

CRAC CAT Perú S.A. (Ex Banco Cencosud S.A.)

Informe Anual

Ratings

| Tipo Instrumento | Rating Actual | Rating Anterior |
|--|---------------|-----------------|
| Institución ⁽¹⁾ | A- | B+ |
| Certificados de Depósitos Negociables ⁽²⁾ | CP-1 (pe) | CP-2+ (pe) |

Con información financiera auditada a diciembre 2018

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

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

Perspectiva

Positiva

Indicadores Financieros

| Cifras en S/ Miles | Dic-18 | Dic-17 | Dic-16 | Dic-15 |
|-------------------------|-----------|---------|---------|---------|
| Activos | 1,004,984 | 773,973 | 736,501 | 592,233 |
| Patrimonio Neto | 188,618 | 176,139 | 163,486 | 159,023 |
| Utilidad Neta | 12,479 | 12,652 | 4,710 | 1,628 |
| ROAA | 1.4% | 1.7% | 0.7% | 0.3% |
| ROAE | 6.8% | 7.5% | 2.9% | 1.0% |
| Ratio de Capital Global | 16.4% | 16.6% | 20.0% | 22.2% |

*Fuente: CRAC CAT Perú S.A.

Metodologías aplicadas

Metodología de Instituciones Financieras (03-2017)

Analistas

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

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

Perfil

La Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) CAT Perú (ex -Banco Cencosud) inició operaciones en agosto 2012 para dedicarse exclusivamente al financiamiento de compras y productos en efectivo a través del uso de su tarjeta de crédito Cencosud (Visa y Mastercard) en sus tiendas vinculadas Supermercados Wong y Metro, Tiendas por Departamento Paris, así como en establecimientos afiliados. Así, nace como una subsidiaria de Cencosud uno de los principales retailers de Latinoamérica. Sin embargo, en mayo 2018, Scotiabank Perú (SBP) firma una alianza con Cencosud, similar a la realizada en Chile y Colombia, para adquirir por un plazo de 15 años, el 51% de las acciones de Banco Cencosud, y así poder administrar en forma conjunta el negocio de tarjeta de crédito y la oferta de otros productos y servicios a sus clientes.

Al cierre de diciembre 2018, la Caja contaba con una cuota de 3.86% en el total de colocaciones de tarjetas de créditos del sistema bancario, ocupando el séptimo puesto, de un sistema conformado por 16 instituciones.

Fundamentos

La mejora en las clasificaciones de Cencosud refleja la incorporación de Scotiabank Perú en el accionariado de la institución con el 51%, Así la Clasificadora espera que la inyección de fondos así como la implementación de las mejores prácticas en gestión de riesgo, fondeo y procesos, dinamizará el crecimiento del portafolio para obtener atractivos retornos y una adecuada capitalización. Se espera ahorros inmediatos en gastos con proveedores, costos financieros y reducción de prima por riesgo, por lo A&A asigna la Perspectiva Positiva.

Soporte de Scotiabank Perú: La Clasificadora ve positiva la asociación con Scotiabank Perú (SBP), ya que la línea de crédito otorgada por S/ 1,800 millones (2.2x el portafolio actual) permitirá aumentar su cartera y fondearla a menor costo. Asimismo, la implementación de las mejores prácticas de *business intelligence* y *risk analytics*, dinamizará el crecimiento y mejorará el perfil de riesgo del portafolio reduciendo la prima por riesgo. Finalmente, el mayor poder de negociación y sinergias con proveedores permitirá ahorro de costos a nivel de *procurement* que impactarán positivamente y de inmediato en las utilidades de CAT.

Scotiabank Peru, es uno de los bancos líderes del sistema financiero peruano y subsidiaria de *Bank of Nova Scotia* (BNS) uno de los grupos financieros más sólidos a nivel mundial (AA- por Fitch Ratings). La compra de Cencosud se encuentra alineada con la estrategia del Grupo de fortalecer su posicionamiento en el segmento de consumo, sector con alto margen y crecimiento, e incrementar sus operaciones en los países de la Alianza del Pacífico.

Importante Posicionamiento de las Tiendas Retail: Cencosud es dueño de la segunda cadena de supermercados del Perú: Wong & Metro (líder por muchos años) y de la cuarta cadena de tiendas por departamento Paris. A su vez, Supermercados Wong & Metro cuentan con uno de los programas *loyalty* (puntos

Bonus) más importantes del país con una base de 4 millones de clientes, mientras que CAT cuenta sólo con 435.4 mil clientes activos, lo que demuestra el alto potencial de crecimiento que tiene la Institución.

Por su parte, Cencosud es uno de los mayores conglomerados de Retail de América Latina (BBB- / perspectiva estable por FitchRatings), y en Perú cuenta con 104 tiendas (93 Supermercados Wong & Metro y 11 tiendas por departamento Paris), en las cuales opera las 64 oficinas de la Institución.

Atomizadas fuentes de Fondeo: La Institución se fondea principalmente con depósitos con el público y patrimonio (65.2% y 18.8% del total de activos). Del total de los depósitos, el 56% corresponde a depósitos a plazo y el 44% restante a CTS, principalmente con personas naturales. Así, al cierre del 2018 el 87.6% del total de depósitos, corresponde a personas naturales. A pesar de la atomización del fondeo, aún presenta una concentración en productos con mayores costos (CTS). A partir de la alianza con SBP, se espera un fondeo estable, más diversificado y a un costo menor.

Entre los limitantes del rating se tiene:

-El elevado nivel de riesgo del portafolio y bajo nivel de cobertura. Al cierre de diciembre, la cartera pesada ajustada por los castigos ascendió a 29.1%, muy por encima que la registrada por sus pares. Asimismo, el nivel de cobertura de la cartera pesada es uno de los más bajos del sistema (67.6%).

-Reducido nivel de rentabilidad: El ROAA y ROAE de la institución ascendieron a 1.4% y 6.8%, de los más bajos entre las entidades especializadas en banca de consumo. El elevado nivel de riesgo del portafolio, hace que el gasto en provisiones consuma cerca del 44% del margen operativo bruto, y del 86% si consideramos el margen operativo neto de gastos operativos. Por lo anterior, a pesar del crecimiento de los ingresos financieros por la ampliación de la cartera, la reducción del costo del fondeo y el control de gastos operativos, la entidad aún muestra bajos retornos.

-Ratio de Capital Ajustado: Si bien CAT Perú muestra un ratio de capital global de 16.4%, ligeramente inferior al 16.6% a pesar de la fuerte expansión del portafolio (+32.6%), al considerar los requerimientos adicionales en línea con Basilea III, este se encuentra muy cercano al ratio de capital interno exigido a la Institución (15.6%), lo que le resta holgura para seguir creciendo con adecuados ratios de capital. Además, posee el ratio de capital interno más alto entre sus principales competidores, dado el perfil de riesgo de sus activos.

¿Qué podría modificar la clasificación?

La Clasificadora considera muy positiva la asociación con ScotiaBank Perú, por lo que no prevé acciones de calificación negativas para la Caja en el mediano plazo.

Por otro lado, una mejora en el rating se materializaría en caso la Institución logre controlar el deterioro del portafolio, incremente la cobertura de la cartera pesada a nivel cercano al 100%, tomando en cuenta la dependencia de un solo producto Tarjeta de Crédito, y el alto riesgo que presenta el mismo; mejore los niveles de rentabilidad y fortalezca su estructura de capitalización.

■ Perfil

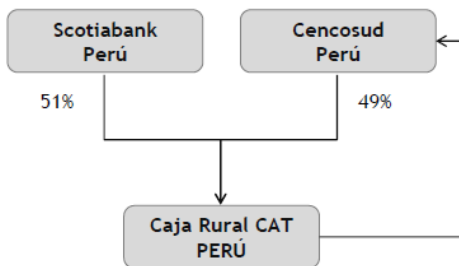
La Caja rural CAT PERU (Ex Banco Cencosud) inició operaciones en agosto 2012 con el fin de dedicarse exclusivamente a la oferta de préstamos de consumo a través de su tarjeta de crédito a los clientes de las tiendas *retail* de Cenconsud (Supermercados Wong y Metro y Tiendas por Departamento Paris). Al cierre de diciembre 2018, CAT PERU reportó un portafolio de S/ 816 millones, y una cuota de 3.86% en el total de colocaciones de tarjetas de créditos del sistema bancario.

En mayo 2018, Scotiabank Perú (SBP) adquiere el 51% de las acciones de CRAC CAT, por un plazo de 15 años (Cencosud mantiene la opción de recomprar las acciones luego de este plazo). Cabe señalar que dicha asociación ya se ha dado en otros países (Chile, Colombia), ello con el fin que Cencosud se enfoque en el negocio *retail*, mientras que su socio Scotiabank aporte los conocimientos en la gestión y administración de riesgos y el respaldo financiero para expandir el negocio financiero.

A finales de febrero del 2019 la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) aprueba la compra y Banco Cencosud se convierte en Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT PERU, a fin de cumplir con la regulación peruana¹.

La conversión a caja rural no genera ninguna restricción a la institución, ya que puede continuar ofreciendo los mismos productos y servicios en los que está enfocado el Banco: préstamos de consumo a través de su tarjeta de crédito. Incluso la conversión a caja rural resulta positiva ya que la regulación es menos estricta comparada con la de bancos, lo que conllevará a menores costos operativos.

De esta manera, el accionariado de la Institución quedó de la siguiente manera:



Fuente: Scotiabank

Grupo Económico:

Scotiabank Peru, es uno de los bancos líderes del sistema financiero peruano y subsidiaria de *Bank of Nova Scotia* (BNS) el tercer grupo financiero más importante de Canadá con presencia en Latinoamérica y el Caribe, y uno de los más sólidos a nivel mundial (AA- por Fitch Ratings), con una cartera de aproximadamente 25 millones de clientes. En el 2018, BNS alcanzó una utilidad de C\$8.7 mil millones, y contaba con activos por C\$998 mil millones.

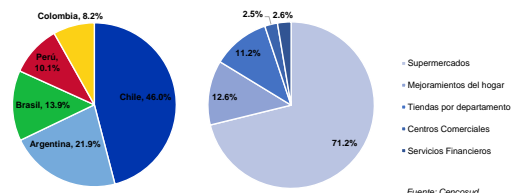
La adquisición del 51% de las acciones de Banco Cencosud se encuentra alineada con la estrategia de SBP de consolidar su presencia en la banca de consumo, así como con la visión global del Grupo de aumentar su participación en los países de la Alianza del Pacífico. Esta adquisición permitirá la gestión conjunta de las operaciones de tarjeta de crédito, así como la oferta de otros productos y servicios financieros.

Cencosud es uno de los mayores conglomerados de Retail de América Latina y cuenta con una clasificación internacional BBB- con perspectiva estable otorgada por *FitchRatings* y ratificada en enero 2019.

Las operaciones de la Matriz se extienden a los negocios de supermercados, mejoramiento del hogar, tiendas por departamento, centros comerciales y servicios financieros. Adicionalmente, se desarrollan otras líneas de negocio que complementan la operación central, como es el corretaje de seguros y centros de entretenimiento familiar.

A setiembre 2018 (última información disponible), el área de ventas total de la Holding (sin incluir tiendas menores) ascendió a 4'356,199 m2 aproximadamente. La división de supermercados es la más importante en términos de ingresos (71.2%) mientras que el negocio financiero aún se encuentra en crecimiento y representa solo el 2.6% de los ingresos. Por su parte, Chile y Argentina concentran la mayor parte de los ingresos del grupo mientras que Perú explica solo el 10.1% al cierre de setiembre 2018.

Distribución de los ingresos

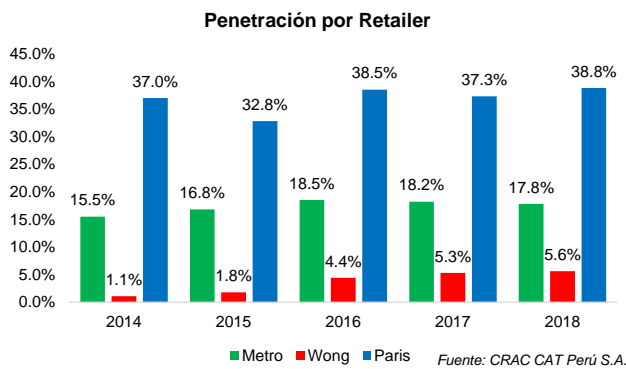


Fuente: Cencosud

¹ La regulación peruana señala que un accionista mayoritario no puede tener más de una institución financiera de la misma naturaleza.

En el Perú, Cencosud es dueño del segundo supermercado más grande (81.4% de las ventas consolidadas) y de la cuarta tienda por departamento. Opera desde el 2007 a través de las marcas Wong y Metro y en 2013 apertura su primera tienda por departamento Paris. Al cierre de diciembre 2018 contaban con 93 supermercados y 11 tiendas por departamento.

El negocio financiero de CAT Perú gira en torno a los créditos de consumo relacionados con el uso de sus tarjetas de crédito (Visa y Mastercard) en sus tiendas vinculadas, así como en establecimientos afiliados. Así, la expansión de la institución está muy asociada a la expansión del negocio *retail*, por lo que una de las prioridades de Cencosud es lograr que sus tarjetas se conviertan en el principal medio de pago en las tiendas *retail* del Grupo. Para ello, la Caja, en coordinación con el *retail*, ofrece campañas y ofertas exclusivas para sus clientes, a fin de generar una mejor percepción de valor de su tarjeta. Así, al cierre del 2018, la tarjeta de Cencosud fue el principal medio de pago en Metro y Paris, y el segundo en Wong, mostrando una tendencia positiva. Asimismo, el 39.9% de la facturación de la Institución proviene de los consumos en Comercios Asociados, seguidos de consumos en los supermercados Wong y Metro y tiendas por departamento Paris (38.5%) y Préstamos en Efectivo (21.7%).



CAT PERU ofrece tres productos, a parte del financiamiento de compras: Avance en Efectivo, Súper Avance y Súper Avance Plus. El primero permite retirar efectivo hasta por el 100% de la línea de crédito aprobada a su tarjeta de crédito y pagarlo en un plazo entre 2 y 36 meses. Se puede disponer del efectivo en cajas corresponsales en Metro, Wong, Paris, vía *Telemarketing* y en cajeros automáticos. El segundo permite obtener un préstamo de mayor valor (el promedio está en S/ 4,000), a plazos entre 6 y 36 meses; y se puede disponer del crédito en agencias y vía *Telemarketing*. El tercer producto es compra de deuda de Tarjeta de crédito en otras entidades financieras; está enfocado en un segmento más Premium, con un mejor perfil de riesgo y menores tasas; la gestión se realiza a través de *Telemarketing* y con el abono

en la tarjeta de cualquier otra entidad financiera donde el cliente tenga la deuda.

Asimismo, ofrece una gama amplia de seguros (extensión de garantías, desgravamen, oncológico, seguro domiciliario, automotriz, consumo asegurado, SOAT, entre otros), que le genera ingresos de manera importante.

En el 2018, la cartera creció en 32.6% alcanzando la suma de S/ 816.2 MM. El incremento de la cartera de consumo se dio gracias a la estrategia de atraer un mejor perfil de clientes con lo cual se consiguió mantener a clientes que registran una mayor frecuencia de uso, y se impulsó la oferta de préstamos en efectivo. De esta manera, el nivel de la utilización de las tarjetas pasó, de 70.7% a diciembre 2017, a 76.4% a diciembre 2018, producto del impulso de las compras con tarjetas en las tiendas por departamento Paris; y en mayor medida a la ampliación de la red de comercios asociados (+ 50.0% en los volúmenes de venta en comercios asociados).

Para el desarrollo de sus operaciones, la Caja cuenta con 65 oficinas, de las cuales 48 se encuentran en Lima y Callao; asimismo, cuenta con 881 empleados (63 y 880 al cierre del 2017, respectivamente). Todas las agencias, a excepción de la agencia principal Benavides, operan dentro de las tiendas *retail*.

Alianza Cencosud-Scotiabank Perú (SBP):

Esta alianza potenciará las perspectivas de crecimiento de la entidad. El soporte de SBP permitirá a la entidad: i) una mejor gestión de riesgos a través de la implementación de las mejores prácticas de *Business Intelligence* y *Risk Analytics*; ii) diversificar y reducir el costo de fondeo a través de la línea de crédito aprobada por S/ 1, 800 millones (2.2x el portafolio actual); iii) Mayor poder de negociación y sinergias con proveedores. Solo en el primer año se ha identificado ahorros por S/ 3 MM a nivel de *procurement*.

Por su parte, Cencosud aportará con los canales de distribución para colocar créditos y la amplia base de clientes. Supermercados Wong & Metro, cuentan con uno de los programas *loyalty* más importante del país con una base de 4 millones de clientes, dada su importante posición de mercado.

Para el 2019, CAT Perú buscará seguir creciendo a tasas de dos dígitos a través de una mayor penetración de las tarjetas y adquisición de productos en efectivo. Adicionalmente sus esfuerzos estarán concentrados en conseguir: i) una mejora de la calidad del portafolio mediante la implementación de las herramientas de gestión de SBP; ii) una reducción del costo de fondeo principalmente mediante la toma de adeudos con SBP; iii) fortalecimiento patrimonial a través de la emisión de bonos subordinados a fin de acompañar el crecimiento; iv)

impulsar los préstamos de consumo con el fin de alargar el *duration* de su portafolio y maximizar la rentabilidad; v) un mayor control de gastos operativos y generación de eficiencias mediante el uso de tecnologías y sinergias colaborativas y de *know-how* con SBP; y, vi) la integración de las áreas de inteligencia comercial y riesgos.

Gobierno Corporativo

A partir de la asociación con SBP (2019) el Directorio quedó conformado por ocho miembros, tres provenientes de Scotiabank Perú, tres de Cencosud y dos independientes. Cabe mencionar que SBP tiene el voto dirimente.

Adicionalmente, se tienen los siguientes comités: i) de Auditoría; ii) de Gestión Integral de Riesgo; iii) ALCO; iv) de Ética; y, v) Comercial y Marketing.

Es importante mencionar que con la adquisición de la mayoría de acciones, SBP tomará el control en la toma de decisiones y liderará los principales comités: riesgos, finanzas y compliance.

Carlos Morante, ex CEO de CrediScotia es el nuevo CEO de CAT Peru. Asimismo, el CFO, el Gerente de Riesgos y el Gerente de Desarrollo Comercial formaban parte del Grupo Scotiabank, lo que facilitará las mejores prácticas en la gestión.

Desempeño

Durante el 2018, la Caja mantuvo su estrategia de crecimiento sostenido a tasas importantes para poder alcanzar un tamaño que le permita realizar economías de escala. Así, las colocaciones de la Institución acumulan un crecimiento anual de 32.6%, alcanzando la suma de S/ 816.2 millones, al cierre de diciembre 2018 (+19.2% durante el 2017). Ello le permitió a la Institución incrementar su *market share* de 3.28% a 3.86% del total de las colocaciones de tarjeta de crédito del sistema bancario.

El crecimiento de las colocaciones se explica por los mayores consumos en los comercios afiliados (+ 50% vs 2017) a raíz de nuevas alianzas así como por el impulso de los productos en efectivo, principalmente Súper Avance, el cual busca atraer clientes con un mejor perfil de riesgo, ello producto de la consolidación del canal de ventas de Telemarketing, tras el ingreso de SBP.

Adicionalmente, el plan de expansión permitió incrementar el número de tarjetas de crédito (+7.8%) lo que revertió la reducción que se dio en el 2017 debido al inicio del cobro en el 2016 de la comisión de membresía anual a los tarjeta-habientes, además de mejorar el perfil de riesgo de sus clientes. Así, el número de tarjetas activas ascendió a

659,724, de las cuales aproximadamente 55% son con la marca Visa y 45% con Mastercard.

Del total de las colocaciones, el 54.4% corresponde a consumo (compras en tiendas y comercios afiliados) y el 45.6% a productos financieros (disposición en efectivo). Cabe resaltar que el financiamiento de compras en tiendas suele tener muy corta duración, por lo que Cencosud viene impulsando los productos de disposición en efectivo que le generan un mayor retorno. Así, el producto que mayor dinamismo registró fue el Súper Avance (+39.2% respecto al año anterior), dirigidos a clientes de un mejor perfil de riesgo con líneas desde S/ 1,500 a S/ 40,000; a plazos de hasta 36 meses, siendo 30 meses el plazo promedio.

Respecto a la generación de ingresos, a diciembre 2018, los ingresos por intereses de cartera se incrementaron en 34.5%, en línea con el crecimiento del portafolio, principalmente productos en efectivo. Por su parte, los gastos financieros se incrementaron en 26.9%, tasa inferior al crecimiento de los pasivos costeados (+51.0%) debido a la toma de adeudados con SBP a tasas competitivas lo cual reemplazó parte del fondeo con depósitos del público.

Así, el mejor mix del portafolio y la reducción del costo de fondeo permitieron mejorar el margen financiero bruto y alcanzó el 88.2% a diciembre 2018, en un entorno de alta competencia de tasas.

| | B. Cencosud | | B. Falabella | | Crediscotia | | B. Ripley | | F. Oh! | |
|------------------------------------|-------------|--------|--------------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|--------|
| | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 |
| Margen Financiero Bruto | 87.5% | 88.2% | 87.8% | 86.5% | 86.5% | 89.1% | 84.7% | 86.6% | 81.9% | 86.2% |
| Ing. SSFF / Ing. Totales (*) | 15.6% | 14.2% | 7.6% | 19.5% | 10.4% | 9.8% | 12.0% | 9.9% | 31.7% | 29.8% |
| Prov. / Margen Operat. antes Prov. | 31.0% | 43.9% | 36.5% | 29.3% | 35.7% | 35.3% | 32.1% | 28.4% | 32.9% | 34.3% |
| Ing. SSFF / G. Adm. | 29.5% | 32.3% | 18.3% | 39.8% | 30.3% | 28.9% | 32.2% | 25.0% | 91.5% | 88.6% |
| Ratio Eficiencia (**) | 58.8% | 48.9% | 49.3% | 56.2% | 39.1% | 37.5% | 46.8% | 49.3% | 44.0% | 41.7% |
| ROAE | 7.5% | 6.8% | 10.0% | 9.1% | 26.4% | 27.5% | 17.4% | 15.2% | 20.5% | 23.0% |
| ROAA | 1.7% | 1.4% | 1.5% | 1.6% | 4.6% | 5.3% | 3.1% | 2.9% | 4.3% | 4.9% |

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

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

Fuente: SBS

Por otro lado, el constante deterioro de la cartera, ocasionó que el gasto en provisiones se incrementara en 87.7%, alcanzando la suma de S/ 160.2 millones (neto de recuperos por S/ 24.4 millones). En línea con lo anterior, la prima por riesgo se incrementó de 15.1% a 22.4% al cierre de diciembre 2018, nivel significativamente superior a la de sus pares.

La Institución viene fortaleciendo el área de cobranzas a través de la contratación de: i) un mayor número de empresas especializadas, a las que se le asigna un portafolio en función a su desempeño; y, ii) un jefe para reforzar los temas de estrategia de cobranza y en general de los servicios prestados por terceros.

La Clasificadora espera que hacia finales del 2019, mediante las medidas que se vienen tomando para mejorar la calidad del portafolio, y la nueva gestión de SBP, este indicador se vaya asemejando al de sus competidores.

Por otro lado, la CRAC reportó un crecimiento de 21.1% en los ingresos por servicios financieros neto de gastos respecto al 2017, alcanzando la suma de S/ 58.7 millones. Lo anterior debido a las mayores comisiones recibidas de Visa y Mastercard ante la mayor utilización de la tarjeta Cencosud en los establecimientos afiliados a dichas redes; y a las mayores comisiones por la venta de seguros (S/ 36.8 MM y S/ 28.7 MM al cierre de diciembre 2018 y 2017, respectivamente), negocio en el cual la Caja ha sido un activo colocador; superando las metas establecidas. Es importante mencionar que dado el volumen que éstos representan en el total de ingresos, la Institución realiza la venta de seguros con esfuerzos equivalentes a la colocación de créditos, como parte del *core* del negocio y de la propuesta de valor ofrecida a los clientes.

En cuanto a los gastos administrativos, éstos se incrementaron en 10.5%, inferior al incremento en el nivel de actividad. Los mayores gastos están asociados a la mayor fuerza de ventas y servicios recibidos de terceros (sistemas y plataformas). Por lo anterior, el ratio de eficiencia mejoró a 48.9%, ubicándose dentro del rango de lo obtenido por sus principales competidores. No obstante, debido al alto gasto en provisiones, los gastos administrativos consumen cerca del 87.3% del margen operativo.

Finalmente, la CRAC cerró con una utilidad neta de S/ 12.5 millones, ligeramente inferior a los S/ 12.7 millones del 2017, debido a que pese al fuerte incremento de los ingresos y de las comisiones por venta de seguros, el fuerte deterioro de la cartera ocasionó un mayor gasto por provisiones. Cabe señalar que la importancia de las comisiones por venta de seguros (2.9x la utilidad neta), denota que el negocio *core* de intermediación financiera de la Institución aún se encuentra en proceso de consolidación. De esta manera, el ROAA y ROAE se redujeron a 1.4% y 6.8%; muy por debajo de lo registrado por sus pares, y respecto al nivel de riesgo asumido. Al respecto, la Institución es consciente de que tiene que seguir reforzando el área de riesgos y realizar algunos proyectos que aseguren un crecimiento sano en el futuro.

Para el 2019, se esperaría una mejora sustancial en la rentabilidad. Con la incorporación de SBP como accionista mayoritario, se esperan crecimientos importantes en el volumen de negocios con atractivos márgenes de rentabilidad, tal como ha ocurrido en su alianza con Cencosud Chile. La inyección de fondos que pueda hacer Scotiabank así como la implementación de las mejores prácticas en gestión de riesgo, fondeo y procesos, y las sinergias y ahorros de costos a nivel de *procurement* dinamizarán el crecimiento del portafolio y rentabilizarán la operación.

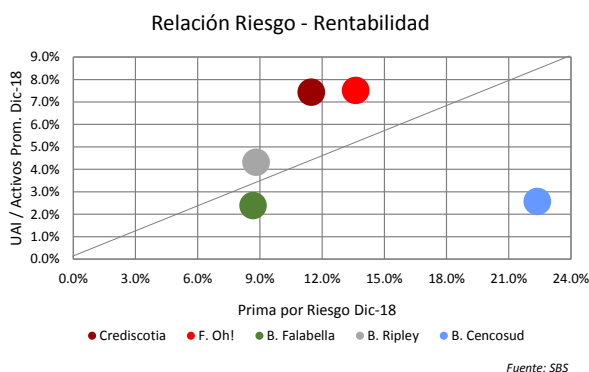
Administración de Riesgos

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 CAT Perú, los principales desafíos están ligados al riesgo de crédito.

Riesgo Crediticio: Con la incorporación de Scotiabank como accionista mayoritario se viene trabajando en la aplicación de las mejores prácticas en *Business intelligence* y *Risk analytics*, siendo una de sus ventajas competitivas la tecnología crediticia del Grupo Scotiabank.

Así, la gestión de riesgos de la Institución estará soportada en herramientas analíticas de clase mundial en todas las etapas del proceso crediticio: originación, gestión del portafolio y cobranzas. Lo que se busca es segmentar su base de datos por perfil de cliente y productos para determinar los riesgos e ingresos asociados a cada uno.

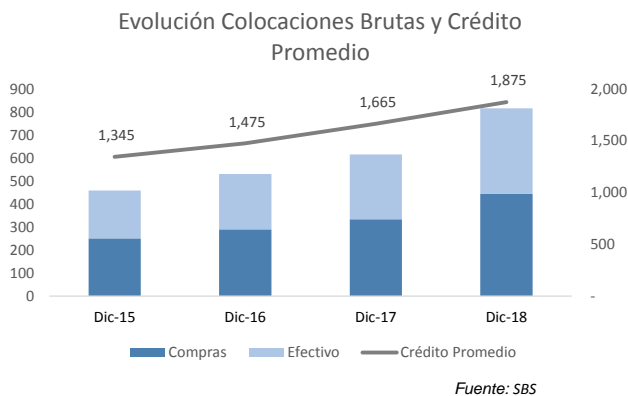
En la etapa de originación SBP utiliza una plataforma de admisión (ISTS) y otra que apoya el motor de decisión (OMDM). Para la gestión utilizan la plataforma TRIAD que es usada a nivel de gestión de campañas, evaluación de autorizaciones y gestión del portafolio. Para esta etapa se basan en modelos que 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 Scotiabank 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.

Al cierre de diciembre 2018, el portafolio de créditos ascendió a S/ 816.2 millones, 32.6% superior al reportado a diciembre del 2017 y distribuido en 435.4 mil clientes. El 100% de las colocaciones se realizan en moneda local. Con la incorporación de SBP en mayo 2018, el crecimiento de las colocaciones se aceleró, por lo que en el 2018 el stock del portafolio creció en S/ 200 millones vs. S/ 99 MM en el 2017. Del total del portafolio, aproximadamente el 54.4% corresponde a compras y el 45.6% a efectivo a diciembre 2018.



El crecimiento del último año se dio principalmente por la mayor financiación de compras en comercios asociados, dados los esfuerzos de CAT Perú en incrementar el valor de la tarjeta aumentando el uso de la misma (vía campañas exclusivas con sus tiendas *retail*) y al impulso de los préstamos en efectivo. Este último producto viene ganando mayor participación debido a la consolidación del canal de ventas por *Telemarketing*, medio a través del cual se realiza la venta de este producto.

Así, la colocación promedio por cliente pasó de S/ 1,665 en diciembre 2017 a S/ 1,875 al cierre de diciembre 2018.

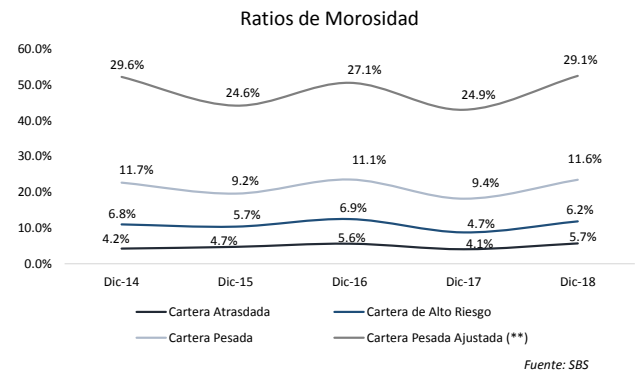
Es importante señalar que producto de las nuevas políticas crediticias implementadas y con el fin de mejorar la calidad del portafolio, el producto Avance (9% del portafolio) no mostró un incremento significativo respecto al cierre del año anterior, debido al alto nivel de riesgo de este producto; no obstante, esto fue compensado con el impulso en Súper Avance (36% del portafolio) que busca atraer un mejor perfil de cliente y alargar el *duration* del portafolio.

A pesar del crecimiento de los préstamos de efectivo, la Caja aún mantiene un porcentaje menor que la industria (45% vs. 71%).

Por ahora, el plazo promedio de la cartera de la Institución sigue siendo bajo (debido a la alta participación de las

compras en los supermercados) pese al impulso de las colocaciones en las tiendas Paris, las nuevas alianzas con comercios asociados y el impulso de los productos en efectivo. Se espera que en la medida que las tiendas por departamento del Grupo se sigan expandiendo, tengan más promociones conjuntas con las tarjetas de la Caja, y se consoliden, la mayor penetración en el financiamiento de sus clientes permitirá alargar el *duration* del portafolio. Al respecto, para el primer trimestre del 2019 se espera la apertura de una tienda por departamento Paris en Lima y de acuerdo con el nuevo plan de expansión, se estima la apertura de una tienda por departamento por año a partir del 2020.

No obstante los ajustes realizados a las políticas crediticias en el 2017, estas no dieron los resultados deseados. Así, la cartera de alto riesgo se incrementó a 6.2%, y la cartera pesada, a 11.6% (4.7% y 9.4%, en el 2017, respectivamente).



Adicionalmente, la Institución aún sigue mostrando un alto nivel de castigos. Durante el 2018 éstos ascendieron a S/ 159.4 millones, y representan el 19.5% de las colocaciones brutas promedio, porcentaje muy elevado frente al de instituciones similares, las mismas que suelen mostrar un nivel promedio del 12.7%. Si consideramos los castigos, la cartera de alto riesgo y pesada ajustada por castigos se incrementa a 24.0% y 29.1%, respectivamente, superiores a los reportados por sus principales competidores.

| | B. Cencosud | | B. Falabella | | Crediscotia | | B. Ripley | | F. Oh! | |
|---|-------------|--------|--------------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|--------|
| | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 |
| Colocaciones Brutas (S/ MM) | 616 | 816 | 3,511 | 3,043 | 3,922 | 4,280 | 1,854 | 1,911 | 996 | 1,329 |
| Número de Tarjetas (Miles) | 612 | 660 | 1,404 | 1,397 | 809 | 708 | 1,243 | 1,207 | 851 | 990 |
| Cartera de Alto Riesgo | 4.7% | 6.2% | 10.4% | 5.8% | 10.8% | 11.3% | 4.3% | 3.3% | 6.1% | 6.3% |
| Cartera Pesada | 9.4% | 11.6% | 13.3% | 9.1% | 12.4% | 12.8% | 8.0% | 6.4% | 9.9% | 10.0% |
| Cartera Pesada Ajustada (*) | 24.9% | 29.1% | 20.3% | 21.0% | 21.3% | 22.0% | 17.1% | 15.8% | 22.2% | 21.2% |
| Castigos / Colocaciones Brutas Promedio | 19.5% | 22.3% | 9.8% | 15.9% | 10.9% | 11.4% | 10.8% | 11.1% | 14.8% | 12.4% |
| Prima por Riesgo | 15.1% | 22.4% | 9.8% | 8.7% | 11.4% | 11.5% | 10.5% | 8.8% | 13.3% | 13.6% |
| Provisiones / C. Alto Riesgo | 134.6% | 127.7% | 112.4% | 129.2% | 113.6% | 109.8% | 150.8% | 173.1% | 116.9% | 136.9% |
| Provisiones / C. Pesada | 67.3% | 67.6% | 87.5% | 82.9% | 97.3% | 94.8% | 81.8% | 89.4% | 71.9% | 86.9% |
| Prov. Constituidas / Prov. Requeridas | 100.0% | 100.0% | 107.3% | 115.8% | 120.5% | 118.4% | 113.1% | 114.8% | 106.3% | 116.3% |

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

Por otro lado, a pesar del importante gasto en provisiones (+87.7%), el fuerte deterioro del portafolio incidió que la cobertura de la cartera de alto riesgo se reduzca a 127.7%,

mientras que la de la cartera pesada se mantenga en el nivel de 67.6%, siendo la más baja entre sus pares.

En este sentido, se destaca que es fundamental crecer con una cartera sana, con el objetivo de mantener un gasto en provisiones controlado.

Asimismo, la Clasificadora considera que dada la exposición de la Caja a un solo producto (tarjetas de crédito) y el alto riesgo que presenta el mismo, la cobertura de la cartera pesada debería tender a ser cercana al 100%, y en línea con la política conservadora del grupo.

Por lo anterior, se recomienda a la Caja continuar con los esfuerzos de mejorar el nivel de cobertura y control de riesgo del portafolio.

Para el 2019, CAT Perú espera un importante crecimiento del portafolio en 23% respecto al 2018, para lo cual tiene planeado cambiar el mix de las colocaciones hacia productos en efectivo más que compras con tarjeta de crédito con el fin de incrementar la rentabilidad a través de la extensión del *duration* del portafolio. Asimismo, se espera que con la nueva administración se incorporen las mejores prácticas y tecnología de información del grupo Scotiabank en la gestión de riesgos que permita mejorar la calidad del portafolio y reducir la prima por riesgo.

Riesgo de mercado:

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 Institución debe seguir. Mensualmente el comité de activos y pasivos revisa la posición de la Institución en relación a los límites establecidos y propone las estrategias para controlar y/o ajustar sus exposiciones. Este comité es presidido por el Gerente General y cuenta con la participación del Scotiabank, a fin que el manejo esté altamente alineado con el manejo de SBP y BNS. CAT Perú se apoyará en SBP a nivel de tecnología de la información y políticas de administración de riesgo.

La Caja, por su estructura financiera (100% de las colocaciones y el 99.8% del fondeo son en MN), presenta baja exposición en moneda extranjera. En ese sentido, las variaciones en el tipo de cambio no tendrían un impacto significativo sobre la posición global.

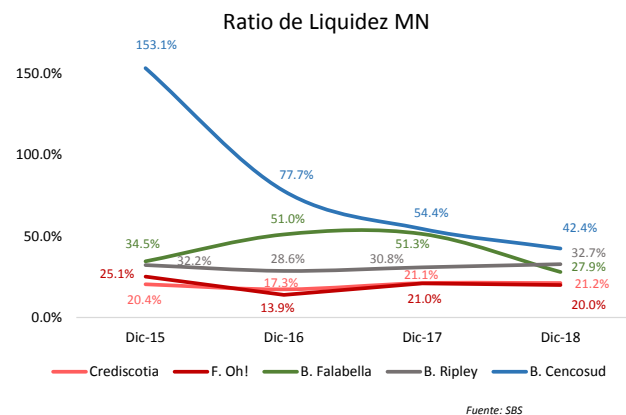
Para la administración del riesgo de tasa de interés, la Institución emplea modelos internos para realizar la medición del Margen Financiero en Riesgo y el Valor Patrimonial en Riesgo, los cuales se complementan con la implementación de límites internos y el análisis de escenarios y/o pruebas de *Stress*.

A diciembre 2018 los requerimientos de capital por riesgo de mercado de la Institución utilizando el método estándar

ascendieron a S/ 107 miles (monto similar al registrado en diciembre del 2017 de S/ 95 miles).

Liquidez: El manejo del 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 fondos y un calce de plazos adecuado entre activos y pasivos.

A diciembre 2018, el saldo en caja ascendió a S/ 175.3 millones y representó el 17.4% del total de los activos (S/ 102.1 millones y 13.2% al cierre del 2017). Por su parte, el Ratio de Liquidez en MN se ubicó en 42.4% muy superior al mínimo exigido (8%) y al reportado por sus competidores. Así, la CRAC mantiene holgados ratios de liquidez, lo que le dan espacio de maniobra en caso se busque generar una mayor expansión de las colocaciones en el futuro.



Respecto al Ratio de Cobertura de Liquidez (RCL), cuya exigencia viene incrementándose de manera gradual (2017: 80%, 2018: 90% y 2019: 100%), la Caja reportó un ratio de 125.5% en MN, ajustándose anticipadamente a lo exigido por el regulador.

Calce: A diciembre 2018, el 99.6% de los activos se encontraban denominados en moneda nacional, de igual manera por el lado del fondeo, el 99.8% estaba en la misma moneda. Estos ratios se mantienen similares a los mostrados en periodos pasados, lo cual se explica por la política de la Caja de no incentivar captaciones en moneda extranjera para evitar riesgos cambiarios. Es así que la Institución redujo las tasas para depósitos en moneda extranjera respecto a diciembre 2017 de 0.41% a 0.24% al cierre del año analizado.

En cuanto al calce de plazos, la CRAC viene realizando esfuerzos en alargar el *duration* de sus activos debido a que gran parte del consumo en las tiendas *retail* está asociado a las compras en supermercados, lo que genera que su portafolio sea de muy corta duración y baja rentabilidad. Así, a muy corto plazo los activos superan a los pasivos.

No obstante, dado los esfuerzos de CAT Perú en promover compras de mayor plazo en los comercios, como en tiendas París y el enfoque del *mix* del portafolio hacia productos de efectivo con mayor plazo, el *duration* del portafolio se ha incrementado, de 8.4 meses en diciembre 2016, a 11.2 meses a diciembre 2018. Así, la brecha positiva acumulada respecto al total de los pasivos se redujo de 55.2% a diciembre 2017 a 49.4% a diciembre 2018.

Se espera que la Caja siga mejorando los calces a fin de reducir su exposición a la volatilidad en sus márgenes por el riesgo de reinversión.

Riesgos de Operación: La Caja para la gestión de riesgo operacional, utiliza la siguiente metodología: i) autoevaluación de riesgos y controles; ii) indicadores clave de riesgos (KRI); iii) administración de incidencias y eventos de pérdida operacional; y, iv) monitoreo y reporte. La Institución realiza programas de capacitación orientados a difundir los alcances de la gestión de riesgo operacional, seguridad de la información y continuidad del negocio a todos los colaboradores.

A diciembre 2018 los requerimientos de capital por riesgo operativo de la Institución utilizando el método del indicador básico, ascendieron a S/ 23.9 millones (S/ 19.1 millones a diciembre 2017).

Por otro lado, cabe señalar que la Institución cuenta con una Unidad de Prevención de Lavado de Activos (LA) y un Sistema de Prevención del Financiamiento del Terrorismo (FT), en el cual se han implementado nuevos procedimientos como la automatización del procedimiento para la validación de identidad de clientes extranjeros, medidas para reforzar el uso del sistema de validación biométrica para clientes peruanos, la adecuación normativa al procedimiento de levantamiento de secreto bancario para la identificación de investigados por delitos precedentes LA/FT, entre otros. Adicionalmente, la Caja cuenta con manuales de procedimientos, códigos de ética y conducta, y programas de capacitación que se brindan al personal referente a este tema.

■ Fuentes de Fondos y Capital

La Caja se financia principalmente con depósitos del público y recursos propios, con participaciones de 65.2% y 18.8% del total de activos.

| | B. Cencosud | | B. Falabella | | Crediscotia | | B. Ripley | | F. Oh! | |
|------------------------|-------------|--------|--------------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|--------|
| | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 |
| Depósitos | 63.2% | 65.2% | 63.0% | 64.7% | 61.0% | 61.5% | 54.8% | 52.7% | 1.8% | 3.0% |
| Valores en Circulación | 0.0% | 0.0% | 1.3% | 0.7% | 3.0% | 2.7% | 17.8% | 17.0% | 60.5% | 52.3% |
| Adeudos CP y LP | 2.0% | 10.5% | 0.1% | 0.0% | 15.3% | 13.1% | 1.4% | 4.6% | 10.7% | 18.5% |
| Otros Pasivos | 12.1% | 5.6% | 19.6% | 15.8% | 2.4% | 2.8% | 7.8% | 6.4% | 5.5% | 4.9% |
| Patrimonio | 22.8% | 18.8% | 16.1% | 18.7% | 18.4% | 19.8% | 18.2% | 19.4% | 21.5% | 21.3% |

Fuente: SBS

Los depósitos con el público, principal fuente de fondeo, se incrementaron en 33.8%, alcanzando la suma de S/ 655 MM a diciembre 2018, siendo los principales productos depósitos a plazo (tasas de 5.66%) y CTS (tasas de 6.50%). El crecimiento de los depósitos se ha debido principalmente a los depósitos a plazo (+76%). Cabe recordar que la Institución inicialmente fondeó sus colocaciones con la captación de CTS de los empleados de sus tiendas vinculadas y recursos de la Matriz. Sin embargo, dados los esfuerzos de este por diversificar su fondeo, la participación de éstos se ha reducido al 43.8% del total de depósitos (2017: 57.3%), mientras que los depósitos a plazo incrementaron su participación a 56.1%, siendo ahora el principal producto.

El fuerte crecimiento de los depósitos a plazo fue resultado de las campañas realizadas a tasas competitivas, dirigidas principalmente a personas naturales a fin de mantener la atomización de su fondeo pero con costos competitivos (las tasas son inferiores al CTS).

Así, la Caja ha logrado conformar una base atomizada de depositantes alcanzando a diciembre 2018 los 30,261 depositantes, donde el grueso (30,249) se encuentra concentrado en personas naturales, cuyos depósitos representaron el 87.6% del total de los mismos.

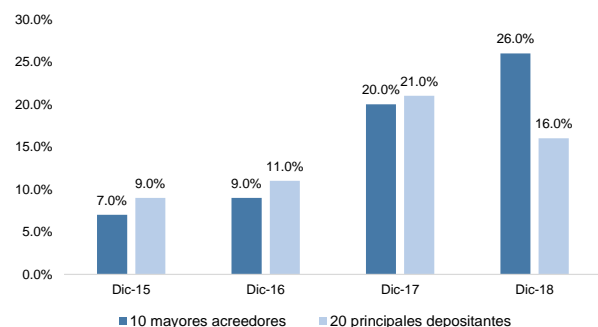
Por lo anterior, la concentración de los 20 mayores depositantes se redujo a 16.0% y la de los 10 mayores acreedores se incrementó a 26%, a diciembre 2018.

Concentración de los depósitos según monto

| | Pers. Naturales | Pers. Jurídicas |
|--------|-----------------|-----------------|
| Dic-17 | 83.1% | 16.9% |
| Dic-18 | 87.6% | 12.4% |

Fuente: SBS

Concentración de los Pasivos



Fuente: CRAC CAT Perú S.A.

Adicionalmente la Institución redujo sus captaciones con institucionales y el fondeo con Cencosud, producto del otorgamiento de la línea de crédito con SBP. Así, los adeudos aumentaron de S/ 15 MM a 106 MM, y su participación en el

fondeo de 2.0% a 10.5%. La totalidad de los adeudos corresponde a la línea que tiene con Scotiabank (S/ 1,800 millones de los cuales había utilizado S/ 105 MM a Dic.18). Lo anterior, en línea con su estrategia de diversificar las fuentes de fondeo y de fondearse a menores tasas, ya que éstos representan un menor costo de fondeo que los depósitos a plazo.

La Clasificadora considera que el fondeo de la Caja ha venido atomizándose, pero aún es poco diversificado. En la medida que la Institución logre generar un resultado atractivo le será menos costoso lograr la diversificación de su fondeo. Es importante mencionar que tras las alianza con SBP, cuenta con una línea de crédito de S/ 1,800 millones, lo cual permitirá a CAT Perú reducir la dependencia del fondeo en depósitos CTS y a plazo fijo que tienen mayor costo.

Capital: A diciembre 2018 el patrimonio efectivo de la Caja ascendió a S/ 195.6 millones, superior al reportado diciembre 2017 (S/ 158.4 millones) debido a la utilidad neta del ejercicio por S/ 12.5 millones, que permitió reducir las pérdidas acumuladas. Lo anterior fue contrarrestado con la fuerte expansión de las colocaciones, por lo que el ratio de capital global se redujo ligeramente de 16.6% a 16.4%.

Cabe señalar que en línea con Basilea III el Regulador viene exigiendo un fortalecimiento de capital a los bancos a través de requerimientos adicionales por componentes cíclicos y no cíclicos. Así, para Cencosud al considerar dichos requerimientos el Ratio de Capital mínimo que debe mantener la Institución (Ratio de Capital Interno) asciende a 15.6%. Si bien dicho indicador es inferior al 16.2% del 2017 producto del mejor perfil de riesgo de los activos (el APR se redujo de 98.7% a 95.0%, impulsada en parte por los castigos realizados); y a pesar de la fuerte expansión registrada, ésta resulta ser la más alta entre sus pares y se encuentra en un nivel muy cercano al 16.4% de ratio de capital, por lo que la Institución cuenta con poco margen para seguir expandiendo sus operaciones.

Así, la Clasificadora considera que el nivel de capitalización está por debajo de los niveles óptimos que le permitirían mantener un crecimiento sostenido en la etapa en la que se encuentra.

| | B. Cencosud | | B. Falabella | | Crediscotia | | B. Ripley | | F. Oh! | |
|----------------------------------|-------------|--------|--------------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|--------|
| | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-17 | Dic-18 |
| Ratio de Capital Global | 16.6% | 16.4% | 17.2% | 17.0% | 15.9% | 17.4% | 14.4% | 14.6% | 18.4% | 16.2% |
| Ratio de Capital Nivel I | 16.0% | 15.8% | 16.3% | 16.2% | 12.1% | 13.8% | 13.4% | 13.6% | 17.5% | 15.2% |
| RCG Aj, por Deficit de C. Pesada | 14.6% | 13.8% | 15.7% | 15.9% | 15.7% | 16.9% | 13.3% | 14.1% | 16.4% | 15.3% |
| Ratio Capital Global Interno | 16.2% | 15.6% | 13.7% | 13.5% | 12.9% | 12.9% | 12.2% | 12.3% | 12.8% | 12.5% |

Fuente: SBS y Asbanc

Es importante destacar que la mayor generación de utilidades y su próxima capitalización, permitirá reducir las pérdidas acumuladas, y con ello incrementar el ratio de capital. Asimismo, el nuevo accionista mayoritario SBP viene evaluando la emisión de bonos subordinados, a fin de contar

con mayor holgura para seguir creciendo a dos dígitos en los próximos años con una adecuada estructura de capitalización.

DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Primer Programa de Certificados de Depósito Negociables de Corto Plazo

En Sesión de Directorio realizada en marzo 2014, se aprobó el Primer Programa de Certificados de Depósitos Negociables hasta por un monto de S/ 100.0 millones, el mismo que podrá ser emitido en una o más emisiones y/o series. La vigencia del Programa será hasta por seis años a partir de su inscripción y contará con la garantía genérica del patrimonio, no estando cubiertos por el Fondo de Seguro de Depósito.

Los certificados serán emitidos vía oferta pública y tendrán un plazo de vencimiento no mayor a un año. El precio de colocación, tasa y moneda serán definidos en el respectivo marco complementario.

El destino de los recursos será para financiar las operaciones crediticias propias de la Caja.

La Primera Emisión dentro del Programa sería por un monto que estaría dentro del rango de S/ 30.0 – 50.0 millones.

Cabe resaltar que la Institución no tiene planeado realizar emisiones en el corto plazo dada la amplia línea de financiamiento que tiene con SBP a tasas muy competitivas (4.85%).



CRAC CAT Perú S.A.

(Miles de S/.)

| Resumen de Balance | dic-14 | dic-15 | dic-16 | dic-17 | dic-18 |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Activos | 515,615 | 592,233 | 736,501 | 773,973 | 1,004,984 |
| Disponible | 101,544 | 81,020 | 157,066 | 102,082 | 175,315 |
| Colocaciones Brutas | 332,928 | 444,202 | 516,630 | 615,660 | 816,227 |
| Colocaciones Netas | 316,513 | 430,263 | 490,378 | 594,140 | 775,996 |
| Activos Rentables (1) | 431,924 | 500,103 | 638,078 | 688,726 | 941,198 |
| Provisiones para Incobrabilidad | 27,565 | 29,275 | 40,691 | 39,058 | 64,285 |
| Pasivo Total | 358,220 | 433,210 | 573,014 | 597,834 | 816,365 |
| Depósitos y Captaciones del Público | 267,834 | 362,484 | 506,977 | 489,430 | 654,889 |
| Adeudos de CP y LP | 12,317 | 0 | 0 | 15,147 | 105,694 |
| Valores y títulos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pasivos Costeables (2) | 302,414 | 377,325 | 506,977 | 512,612 | 773,834 |
| Patrimonio Neto | 157,395 | 159,023 | 163,486 | 176,139 | 188,618 |

Resumen de Resultados

| | | | | | |
|---|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Ingresos Financieros | 183,414 | 208,098 | 258,504 | 258,095 | 347,126 |
| Gastos Financieros | 15,098 | 25,542 | 33,193 | 32,211 | 40,864 |
| Margen Financiero Bruto | 168,316 | 182,556 | 225,311 | 225,883 | 306,262 |
| Provisiones de colocaciones | 74,160 | 61,262 | 92,111 | 85,337 | 160,199 |
| Margen Financiero Neto | 94,156 | 121,293 | 133,200 | 140,546 | 146,063 |
| Ingresos por Servicios Financieros Neto | 25,436 | 32,249 | 40,379 | 47,679 | 57,564 |
| ROF | 104 | 392 | 345 | 364 | 370 |
| Otros Ingresos y Egresos Neto | 3,901 | 2,335 | 3,505 | 962 | 1,003 |
| Margen Operativo | 123,598 | 156,269 | 177,429 | 189,551 | 204,999 |
| Gastos Administrativos | 119,832 | 145,136 | 159,141 | 161,539 | 178,428 |
| Otras provisiones | 497 | 854 | 469 | 503 | 721 |
| Depreciación y amortización | 8,224 | 8,337 | 8,280 | 6,535 | 2,985 |
| Impuestos y participaciones | 503 | 314 | 4,829 | 8,323 | 10,386 |
| Utilidad neta | -5,458 | 1,628 | 4,710 | 12,652 | 12,479 |

Rentabilidad

| | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| ROEA | -3.4% | 1.0% | 2.9% | 7.5% | 6.8% |
| ROAA | -1.2% | 0.3% | 0.7% | 1.7% | 1.4% |
| Utilidad / Ingresos Financieros | -3.0% | 0.8% | 1.8% | 4.9% | 3.6% |
| Margen Financiero Bruto | 91.8% | 87.7% | 87.2% | 87.5% | 88.2% |
| Ingresos Financieros / Activos Rentables (1) | 42.5% | 41.6% | 40.5% | 37.5% | 36.9% |
| Gastos Financieros / Pasivos Costeables (2) | 5.0% | 6.8% | 6.5% | 6.3% | 5.3% |
| Ratio de Eficiencia (3) | 60.6% | 66.7% | 59.0% | 58.8% | 48.9% |
| Prima por Riesgo | 23.9% | 15.8% | 19.2% | 15.1% | 24.0% |
| Resultado Operacional neto / Activos Rentables (1) | -2.1% | -0.1% | 0.9% | 2.9% | 2.3% |

Activos

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Colocaciones Netas / Activos Totales | 61.4% | 72.7% | 66.6% | 76.8% | 77.2% |
| Cartera Atrasada / Colocaciones Brutas | 4.2% | 4.7% | 5.6% | 4.1% | 5.7% |
| Cartera de Alto Riesgo (4) / Colocaciones Brutas | 6.8% | 5.7% | 6.9% | 4.7% | 6.2% |
| Cartera Pesada / Cartera Total | 11.7% | 9.2% | 11.1% | 9.4% | 11.6% |
| Cartera de Alto Riesgo Ajustada (5) | 25.3% | 21.2% | 23.4% | 20.6% | 24.0% |
| Cartera Pesada Ajustada (6) | 29.6% | 24.6% | 27.1% | 24.9% | 29.1% |
| Stock Provisiones / Cartera Atrasada | 195.5% | 139.6% | 140.5% | 156.6% | 138.6% |
| Stock Provisiones / Cartera Alto Riesgo | 122.2% | 116.5% | 114.2% | 134.6% | 127.7% |
| Provisiones Constituidas / Cartera Pesada | 70.9% | 71.3% | 71.2% | 67.3% | 67.6% |
| Stock Provisiones / Colocaciones Brutas | 8.3% | 6.6% | 7.9% | 6.3% | 7.9% |

Pasivos y Patrimonio

| | | | | | |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Activos / Patrimonio (x) | 3.3 | 3.7 | 4.5 | 4.4 | 5.3 |
| Pasivos / Patrimonio (x) | 2.3 | 2.7 | 3.5 | 3.4 | 4.3 |
| Ratio de Capital Global | 32.7% | 22.2% | 20.0% | 16.6% | 16.4% |

CRAC CAT Perú S.A.

| Calificación de Cartera | dic-14 | dic-15 | dic-16 | dic-17 | dic-18 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Normal | 84.5% | 87.4% | 85.9% | 87.4% | 85.2% |
| CPP | 3.8% | 3.4% | 3.0% | 3.1% | 3.1% |
| Deficiente | 4.2% | 2.7% | 3.0% | 3.2% | 3.4% |
| Dudoso | 6.5% | 4.1% | 4.8% | 4.3% | 5.6% |
| Pérdida | 1.0% | 2.4% | 3.2% | 1.9% | 2.7% |

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

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

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

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

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

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

ANTECEDENTES

| | |
|------------------|--------------------------------------|
| Emisor: | CRAC CAT Perú S.A. |
| Domicilio legal: | Av. Benavides 1555, Miraflores, Lima |
| RUC: | 20543166660 |
| Teléfono: | (511) 625-0500 |

RELACIÓN DE DIRECTORES (*)

| | |
|-------------------------|------------|
| Miguel Ucelli | Presidente |
| Ignacio Quintanilla | Director |
| Ignacio Aramburú | Director |
| Luis Gastañeda | Director |
| Patricio Rivas | Director |
| Felipe Bayly | Director |
| Diego Marcantonio | Director |
| Eduardo Sánchez Carrión | Director |

RELACIÓN DE EJECUTIVOS (*)

| | |
|--------------------------|---|
| Carlos Morante Ormeño | Gerente General |
| Maria del Carmen Guembes | Gerente de Finanzas, Administración y Operaciones |
| Sandra Marsano | Gerente de Negocios |
| Fredy Ferreyra | Gerente de Desarrollo Comercial |
| Juan Albarracin | Gerente de Riesgo Crediticio |
| Marco Álvarez Sansur | Gerente de Riesgo No Financiero |
| Roberto Llanos | Gerente de Tecnología |
| María Teresa Rivas Solis | Sub-Gerente de Asesoría Legal |
| Sara Ramírez | Gerente de Auditoría |
| Daniela Carbone | Business Partner de Recursos Humanos |

RELACIÓN DE ACCIONISTAS (*)

| | |
|--------------------|-------|
| Scotiabank Perú | 51.0% |
| Cencosud Perú S.A. | 49.0% |

(*) Información a marzo 2019



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 la **Caja Rural de Ahorro y Crédito CRAC CAT PERU S.A. (Ex Banco Cencosud)**:

| | <u>Clasificación</u> |
|---|----------------------|
| Rating de la Institución | Categoría A- |
| <u>Instrumento</u> | <u>Clasificación</u> |
| Depósitos de Corto Plazo | Categoría CP-1 (pe) |
| Primer Programa de Certificados de Depósitos Negociables de Corto Plazo | Categoría CP-1 (pe) |
| Perspectiva | Positiva |

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.

(+) 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 0.5% 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.