

**ANNUAL
MEETING**
OF SHAREHOLDERS

2023

**ASAMBLEA
ANUAL**
DE ACCIONISTAS

**Discurso a los
Accionistas**

Scott Thomson, Presidente y Director General

4 de abril de 2023

(Solo es auténtico el discurso pronunciado)

Scotiabank



SCOTT THOMSON

Presidente y Director General, Scotiabank

Buenos días.

Gracias, Aaron, por la amable presentación.

Y bienvenidos a la 191ª Asamblea Anual de Accionistas de Scotiabank.

Esta Asamblea tiene un significado especial para mí, pues es la primera que celebro como Presidente y Director General del Banco.

Quisiera agradecer la cálida bienvenida que he recibido de colegas, socios, clientes y accionistas desde que asumí este cargo.

También quisiera referirme a los acontecimientos ocurridos el último mes que han afectado al sector bancario a nivel global.

Todos podemos tener la confianza de que el sistema bancario canadiense es ampliamente reconocido por sus prácticas de crédito y gestión de riesgos, por la supervisión diligente del gobierno y por su regulación prudente.

La situación financiera de Scotiabank sigue siendo sólida y el Banco está altamente diversificado por áreas geográficas, segmentos de negocio, exposición sectorial y fuentes de financiamiento.

Quisiera agradecer a nuestros accionistas por la confianza depositada en el Banco y en el equipo directivo durante este tiempo.

La confianza es la base de nuestro negocio.

Establece las condiciones de nuestra relación con las partes interesadas y es fundamental para nuestro propósito de construir un banco que trabaja por nuestro futuro: por el futuro de los clientes y empleados, las comunidades en las que vivimos y trabajamos, y de ustedes, nuestros accionistas.

El equipo directivo y yo estamos trabajando arduamente para crear valor a largo plazo y mejorar la rentabilidad para nuestros accionistas, ahora y en el futuro.

Sé que no hemos ofrecido el nivel de rendimiento total que ustedes como accionistas esperan de nosotros y hemos emprendido una actualización estratégica a nivel institucional para lograr un crecimiento rentable y sostenible.

En todo el Banco, nos estamos enfocando en los aspectos clave de nuestro negocio, incluyendo la asignación de capital con propósitos claros y la mejora de la combinación de negocios y rentabilidad, mientras seguimos atendiendo la gama completa de necesidades los clientes y damos prioridad a aquellas áreas en las que podemos establecer relaciones sólidas, duraderas y mutuamente beneficiosas.

El objetivo principal de nuestra actualización estratégica es profundizar el enfoque en los clientes, millones de los cuales confían en nosotros para que les ayudemos a planificar su futuro cada día.

Ya sea para pagar sus estudios, comprar su primera vivienda, multiplicar su patrimonio o reunir capital.

Y decenas de millones de otros clientes están también buscando ese banco que pueda ayudarles a hacer crecer su negocio o a alcanzar sus objetivos financieros.

El éxito de nuestra empresa depende en gran medida de que nuestros clientes confíen en nuestra institución, perciban el valor de lo que ofrecemos y quieran hacer negocios con nosotros.

Desde que asumí el cargo de Presidente y Director General hace unos meses, he visitado nuestras sucursales y oficinas en Canadá y las Américas y me he reunido con distintos equipos en el Banco, comprobando de primera mano el trabajo innovador y el extraordinario servicio al cliente que ofrecemos.

Nuestros empleados son el alma de nuestra organización.

Me llenó de energía la pasión que vi en nuestro equipo de 90,000 Scotiabankers, quienes aportan lo mejor de sí al trabajo todos los días para cumplir con todas nuestras partes interesadas.

También he dedicado una gran parte de mi tiempo a reunirme con el equipo de la Alta Dirección, y con sus equipos directivos, para saber cómo podemos trabajar juntos para adoptar una orientación más centrada en el cliente.

Una orientación que nos permita ofrecer valor al cliente de manera integral y acompañarle en cada paso del camino, con la asesoría y los productos adecuados para ayudarlo a alcanzar el éxito.

Tenemos una base sólida sobre la cual podemos seguir construyendo y, en el equipo de líderes, reconocemos la enorme oportunidad que tenemos por delante.

En todo el Banco, ya estamos aprovechando las oportunidades para aportar más valor a nuestros clientes.

Les doy algunos ejemplos:

El año pasado, lanzamos y expandimos el programa Scene+ en Canadá, con el que fusionamos nuestro reconocido programa de lealtad Scotia Rewards con el programa Scene.

Incorporamos nuevos segmentos y socios, como el grupo de supermercados, gasolineras y farmacias de Empire, que incluye a grandes cadenas de Canadá como Sobeys, Safeway, Foodland y FreshCo.

Este programa ha revolucionado la oferta de programas de lealtad en Canadá y nos está ayudando a construir una relación más profunda y significativa con los clientes existentes y a crear una propuesta de valor más sólida para los clientes nuevos y potenciales.

Me enorgullece comunicarles que hemos concluido el despliegue nacional del programa Scene+ con Empire, después de lanzarlo el mes pasado en los supermercados IGA en la provincia de Quebec.

Y este verano, Home Hardware, otra emblemática marca canadiense, se unirá a Scene+.

Esto agregará más valor para los millones de miembros que disfrutan del programa en la actualidad, al permitirles ganar y canjear puntos en más de 1,000 tiendas de artículos para el hogar de todo el país.

Asimismo, el programa Advice+ está brindando a nuestros clientes una información mucho más relevante sobre su patrón de gastos.

Les ayuda a encontrar oportunidades para ahorrar o invertir y a descubrir los productos y servicios más adecuados con los que pueden alcanzar sus objetivos financieros.

En Gestión Patrimonial en Canadá, las puntuaciones de satisfacción siguen siendo significativamente más altas entre los clientes que reciben nuestro Enfoque Patrimonial Total Wealth.

Total Wealth reúne nuestras capacidades de inversión, banca privada, sucesión, fideicomisos y planificación patrimonial en un enfoque basado en el trabajo en equipo para ofrecer soluciones integrales a los clientes.

Es un elemento diferenciador clave para nosotros en el mercado canadiense.

Hemos lanzado Total Wealth en Chile, Perú y México, y estamos observando un nivel sólido de adhesión por parte de asesores y clientes en esos países.

Estamos trabajando también arduamente para aumentar nuestra presencia en Quebec y Columbia Británica, donde tenemos poca penetración, y hemos observado un buen avance y continuas oportunidades.

Y en toda la institución, buscamos oportunidades para romper los silos con el fin de llevar la oferta integral de servicios del Banco a nuestros clientes.

En los mercados internacionales, por ejemplo, el área de banca personal sigue compartiendo oportunidades con los equipos de gestión patrimonial y mercados de capitales.

Esto significa que nuestros clientes, cuyas necesidades suelen abarcar más de una línea de negocio, están recibiendo un servicio holístico y pueden acceder a toda la gama de productos para sus necesidades actuales y futuras.

También somos el único banco canadiense que cuenta con este nivel de conectividad entre Canadá, Estados Unidos y México.

Esto es un diferenciador clave para nosotros.

En México, estamos entre los primeros cinco bancos en términos de participación de mercado.

Tenemos escala, con grandes oportunidades para seguir creciendo.

Nuestra presencia sólida en México permite a todas nuestras líneas de negocio ofrecer servicios a clientes que operan en una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo.

Esta zona cubre una población de unos 500 millones de personas y representa aproximadamente \$27 billones de PIB.

México y Canadá están profundamente integrados con la economía de Estados Unidos, donde ya tenemos una presencia significativa al ser uno de los 10 principales bancos extranjeros por sus activos.

Estados Unidos es, por mucho, el principal mercado de exportación de México y Canadá, y esta actividad representa aproximadamente una cuarta parte de todo el comercio estadounidense.

Más del 75% de las exportaciones de Canadá y México se destina a Estados Unidos, con aproximadamente \$800,000 millones en flujos de intercambio comercial entre Canadá y Estados Unidos y entre México y Estados Unidos.

Las oportunidades comerciales que ofrece el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá son enormes, y nuestra presencia ayuda a los clientes a

aprovechar esas oportunidades, gracias a esta conectividad exclusiva de Scotiabank.

Esto resulta aún más relevante porque con la evolución del entorno geopolítico están surgiendo cada vez más oportunidades de relocalización, o *nearshoring*, hacia México.

Considero que el área de banca comercial tiene más potencial para aprovechar estos flujos comerciales y hacer crecer nuestra plataforma en México.

Veo que tenemos un gran potencial para aprovechar esta conectividad y expandir nuestra presencia en el segmento de gestión patrimonial en México.

Y en la banca mayorista, sabemos que hay muchas oportunidades para reforzar nuestra plataforma con la prestación de servicios adicionales en todas las Américas.

Reforzar aún más esta conectividad será una prioridad para nosotros, como parte de nuestro objetivo de brindar a los clientes una oferta más integral.

Hemos avanzado también, y seguiremos avanzando, en el desarrollo y el uso de herramientas digitales que ayudan a nuestros clientes a alcanzar sus metas.

Aprovechamos las ventajas de nuestra plataforma internacional, pues tomamos las lecciones aprendidas y las mejores prácticas desarrolladas en un mercado y las aplicamos a nivel global.

El año pasado, lanzamos Scotia Smart Money para nuestros clientes de banca personal en Canadá.

Este conjunto de funciones de la aplicación móvil de Scotiabank ofrece a nuestros clientes información personalizada, asesoría y más control sobre sus finanzas.

También lanzamos la nueva generación de la aplicación móvil iTRADE en Canadá.

La nueva aplicación permite a los clientes operar con mayor facilidad, accesibilidad y estabilidad, y cuenta con un potente motor y una interfaz más intuitiva.

Y a nivel internacional, el año pasado lanzamos ScotiaZero, la primera cuenta corriente de Chile con un proceso de vinculación totalmente digital.

Por su liderazgo digital en ese país, Scotiabank Chile fue reconocido recientemente por LatinFinance como Banco Digital del Año en Latinoamérica y el Caribe.

Seguiremos invirtiendo en las herramientas y el apoyo adecuado para ayudar a nuestros clientes a alcanzar el éxito, con todo lo que pueda prepararles el futuro.

Nuestro propósito, por nuestro futuro, también nos impulsa a tomar posición y actuar en temas de importancia para las comunidades en Canadá y en los países donde operamos.

ScotiaINSPIRA es nuestro compromiso de invertir \$500 millones a lo largo de 10 años en las comunidades para fortalecer la resiliencia económica entre las personas, familias y comunidades vulnerables.

Invertimos en programas que ayudan a los beneficiarios a adaptarse al cambio, superar obstáculos y participar plenamente en la economía.

En 2022, ScotiaINSPIRA apoyó a más de 200 socios comunitarios y destinó \$34 millones a inversiones en las comunidades a nivel global.

Nuestras inversiones ayudaron en más de 400,000 momentos críticos.

Son momentos en los que una persona o grupo recibió apoyo, capacitación o recursos gracias a nuestra contribución.

Estamos orgullosos de que Scotiabank haya recibido el premio Banco en la Comunidad el año pasado otorgado por la revista *The Banker*, un premio global que reconoció nuestro impacto.

Nuestros empleados continúan trabajando arduamente para retribuir a nuestras comunidades y, el año pasado, recaudaron un monto récord de \$12 millones en la Campaña de Donaciones de los Empleados anual en Canadá.

En un año marcado por los desafíos macroeconómicos y la incertidumbre, este fue nuestro mejor resultado hasta ahora, con un incremento impresionante de 11% en las contribuciones de un año a otro.

Y 35,000 empleados a nivel global registraron más de 86,000 horas de voluntariado en sus comunidades locales en 2022.

Al mismo tiempo, seguimos invirtiendo para convertirnos en mejores aliados y apoyar una cultura de inclusión y pertenencia.

A inicios de este año, organizamos Aliados en Acción, nuestro segundo evento anual sobre el rol de aliados, que refuerza nuestra visión de ser el empleador preferido para el talento diverso.

Buscamos proporcionar a los empleados un entorno en el que todos tengan sentido de pertenencia, se sientan motivados para prosperar y puedan aportar lo mejor de sí mismos al trabajo.

Queremos ofrecer a nuestros clientes y socios una experiencia bancaria sin prejuicios, garantizando que nuestras prácticas apoyen y reflejen las diversas comunidades y culturas a las que servimos.

Por ejemplo, a través de nuestra Iniciativa Mujeres Scotiabank.

El programa sigue creciendo y proporciona acceso a capital, educación especializada, servicios de asesoría y mentoría a cada vez más mujeres en las Américas para ayudarlas a ser exitosas en los negocios, sus carreras y la gestión de su patrimonio.

El año pasado, aumentamos nuestro compromiso de movilizar capital para las empresas que pertenecen a mujeres o son dirigidas por mujeres en Canadá a \$10,000 millones y hemos asignado casi \$6,000 millones hasta el momento.

El programa también se expandió a otros países por primera vez, con planes de ampliarse a la mayoría de los países de la red del Banco para 2025.

También seguimos adelante en los compromisos que asumimos para crear un planeta más sostenible.

Continuamos desempeñando un papel en la transición hacia las cero emisiones netas y estamos avanzando significativamente en nuestros objetivos de descarbonización.

Esto incluye lograr que el 100% de la electricidad que usamos proceda de fuentes no emisoras en Canadá para 2025, lo que estamos en camino de conseguir al haber alcanzado el 83% en 2022, y en las operaciones globales para 2030.

Hasta el momento, hemos movilizado más de \$100,000 millones en financiamiento sostenible como parte de nuestro objetivo de movilizar \$350,000 millones de aquí a 2030.

Este es sin duda un momento decisivo para ser parte de Scotiabank y tenemos un gran camino por recorrer mientras trabajamos arduamente para impulsar al Banco a nuevas cimas.

Quisiera concluir destacando tres puntos clave:

Primero, podemos ofrecer mejores resultados a nuestros accionistas y, con la actualización estratégica, estamos dando pasos importantes para mejorar el rendimiento obtenido.

Segundo, estamos evolucionando hacia una orientación más centrada en el cliente y poniendo toda nuestra institución al servicio de la profundización de las relaciones con nuestros clientes.

Y, por último, tenemos un modelo diferenciado con oportunidades para desarrollar aún más escala, y daremos prioridad a invertir en aquellas líneas de negocio e iniciativas que puedan generar un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo.

Quisiera agradecer una vez más a nuestros empleados, a la Junta Directiva y a todos nuestros socios por su apoyo y entusiasmo.

Quisiera agradecer a nuestros clientes por su constante confianza.

Y quisiera agradecerles a ustedes, nuestros accionistas, por su compromiso continuo.

Sé que hablo en nombre de todos los Scotiabankers cuando digo que soy optimista por el futuro y por lo que todos construiremos juntos.

Gracias.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'G. Gutiérrez', written in a cursive style.



® Marca registrada de The Bank of Nova Scotia.

Scotiabank®