MM o su equivalente en Dólares. Dicho programa fue aprobado por la SBS en diciembre del 2008.

La forma de amortización es trimestral con amortizaciones iguales. A junio 2018 el saldo de los bonos corporativos ascendió a S/ 41.9 MM (S/ 57.2 MM a dic. 2017).

Los recursos obtenidos fueron destinados principalmente al financiamiento de nuevas colocaciones y a la sustitución de pasivos contraídos, entre otros.

BONOS CORPORATIVOS - Banco Falabella

Saldo en circulación - Junio 2018

Emisión	Monto (S/ 000)	Vcto.	Años	Tasa Nominal Anual
4ta - A	18,681	27/09/2020	7	5.21875%
7ma -A	23,131	22/12/2019	5	5.75000%

Fuente: Banco Falabella

Segundo Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú

En enero 2016 la SBS mediante Resolución No. 207-2016 expresó su opinión favorable respecto al Segundo Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú hasta por S/ 500 MM o su equivalente en Dólares.

Dicho programa será emitido vía oferta pública. El precio y tasa de interés serán establecidos en los respectivos documentos complementarios.

La forma de amortización contemplada en el estudio de factibilidad presentado al Regulador, es de amortizaciones trimestrales y el plazo máximo sería de cinco años.

Los recursos obtenidos serán destinados al financiamiento de las operaciones crediticias propias del negocio y otros usos corporativos del Banco.

Banco Falabella Perú
(Miles de S./)

Resumen de Balance	dic-15	dic-16	jun-17	dic-17	jun-18
Activos	4,862,339	4,979,446	4,867,627	4,533,596	4,291,175
Disponible	731,117	717,659	533,183	423,075	407,432
Inversiones Negociables	262,187	296,692	539,207	526,712	493,721
Colocaciones Brutas	3,864,079	3,925,155	3,782,308	3,511,438	3,277,273
Colocaciones Netas	3,640,887	3,626,815	3,365,372	3,162,132	2,932,986
Inversiones Financieras	291,439	327,362	539,207	526,712	493,721
Activos Rentables (1)	4,671,149	4,705,222	4,502,768	4,171,170	3,851,425
Provisiones para Incobrabilidad	279,430	359,753	405,562	410,243	392,179
Pasivo Total	4,200,894	4,271,137	4,120,430	3,804,013	3,531,986
Depósitos y Captaciones del Público	3,025,274	2,806,935	2,823,276	2,855,972	2,851,088
Adeudos de CP y LP (2)	95,950	3,166	2,696	2,390	2,126
Valores y títulos	143,942	92,947	74,894	57,224	41,855
Pasivos Costeables (3)	3,364,355	2,976,723	2,901,500	2,925,746	2,972,893
Patrimonio Neto	661,445	708,309	747,197	729,583	759,189
Resumen de Resultados					
Ingresos Financieros	981,339	1,110,209	557,868	1,091,495	454,158
Gastos Financieros	140,987	164,052	68,534	133,035	63,399
Margen Financiero Bruto	840,352	946,156	489,334	958,460	390,759
Provisiones de colocaciones	236,657	329,070	192,797	365,672	158,134
Margen Financiero Neto	603,695	617,086	296,537	592,788	232,625
Ingresos por Servicios Financieros Neto	85,592	94,568	44,586	90,356	109,865
R OF	-90,973	-103,287	-51,127	-87,833	-16,731
Margen Operativo	598,315	608,368	289,996	595,311	325,759
Gastos Administrativos	457,347	493,660	241,537	494,023	266,763
Otros Ingresos y Egresos Neto	49,180	35,712	18,726	40,236	8,435
Otras provisiones	1,227	1,816	185	8,610	6,154
Depreciación y amortización	22,218	22,560	12,463	26,694	15,605
Impuestos y participaciones	49,663	36,806	16,649	33,966	14,701
Utilidad neta	117,038	89,237	37,889	72,254	30,971
Rentabilidad					
ROEA	18.8%	13.0%	10.4%	10.0%	8.3%
ROAA	2.6%	1.8%	1.5%	1.5%	1.4%
Utilidad / Ingresos Financieros	11.9%	8.0%	6.8%	6.6%	6.8%
Margen Financiero Bruto	85.6%	85.2%	87.7%	87.8%	86.0%
Ingresos Financieros / Activos Rentables (1)	21.0%	23.6%	24.8%	26.2%	23.6%
Gastos Financieros / Pasivos Costeables (2)	4.2%	5.5%	4.7%	4.5%	4.3%
Gastos de Administración / Utilidad Operativa Bruta	54.8%	52.7%	50.0%	51.4%	55.1%
Prima por Riesgo	6.9%	8.4%	10.0%	10.0%	9.3%
Resultado Operacional neto / Activos Rentables (1)	2.5%	1.9%	1.6%	1.6%	1.9%
Activos					
Colocaciones Netas / Activos Totales	74.9%	72.8%	69.1%	69.7%	68.3%
Cartera Atrasada / Colocaciones Brutas	4.2%	5.7%	7.0%	7.8%	7.7%
Cartera de Alto Riesgo (4) / Colocaciones Brutas	5.6%	7.6%	9.7%	10.4%	10.9%
Cartera Pesada / Cartera Total	7.8%	10.2%	12.4%	13.3%	13.7%
Cartera de Alto Riesgo Ajustada (5)	11.8%	14.2%	16.6%	18.2%	19.8%
Cartera Pesada Ajustada (6)	14.1%	16.6%	19.1%	20.3%	21.4%
Stock Provisiones / Cartera Atrasada	171.9%	161.8%	152.7%	149.1%	154.5%
Stock Provisiones / Cartera Alto Riesgo	129.7%	120.5%	110.9%	112.4%	109.5%
Provisiones Constituidas / Cartera Pesada	91.7%	89.0%	85.8%	87.5%	87.6%
Stock Provisiones / Colocaciones Brutas	7.2%	9.2%	10.7%	11.7%	12.0%
Pasivos y Patrimonio					
Activos / Patrimonio (x)	7.4	7.0	6.5	6.2	5.7
Pasivos / Patrimonio (x)	6.4	6.0	5.5	5.2	4.7
Ratio de Capital Global	14.5%	15.4%	16.3%	17.2%	16.3%

Banco Falabella Perú

Calificación de Cartera

Normal	90.0%	87.3%	84.4%	84.3%	83.4%
CPP	2.2%	2.5%	3.2%	2.3%	2.8%
Deficiente	1.9%	2.1%	2.6%	2.4%	2.4%
Dudoso	2.7%	3.4%	3.9%	4.1%	4.5%
Pérdida	3.3%	4.8%	5.9%	6.9%	6.8%

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

(2) Banco: el 2015 se reclasificó el saldo de pactos de recompra con el BCRP a "Cuentas por Pagar"

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

(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:	Banco Falabella
Domicilio:	Calle Chinchon No. 1060, San Isidro, Lima-Perú
RUC:	20330401991
Teléfono:	(511) 6180000

RELACIÓN DE DIRECTORES*

Juan Fernando Correa Malachowski	Presidente
Juan Xavier Roca Mendenhall	Director
Gastón Bottazzini	Director
Juan Fernández	Director
Maria Jesús Hume Hurtado	Director
Alonso José Rey Bustamante	Director
Carlos Gonzales Taboada	Director

RELACIÓN DE EJECUTIVOS*

Maximiliano Alberto Vilotta	Gerente General (desde 01/07/2018)
Christian Ponce Villagomez	Gerente General (hasta 30/06/2018)
Virginia De Amat	Gerente de Administración y Finanzas
Bruno Novella Zavala	Gerente de Riesgos
Luis Gamero Savastano	Gerente de Tesorería
Fernando Marcos Martín	Gerente de Canales
Luis Wong Lam	Gerente de Inteligencia de Clientes
Marlon Ramos	Gerente de Productos Financieros
Claudia Calanna Becerra	Gerente de Negocios de Tarjetas de Crédito
Enrique Morales	Gerente de Operaciones y Sistemas
Mónica Perales	Gerente de Gestión Humana

RELACIÓN DE ACCIONISTAS*

Falabella Perú S.A.A.	99.58 %
Inversiones Falabella S.A.C.	0.42 %

(*) Nota: Información a setiembre 2018

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 **Banco Falabella S.A.:**

	<u>Clasificación</u>
Rating de la Institución	Categoría A-
<u>Instrumentos</u>	<u>Clasificación</u>
Depósitos de Corto Plazo	CP-1(pe)
Depósitos mayores a 1.0 años	AA-(pe)
4ta y 7ma Emisión del Primer Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú hasta por S/ 100.0 millones cada una *	AA-(pe)
Segundo Programa de Bonos Corporativos Banco Falabella Perú	AA-(pe)
Perspectiva	Estable

**La suma de las emisiones vigentes no podrá superar el monto del Programa (hasta por S/ 250 MM).*

Definiciones

Instituciones Financieras y de Seguros

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

Instrumentos Financieros

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

CATEGORÍA AA (pe): Corresponde a una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones pactados. 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.

(*) 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 0.2% de sus ingresos totales del último año.

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.