

Memoria Anual **Banco Ripley**

2022

03.	Capítulo 1 Declaración de Responsabilidad
05.	Capítulo 2 Carta del Presidente del Directorio
08.	Capítulo 3 Visión, Misión y Valores
11.	Capítulo 4 Breve Descripción del Directorio
15.	Capítulo 5 Organigrama y Equipo Ejecutivo
20.	Capítulo 6 Presentación del Grupo Económico
23.	Capítulo 7 Reseña Histórica del Grupo Ripley en el Perú
28.	Capítulo 8 Análisis del Entorno Económico y del Sistema Financiero
36.	Capítulo 9 Visión Estratégica del Negocio
39.	Capítulo 10 Resultados Financieros de la Empresa
49.	Capítulo 11 Desarrollo de los Negocios Financieros
58.	Capítulo 12 Gestión de Tesorería
65.	Capítulo 13 Gestión de Personas
78.	Capítulo 14 Gestión Integral de Riesgos

Capítulo 1

Declaración de **Responsabilidad**

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Banco Ripley Perú S.A. durante el año 2022. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.



Lázaro Calderón Volochinsky
Presidente del Directorio



Paul Fiedler Vásquez Mejía
Gerente General

Capítulo 2

Carta del **Presidente del Directorio**



Carta del **Presidente del Directorio**

Estimados Accionistas:

En nombre del Directorio y los colaboradores de Banco Ripley Perú, les presento nuestra Memoria Anual, que contiene el ejercicio realizado en 2022, que fue un año de importantes desafíos para el país y nuestra empresa.

El año pasado, Perú vivió una crisis que afectó la senda de crecimiento del país, tal como lo han vivido diferentes países de la Región, pero que volvió a mostrar la capacidad de los peruanos para seguir adelante. Y en este contexto, en Banco Ripley decidimos continuar acompañando a nuestros clientes y a las personas, trabajando para mejorar su calidad de vida a través de una propuesta atractiva y simple, que nos ha permitido una recuperación de clientes en torno al 91%, llegando a niveles prepandemia.

La recuperación de clientes ha sido posible gracias a una estrategia basada en digitalización y centrada en la experiencia, lo que nos permitió que en 2022 el 76% de nuestros clientes se relacionaran con el banco a través de canales digitales. En línea con lo anterior, durante el año pasado logramos que el indicador de experiencia de clientes (NPS) creciera casi un 10%, lo que refleja nuestro desafío de poner la experiencia del cliente al centro de la estrategia. Aún tenemos mucho por desarrollar, pero nos satisface ver que estamos avanzando en entregar oportunidades de bancarización digital y una experiencia de excelencia para las personas.

Sin duda, la incertidumbre y la inestabilidad generada en el país impactó no solo en la senda de crecimiento que venía mostrando Perú, sino que

también en nuestros resultados, que reflejaron una pérdida neta de S/ 18.2 millones. Lo anterior explicado por el complejo contexto económico, que se tradujo en una inflación de récord para la última década, algo que implicó que el Banco Central de Reserva de Perú elevase su tasa de referencia durante el año en cinco puntos porcentuales, alcanzando un 7,5%.

A pesar de lo anterior, en 2022 pudimos desplegar las acciones necesarias para seguir trabajando en la recuperación de nuestra cartera de colocaciones, lo que nos permitió, hacia finales del año, llegar a niveles cercanos a lo que teníamos en 2019, consolidando la mejoría que veníamos observando tras los efectos de la crisis sanitaria global. Además de enfocarnos en el crecimiento, fuimos responsables en tomar las medidas de eficiencia, gestión del riesgo y, en general, lo necesario para enfrentar un escenario de menor dinamismo.

Por otro lado, en su último informe de clasificación de riesgo del año 2022, Moody's mantuvo la calificación del banco en B + en fortaleza financiera, así como ML A-1- en la calificación de deuda de corto plazo y A + en la de deuda de largo plazo.

En línea con nuestra estrategia de crecimiento, durante 2022 focalizamos los esfuerzos en mejorar la performance de nuestros sistemas y funcionalidades, lo que permitió atraer nuevos clientes, especialmente a aquellos que conviven y confían en el ecosistema Ripley. Y en 2023 seguiremos profundizando ese trabajo, con el objetivo de retomar nuestro crecimiento sostenido. Nuestro foco seguirá puesto en la eficiencia, en la rentabilización de la operación y en profundizar nuestra relación con los clientes, a través de una experiencia integral, apalancada en la excelencia tecnológica. Para todo lo anterior son fundamentales nuestros colaboradores, con quienes trabajaremos en iniciativas que generen valor para el banco y nuestros clientes.

Por todo lo expuesto, quiero expresar mi gratitud al equipo directivo y a los colaboradores del Banco Ripley por mantener su compromiso con nuestros clientes y la sociedad. Entre todos trabajamos para mejorar la calidad de vida de las personas y aportar al desarrollo de Perú.



Lázaro Calderón Volochinsky
Presidente del Directorio

Capítulo 3

Visión, Misión **y Valores**

Nuestra **VISIÓN**

Ser el retail financiero líder en el país donde operemos, a partir de la preferencia de nuestros clientes, el desarrollo de nuestros colaboradores, el retorno sobre el capital invertido y el compromiso responsable con la sociedad.

Nuestra **MISIÓN**

Trabajamos para cumplir los sueños de la gente, brindando a nuestros clientes el acceso a lo mejor de cinco continentes y logrando que su experiencia de compra sea fascinante.

Nuestro **PROPÓSITO**

Simplificar la Vida Financiera de las personas

Nuestros **VALORES**

Nuestros valores institucionales son las normas fundamentales que guían el pensamiento, acción y conducta de los integrantes de nuestra organización. Sirven de plataforma para que podamos construir, sobre bases sólidas, una cultura organizacional arraigada que fomente la toma de decisiones.

Los valores institucionales de Banco Ripley son:

1 INTEGRIDAD:
Actuamos siempre con transparencia, honestidad, ética, congruencia y respeto por las personas y el entorno.

2 PASIÓN:
Compartimos la adhesión y la lealtad a los objetivos y principios de nuestra empresa.

3 AUSTERIDAD:
Tomamos decisiones y actuamos cuidando los activos y recursos de la compañía.

4 SERVICIO:
Entregamos valor a nuestros clientes brindando lo mejor de nosotros.

5 INNOVACIÓN:
Innovamos continuamente para sorprender a nuestros clientes.



Capítulo 4

Breve descripción **del Directorio**

Breve

Descripción Del Directorio

• Sr. Lázaro Calderón Volochinsky

Nació en 1963. Presidente del Directorio de Banco Ripley Perú S.A., en adelante el “Banco”, desde abril 2008. Ha sido miembro del Directorio del Banco desde diciembre 1996. Ha participado como Subdirector de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, es CEO de Ripley Corp. y Ripley Chile. Posee el grado de Contador Auditor por la Universidad de Santiago de Chile.

• Sr. Sergio Hidalgo Herazo

Nació en 1957. Vicepresidente del Directorio del Banco desde abril 2019. Ha desempeñado diversos cargos ejecutivos en Ripley Corp. desde el año 1984. Es ingeniero comercial por la Pontificia Universidad Católica de Chile y ha llevado un Programa Ejecutivo en Dirección de Empresas en la Escuela de Administración de la misma universidad.

• Sr. Hernán Uribe Gabler

Nació en 1965. Miembro del Directorio del Banco desde noviembre 2012. Además, es miembro del Directorio de Ripley Corp. S.A. Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile, posee un MBA de la Universidad de California.

• Sr. José Miguel Cruz Gonzalez

Nació en 1961. Miembro del Directorio del Banco desde enero 2018. Especialista internacional en medición y administración de riesgos de mercado, de crédito, de liquidez y de tasa de interés.

- **Sr. Boris Buvinic Guerovich**

Nació en 1960. Miembro del Directorio del Banco desde mayo 2020. Ingeniero Comercial, licenciado en Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Graduado del CEO Program en Northwestern University, Kellogg's School. Hoy es Presidente de Compañía de Seguros Save (continuadora de Seguros Itaú). Integró el comité gerencial de Latinoamérica de Bank of America (2005-2007)

- **Sr. Eduardo Arend Pérez**

Nació en 1955. Miembro del Directorio del Banco desde marzo 2006. Participa como miembro del Comité de Auditoría del Banco. Participó como Vicepresidente de Negocios Financieros de Ripley Corp., al cual se unió en 1981. Posee un título de Ingeniería Comercial de la Universidad de Chile.

- **Sr. Osvaldo Schaerer de la Vega**

Nació en 1958. Miembro del Directorio del Banco desde julio 2021. Magister en Ingeniería Industrial, Graduado del Postgrado MBA-ESAE de la Pontificia Universidad Católica de Chile, del postgrado en Marketing de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile y del Postgrado en Desarrollo de la Sociedad Occidental de la Facultad de Historia de la Universidad Adolfo Ibáñez. Actualmente es Socio de la Empresa Consultora PLUS, Profesor del Magister en Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y miembro del Consejo Asesor Presidencial para la modernización del Estado.

- **Sr. Sergio Roberto Barboza Beraun**

Nació en 1977. Miembro del Directorio del Banco desde agosto 2021 como Director Independiente. Abogado, con LL.M. in International Legal Studies Georgetown University Law Center, Washington, D.C. y un postgrado en Finanzas Corporativas por la Universidad ESAN, Lima, Perú. Con amplia experiencia en asesoría, habiendo pertenecido al Departamento Legal, División de Operaciones sin Garantía Soberana del Banco Interamericano de Desarrollo. Es árbitro inscrito en la Superintendencia del Mercado de Valores, Centro de Arbitraje de la Pontificia Universidad Católica del Perú y en la Cámara de Comercio de Lima.

• **Sr. Guillermo José Sáez Sáez**

Nació en 1965. Miembro del Directorio del Banco desde agosto 2022. Ingeniero y Magíster en Ingeniería Industrial por la Universidad de Chile y con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez y Magíster. Ejecutivo con una exitosa trayectoria en la Banca y el ecosistema Fintech, específicamente en Riesgo de Crédito en carteras minoristas con más de 20 años de experiencia. Importantes fortalezas y experiencia en la propuesta e implantación de mejores prácticas en los procesos y políticas de riesgo de crédito en segmentos Personas y PyME desde el punto de vista de gobierno, de procesos, de analítica y modelos y del correcto monitoreo de la cartera. Con foco en innovación y resultados de alto impacto para el negocio. Se desempeñó anteriormente como Secretario Ejecutivo Comité Directores de Riesgo de Crédito y Gerente de Área Riesgo Analítica y Seguimiento Minorista y Modelos en el Banco de Chile.

• **Sr. Alejandro Subelman Alcalay**

Nació en 1976. Miembro del Directorio del Banco desde agosto 2022. Economista por la Universidad de Chile, con un MBA por la MIT Sloan School of Management. Con amplia experiencia en gestión de entidades financieras, es actualmente el CEO de Banco Ripley en Chile, habiéndose desenvuelto previamente como Chief Channel Officer y Gerente de Planeamiento y Desarrollo en empresas del grupo Falabella.

• **Sr. Hugo Galilea Aranda**

Nació en 1978. Miembro del Directorio del Banco desde diciembre 2022. Ingeniero Civil Industrial con 21 años de especialización en estrategias de ciberseguridad, protección de información y cambios culturales tecnológicos seguros. Es Director de diversas empresas, especialista en ciber riesgos y ciberseguridad estratégica de empresa y personas de interés. Desarrollador de estrategias de innovación interna y a través de adquisiciones. Experiencia y habilidad para abrir nuevas líneas de negocio, profundizando las cuentas de clientes. Foco en la retención y mejora de experiencia de clientes.

5

Capítulo **5**

Organigrama y **Equipo Ejecutivo**

ORGANIGRAMA

Y EQUIPO EJECUTIVO

CORPORACIÓN RIPLEY

PAUL FIEDLER VÁSQUEZ MEJÍA

*Gerente General desde diciembre de 2020
Administrador de Empresas
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
MBA INCAE
Maestría en Banca y Finanzas EOI*



Ejecutivo Senior, MBA, Maestría en Banca y Finanzas, Bachiller en Administración de Empresas. Más de 20 años de experiencia en la puesta en marcha, gestión y desarrollo de negocios relacionados a Banca Retail y Seguros, responsable de la estrategia y gestión del Banco.



OSCAR LIÑÁN MORALES

*Gerente de Administración y Finanzas desde noviembre de 2013
Contador Público y Auditor
Universidad de Santiago de Chile
MBA Universidad Católica de Chile*

Profesional con más de 30 años de experiencia en Finanzas, Administración y Auditoría. Implementando sistemas, mejora de procesos, estrategias de planificación tributaria y estructuraciones societarias. Trabajó por 14 años para Deloitte Auditores en Chile y otros 14 años para Ripley Corp.

PATRICIA SUBAUSTE URIBE

*Gerente de Gestión de Personas desde abril de 2012
Contadora
Universidad de Lima
Master en Dirección Estratégica de RRHH – EOL*



Profesional especializada en Ciencias Contables con más de 20 años de experiencia en el área de Gestión Humana, Implementación de Procesos de Gestión de Desarrollo Humano, Administración de Compensaciones y Clima Laboral. Más de 10 años trabajando en diversas empresas del Grupo Interbank como líder de las áreas de Gestión de Personas. Actualmente además lidera la estrategia de sostenibilidad y de relacionamiento con Stakeholders.



ROBERTO PORTUGUEZ GONZALES

*Gerente de Finanzas y Control de Gestión desde abril del 2021
Administrador de Empresas
Universidad del Pacífico
MBA en INCAE*

Magister en Administración de Empresas con amplia experiencia en planificación estratégica y control de gestión en empresas del sector. Lidera las unidades de Control de Gestión, planeamiento financiero, planeamiento estratégico y Finanzas. Trabajó por más de 15 años en el Grupo InterCorp en las empresas financieras y Retail; y en su actual rol, administra la cartera de proyectos de inversión y lidera la relación con inversionistas.

JOSÉ ALVA CORTEZ

Gerente Central de Riesgos y Cobranzas desde enero 2023
Economista – Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Master in Business Administration (MBA) – Instituto Tecnológico y de
Estudios Superiores de Monterrey EGADE BUSINESS SCHOOL
Certificación Internacional "Certified European Financial Analyst
CEFA – Instituto Español de Analistas Financieros



Cuenta con más de 15 años experiencia en las áreas de Riesgos y Finanzas. Trabajó como Gerente de Riesgo de Crédito, Mercado y Liquidez en Banco Falabella, Gerente de Riesgos en Banco Cencosud Perú, Gerente de Estrategias de Riesgos – Banca Persona en Banco Scotiabank Perú y su última experiencia laboral antes de ingresar al Banco Ripley fue como Gerente de Estrategia e Inteligencia de Riesgos – Banca Personas en Banco Pichincha Perú.



RICARDO ANTONIO SOUSA ALVARADO

Gerente Legal y de Cumplimiento desde octubre 2022
Abogado – Universidad San Martín de Porres
Máster Executive Gerencia y Administración – Escuela de
Organización Industrial (EOI)
Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo – Escuela de
Administración de Negocios para Graduados – ESAN

Cuenta con más de 16 años de experiencia laboral en el sector bancario. Se desempeñó como Sub Gerente de Asuntos Legales y Oficial de Cumplimiento Normativo en el Banco Internacional del Perú – Interbank hasta octubre 2022, liderando por el frente legal, la asesoría a la banca retail, cumplimiento de la regulación bancaria, el programa de protección al consumidor y programa de protección de datos personales. En compliance lideró la gestión del programa de ética y programa de Cumplimiento Normativo.

NILS SUMMERS RAZURI

*Gerente de Seguros desde marzo 2020
Economista
Universidad de Lima
MBA en IE*



Magister en Administración de Empresas, con más de 20 años de experiencia en empresas nacionales y multinacionales del sector Banca y Seguros, especialista en gestión comercial y gerencial en empresas de Seguros.



CELIA CARDENAS RAMIREZ

*Gerente de Auditoría Interna desde marzo 2021
Bachiller en Administración por la Universidad San Martin de Porres
Magíster en Finanzas de la Universidad ESAN
Máster en Corporate Compliance en Economist and Jurist School & Fordham University.*

Ejecutiva Senior con más de 20 años de experiencia en el sistema financiero peruano, alta especialización en evaluaciones de control interno, gestión de riesgos, procesos operativos, gestión de proyectos y cumplimiento normativo. Líder de Auditorías locales y regionales en LATAM.

A large, light purple, stylized number '6' that serves as a background element for the chapter header.

Capítulo 6

Presentación del **Grupo Económico**

PRESENTACIÓN

GRUPO DE GESTIÓN

Ripley Corp. es el holding de empresas que agrupan los negocios retail, financiero e inmobiliario, con gravitante presencia en Chile y Perú. Fue creada por los hermanos Marcelo y Alberto Calderón en el año 1956, con la tienda llamada «Calderón y Confecciones», negocio de confección y venta al por menor de ropa masculina. Luego, en 1964 inaugura la primera tienda Ripley en el Centro de Santiago, cuya marca surgió inspirada en una conocida marca Norteamericana dedicada a encontrar y difundir elementos fabulosos del mundo.

Hacia 1976 inicia la venta de productos asociados a un crédito semiautomático en cada sucursal, permitiendo que en 1978 surja la razón social “Comercial ECCSA S.A.” (Establecimientos Calderón Confecciones S.A.), que agrupaba a todas las tiendas existentes en esa época (y que se mantiene hasta hoy). De esta forma se separó la actividad comercial de la productiva, que seguía a cargo de Calderón Confecciones.

En 1985, abre su primera tienda por departamento y en 1993 inaugura la primera tienda en un mall comercial, iniciando un nuevo concepto de servicio y presencia de marca. En 1997 inicia su incursión internacional con su primera tienda en Perú, proceso que continuó hasta alcanzar 34 tiendas al cierre del 2016. El 2013 se expandió el negocio a Colombia, sin embargo la coyuntura no permitió alcanzar los resultados esperados para sostener el negocio.



En el 2000, Ripley inicia operaciones virtuales a partir del lanzamiento del portal de e-business: www.ripley.cl, abriendo un nuevo canal de ventas y atención a los clientes.

En el 2005, realizó la apertura bursátil con el 15% de la propiedad. Al 2013 los accionistas minoritarios representaron el 34.7% (Fondos de pensiones, Inversionistas extranjeros, Fondos mutuos, Compañías de seguros, entre otros).

En el 2007, formó la sociedad Aventura Plaza S.A. (con el 40% de la propiedad) para desarrollar centros comerciales en Perú. A finales del 2015 se disolvió la sociedad y Ripley pasó a administrar dos de los cuatro centros comerciales existentes.

Ripley es en la actualidad uno de los principales operadores de retail en Sudamérica, con más de 70 locales y 3 millones de clientes financieros.

En el año 2021 se constituyó la empresa Administradora Mall Aventura S.A.C., con la finalidad de centralizar y simplificar la prestación de servicios administrativos y de gestión a la empresa de centros comerciales en Perú.

Capítulo 7

Reseña Histórica del **Grupo Ripley en el Perú**

RESEÑA HISTÓRICA

DEL GRUPO RIPLEY EN EL PERÚ

1997

Tiendas Ripley comenzó sus operaciones en Lima, inaugurando su primera tienda en el centro comercial Jockey Plaza. Se crea la empresa CAR S.A. para la administración de los créditos dentro de la Tienda.

1999

Se funda Financiera Cordillera S.A. (Financor) para ofrecer el producto de tarjeta de crédito a los clientes de Ripley. Al inicio se ofrecía un producto básico: la Tarjeta de Crédito Ripley Clásica, que se utilizaba sólo en Tiendas Ripley

2001

Se inicia la expansión en el uso de tarjetas, pudiendo utilizarlas en más de 60 mil establecimientos a nivel nacional.

2002

Se lanzan al mercado las tarjetas Ripley Gold y Ripley Silver, afiliadas a las redes Mastercard y Visa. Se otorgan créditos de consumo a través de las tarjetas de crédito, con los productos «Súper Efectivo» y «Efectivo Express».

El Banco ofrece servicios alternos de viajes operados por su aliado comercial Nuevo Mundo Viajes, y seguros optativos para cubrir necesidades de coberturas, vinculadas a las principales entidades aseguradoras del país.

2005

Se inauguró la tienda Chorrillos.

2007

Se funda la sociedad Aventura Plaza S.A. para el desarrollo y administración de Centros Comerciales en el Perú. El mismo año se inaugura la primera tienda Ripley fuera de Lima, dentro del primer Centro Comercial Aventura Plaza de la ciudad de Trujillo.

2008

Financiera Cordillera S.A. (Financor) se convierte en entidad bancaria. Se inaugura el segundo Centro Comercial Aventura Plaza en Bellavista, Callao.

2009

La Junta General de Accionistas modificó la razón social a Banco Ripley Perú S.A.

2010

Se inauguraron tres nuevas tiendas en Arequipa, Piura y Lima.

2012

El señor Norberto Rossi asume la Dirección Ejecutiva de las operaciones retail y financiera de Ripley en el Perú.

2014

El señor René Jaime asume la Gerencia General de Banco Ripley Perú.

Se aprobó el Plan Estratégico «Plan 100», con un horizonte de 5 años (2014-2018) y cuyo objetivo es lograr la transformación a un “Banco Simple para las personas”.

2015

Se inauguraron las dos (02) primeras agencias bajo el nuevo formato «Estación R» en Trujillo y Villa el Salvador, estos formatos combinan la gestión financiera con la venta de electrodomésticos, permitiendo al cliente satisfacer sus necesidades crediticias y del hogar en un solo lugar.

Banco Ripley ganó el galardón de entidad con mayor crecimiento anual en el puntaje de clima laboral que dirige el instituto Great Place to Work® en el Perú.

Banco Ripley es reconocido por su gestión en Gobierno Corporativo por la Bolsa de Valores de Lima.

2016

El Grupo Ripley alcanza el puesto 18 entre las mejores empresas para trabajar del Perú, según el instituto Great Place to Work®.

Banco Ripley es reconocido por segundo año consecutivo por su buena gestión en Gobierno Corporativo por la Bolsa de Valores de Lima.

2017

El Grupo Ripley alcanza el puesto 23 entre las mejores empresas para trabajar del Perú, según el instituto Great Place to Work®.

2018

El Grupo Ripley ingresó al ranking que evalúa a las mejores empresas para trabajar, realizado por el instituto Great Place to Work®, alcanzando el 84% en el nivel de satisfacción de los colaboradores del Grupo.

En el mes enero se nombraron a dos nuevos Directores Independientes de Banco Ripley de reconocido prestigio y trayectoria, los señores Rodrigo Álvarez Zenteno y José Miguel Cruz González.

Banco Ripley mejoró su calificación de riesgo como entidad, de B+ con Outlook negativo en el 2014 a A- con Outlook estable.

Banco Ripley logró sostener la certificación ASA considerando las mayores exigencias regulatorias.

Banco Ripley inició la transformación del core bancario a una solución que brinde soporte a los productos financieros que la empresa requiere como parte de su estrategia y que, además, sea un habilitador de su transformación digital.

Banco Ripley superó la Utilidad Antes de Impuesto y Consorcio (UIA&CEP).

2019

El Grupo Ripley ingresó al ranking que evalúa a las mejores empresas para trabajar, realizado por el instituto Great Place to Work®, alcanzando por segundo año consecutivo el 84% en el nivel de satisfacción de los colaboradores del Grupo.

En la Junta Obligatoria Anual de Banco Ripley celebrada en el mes de marzo de 2019, se nombró al nuevo Vicepresidente del Directorio, señor Sergio Hidalgo Herazo, quien cuenta con muchos años de experiencia en Ripley Corp.

Posteriormente, a través de una Junta General de Accionistas celebrada en el mes de julio de 2019, se aprobó la Política de Revelación de Información de Banco Ripley. Esta política establece los lineamientos generales y los compromisos para la revelación de información del Banco, así como los canales a través de los cuales dicha información será publicada para conocimiento del público. Actualmente, esta política se encuentra publicada en la página web del Banco.

2020

En la Sesión de Directorio llevada a cabo el 07 de octubre se aceptó la renuncia de Samuel Sánchez como Gerente General y se nombró a Paul Fiedler Vásquez Mejía como nuevo Gerente General, quien se había venido desempeñando como Gerente General Adjunto y Gerente de Negocios y Canales, y cuenta con una larga trayectoria en el Banco; este cambio se hizo efectivo a partir del mes de diciembre.

2021

En el mes de octubre la SBS aprobó la solicitud de renovación de la certificación ASA para Banco Ripley por el plazo de 2 años.

2022

En el mes de agosto se aprobó el plan estratégico para los años 2022-2024, renovando el propósito del Banco: "Simplificar la vida financiera de las personas", enfocado en experiencia y crecimiento de los clientes, principalidad, riesgos y eficiencia.

A large, light purple, stylized number '8' is positioned on the left side of the page, serving as a background element for the chapter title.

Capítulo 8

Análisis del Entorno **Económico y del Sistema Financiero**

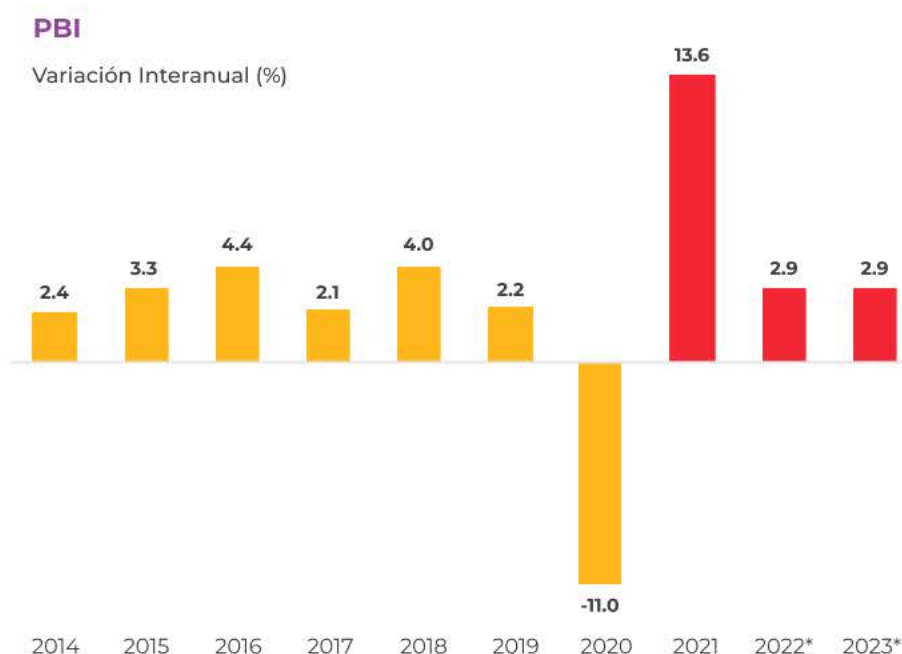
Entorno

MACROECONÓMICO

Producto Bruto Interno (PBI)¹

El Banco Central de Reserva del Perú (en adelante “BCRP”) proyectó una tasa de crecimiento anual de 2.9% al cierre del año 2022, la cual sería una tasa menor a la estimada anteriormente de 3.0%. Esto asociado a una menor expansión a la esperada de los sectores primarios, esencialmente, el minero.

Para el 2023, la proyección de la entidad ha sido ajustada de 3.0% a 2.9%, atribuido a un crecimiento menor del gasto privado, suscitado por un contexto internacional menos favorable y una recuperación tarda de la confianza empresarial en un entorno de estabilidad social.



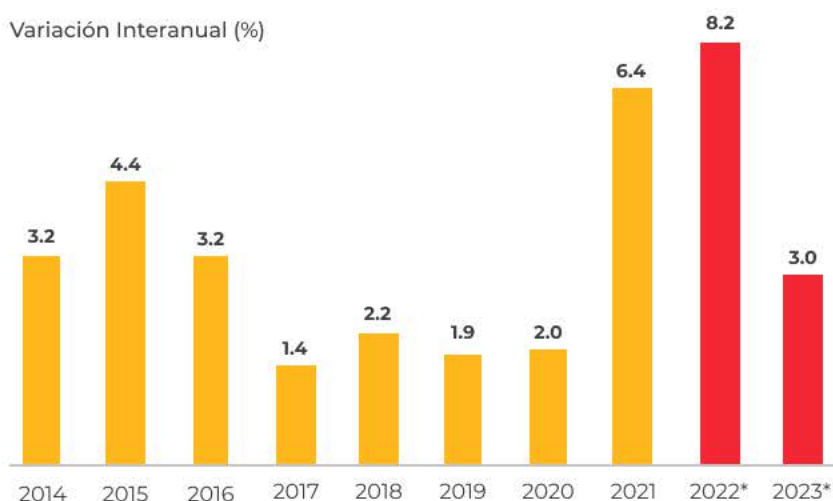
*Proyección
Fuente: BCRP (2022)

Inflación²

A diciembre de 2022, la inflación se ubica en 8.46%, menor a su máximo de 8.81%, alcanzado en junio 2022. Por otro lado, la inflación sin alimentos y energía aumentó de 3.24 en diciembre 2021 a 5.59 por ciento para fines de 2022. Ubicando a ambos indicadores por encima del rango meta. Para el 2023 se espera una inflación de 3%, asumiendo que factores como precios internacionales de alimentos y energía revierten su efecto alcista.

INFLACIÓN

Variación Interanual (%)



*Proyección
Fuente: BCRP (2022)

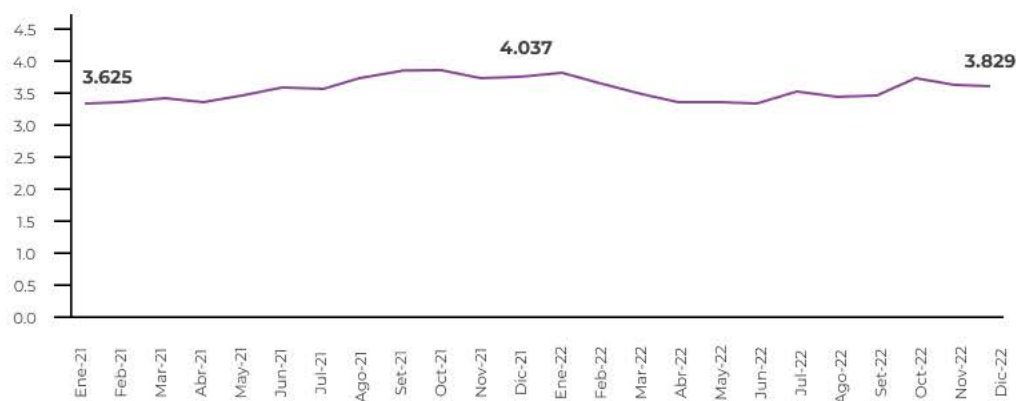
Tipo de cambio³

Entre setiembre y diciembre de 2022, el tipo de cambio peruano se apreció en 3.6%, esto dado a la menor demanda de dólares en el mercado local, debilitamiento del dólar a nivel global, aumento de incertidumbre política e incremento del precio del cobre. Cabe agregar que, durante el cuarto trimestre del año, tanto la volatilidad como la intervención del BCRP disminuyeron.

^{2 y 3} Fuente: Reporte de Inflación a Diciembre 2022 (BCRP).

Tipo de Cambio interbancario Promedio

Compra - Venta FDP



Fuente: BCRP (2022)

Tasas de interés y encaje⁴

Entre octubre y diciembre de 2022, el BCRP continuó con los aumentos de 0.25 puntos básicos en la tasa de referencia en cada oportunidad, continuando así con los ajustes realizados en su política monetaria desde agosto 2021. De esta forma la tasa de referencia creció de 6.75% en septiembre a 7.5% en diciembre de 2022. Esto para asegurar que las expectativas de inflación vuelvan al rango meta.

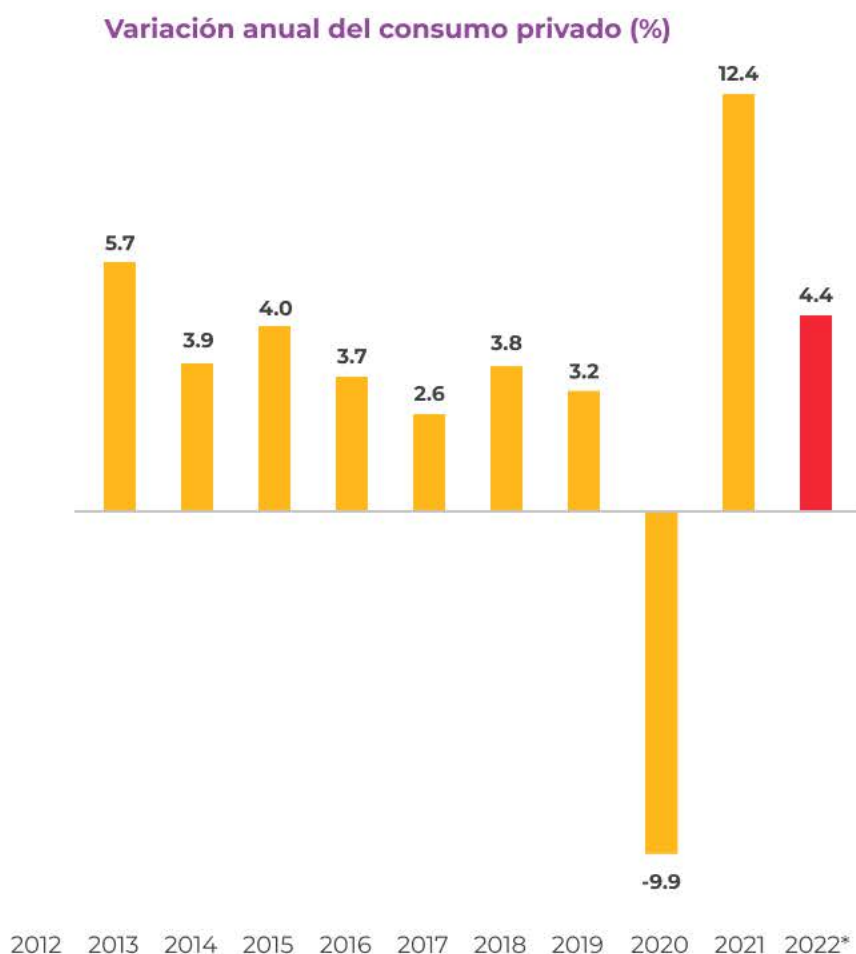
En cuanto a la tasa de encaje, el promedio mensual en el año 2022 fue de 5.97%, y al cierre del mismo año presentó una reducción de 0.62% con respecto a diciembre del 2021.

⁴ Fuente: Reporte de Inflación a Diciembre 2022 (BCRP).

Negocios de consumo

Consumo privado⁵

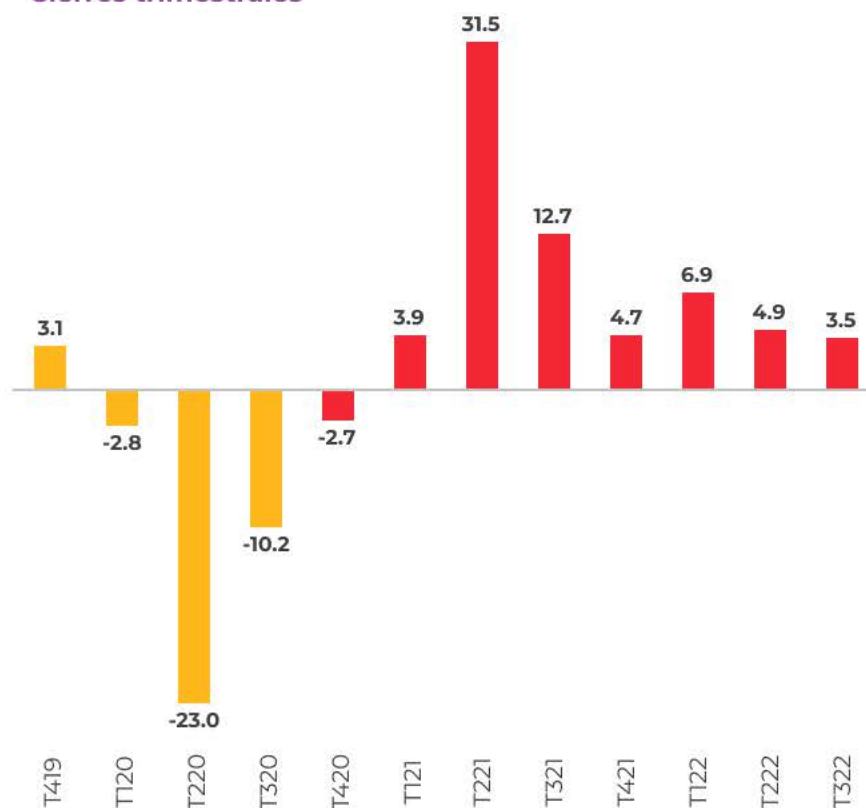
Durante el 2021, hubo una recuperación significativa del consumo, debido a la flexibilización de las medidas con los negocios realizadas por el Gobierno. Por otro lado, entre enero y septiembre del 2022, el indicador creció en 5.1%, resultado que se atribuye a la recuperación del mercado laboral, los incentivos monetarios por parte del Gobierno, la disponibilidad del 100% de la CTS y el retiro de hasta 4% de los fondos de pensiones, estos factores permitieron el impulso de los gastos por parte de las familias.



Fuente BCRP (2022)

⁵Fuente: Reporte de Inflación a Diciembre 2022 (BCRP).

Variación anual del consumo privado (%) Cierres trimestrales



Fuente: BCRP (2022)

Sector Retail

Según lo informado por el INEI, a fines del 2022 el sector minorista evolucionó positivamente en 1.80% respecto al mismo periodo del año anterior. Los puntos que aportaron a este resultado fueron el comercio al por mayor y al por menor. En el caso del primero fue favorecido por una mayor cantidad de ventas en maquinaria y equipo, enseres domésticos, computadoras, equipos periféricos y programas informáticos, combustibles, materias primas agropecuarias y animales vivos, metales, productos textiles, prendas de vestir y calzados, y equipos electrónicos de telecomunicación. Mientras que, el último se benefició de la venta de computadoras, la venta de productos farmacéuticos, venta de productos nuevos en almacenes especializados, venta de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, venta en supermercados y minimarkets, venta de artículos de ferretería, venta por correo e internet. Sin embargo, el comercio de vehículos automotores y motocicletas registro una disminución.

Según APOYO Consultoría, para el 2023, durante el primer semestre las ventas del sector retail seguirán disminuyendo, debido a, los niveles altos de inflación, un consumidor aún cauto por el deterioro de la economía familiar y el riesgo de nuevas olas de violencia política.

Sistema Financiero, Banca Múltiple y Banca Retail

Sistema Financiero

A diciembre 2022, el sistema financiero experimentó una recuperación de 45.6% en términos de utilidades con respecto al mismo mes del año anterior. De forma paralela, a dicho período el saldo de colocaciones alcanzó un monto de S/ 409,333 millones, representando un crecimiento de 3.1%. Este escenario fue acompañado por un ratio de morosidad de 4.3% LFVA1, y un ratio de cobertura de 148.1% LFVA2 al cierre de 2022. Por otra parte, la rentabilidad del sistema financiero alcanzó un ROE de 16.2% y un ROA de 1.9% al cierre de diciembre. Finalmente, al cierre del año 2022, se tuvo una contracción en los créditos corporativos, para grandes y medianas empresas, esto por el ascenso de la tasa de referencia y la crisis política del país, sin embargo, la cartera bancaria fue impulsada por los créditos de consumo cuyo crecimiento fue 22.4%, debido al efecto rebote después de haberse registrado una caída durante el brote del COVID-19.

Banca Múltiple

Al cierre del 2022, la utilidad neta de la banca múltiple tuvo una mejora anual de 40.2%, alcanzando los S/ 10,119 millones. En cuanto al stock de colocaciones, este presentó una variación anual de 1.87%, resultando en un saldo de S/ 356,584 millones. A diciembre 2021, la banca múltiple experimentó una rentabilidad sobre el patrimonio de 17.3%, y un retorno sobre los activos de 2.0%. Por último, la morosidad fue alrededor de 3.95%, 22 puntos básicos por encima del resultado del mismo mes en el 2021.

Banca Retail

Se considera como Banca Retail al conjunto de créditos de consumo otorgados por las diferentes empresas que operan en el sistema financiero peruano. Dichos créditos representaron el 21% del portafolio de colocaciones de la banca, cerrando en diciembre 2022 con un saldo de S/. 84,401 millones aproximadamente. Esto implicó un crecimiento de 22.4% con relación al año pasado. Dentro de los créditos de consumo, el producto tarjetas de crédito presentó un aumento en su volumen, pues durante el 2022 el monto llegó a 19,901 millones de soles, mientras que, en diciembre 2021 era de 14,737 millones de soles, mientras que los préstamos (a personas naturales) aumentaron en 17.75% anual.



Capítulo 9

Visión Estratégica **del Negocio**

VISIÓN ESTRATÉGICA

DEL NEGOCIO

La estrategia de Transformación desarrollada por Banco Ripley se enfoca en ofrecer de manera sostenida una experiencia extraordinaria a nuestros clientes, asociada a un mejor servicio y productos diseñados pensando en sus necesidades, siendo éstos el motor de todas las acciones que priorizamos y desarrollamos en nuestro Plan estratégico. Nuestro propósito “Simplificar la vida financiera de las personas” y nuestros cinco Focos Estratégicos nos sirven y servirán de guía en este proceso de Transformación que estamos abordando.

Nuestras Focos estratégicos son:

1. Experiencia del cliente

La mejora del servicio es una de las piedras angulares de nuestra estrategia, buscando proporcionar una experiencia excepcional que se distinga por facilitar el hoy de nuestros clientes. Nuestra prioridad pasa por resolver las necesidades del cliente a pesar de las restricciones internas ya sean procesos, políticas, estructura organizacional, etc.

2. Crecimiento de clientes

El crecimiento de nuestra base de clientes es clave para garantizar la sostenibilidad de nuestro negocio en el mediano y largo plazo. Para ello el Banco innova permanentemente en sus canales, productos y servicios para atraer nuevos clientes y brindarles una experiencia satisfactoria como principal elemento de fidelización.

3. Principalidad

Con la finalidad de poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes y simplificar su experiencia financiera, es necesario que nuestra propuesta de valor sea integral y que considere sus preferencias y hábitos de tal manera que permita un estrecho relacionamiento con los servicios que brindamos. Este abanico de posibilidades va desde el conjunto de productos que poseemos en el Banco a todo el ecosistema Ripley.

4. Riesgos

Para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad de nuestro negocio es necesario tener una adecuada gestión de los riesgos. Esta gestión va desde la definición del apetito de riesgos que quiere asumir el Banco e incluye todas las acciones de monitoreo y mitigación de eventos. Para ello es una prioridad dotar permanentemente a la organización de las capacidades analíticas y tecnológicas que permitan garantizar una gestión de primer nivel.

5. Eficiencia

En el entorno altamente competitivo que nos encontramos, es necesario desarrollar habilidades crecientes en el uso de tecnología, las economías de escala y la implementación de procesos con visión cliente que contribuyan a proveer la mejor experiencia posible. También debemos ser innovadores en la gestión de operaciones, centrándonos en aquellas actividades que realmente generan valor, mientras promovemos la estandarización y simplificación de metodologías, herramientas y procesos en el resto de las operaciones del Banco.

10

Capítulo **10**

Resultados **Financieros de la Empresa**

Resultados **FINANCIEROS** DE LA EMPRESA

A diciembre del 2022, Banco Ripley registró una pérdida neta de S/. 18.2MM, que representó una mejora comparada con la pérdida de S/.20.3MM en el mismo período del año anterior, esto debido a las mejoras en los indicadores de actividad económica experimentadas durante el 2022 que permitió incrementar la cartera de colocaciones y, por ende, los ingresos por intereses.

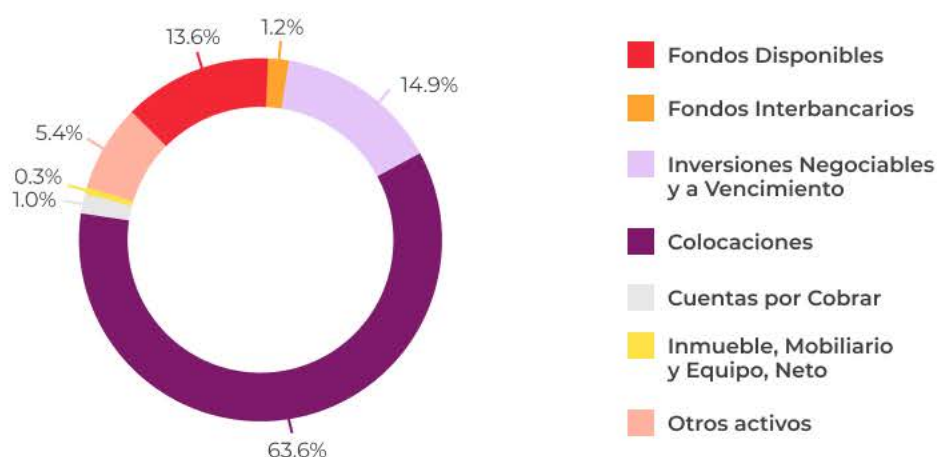
En términos de actividad, la cartera de créditos neta de provisiones de Banco Ripley a diciembre 2022 alcanzó el monto de S/. 1,633.2MM, que representó un incremento de 18.3% con relación a diciembre 2021. Esta evolución se debe al saneamiento de la cartera y al incremento en colocaciones debido a la gestión comercial impulsada por el banco. El ratio de mora alcanzó 2.92% al cierre de diciembre 2022 acompañado por un ratio de cobertura de 122.9%, comparados con un ratio de mora 1.88% y un ratio de cobertura de 142.1% al término del mismo mes del 2021. Este ligero incremento en los ratios de mora se atribuye al crecimiento de la cartera en el último año.

A continuación, se muestra un resumen de los resultados anuales de la empresa:

En millones de S/.	Dic. 2021	Dic. 2022	Var. %
Margen Financiero Bruto	273.1	345.8	26.6%
Margen Financiero Neto	171.8	165.6	-3.6%
Margen Operacional	248.8	268.7	8.0%
Margen Operacional Neto	-38.9	-42.3	-8.7%
Resultados antes de impuestos	-24.1	-25.6	-6.2%
Pérdida Neta	-20.3	-18.2	-10.3%

Gestión de Activos

Estructura del Activo - Diciembre 2022



Al cierre del cuarto trimestre del 2022, los activos de Banco Ripley sumaron S/. 2,566.8MM, mayor en 19.2% al monto presentado a diciembre 2021. La estructura de activos del Banco está concentrada en la cartera de créditos, que representó el 63.6% de los activos totales, seguida por las inversiones negociables y a vencimiento que describen el 14.9% del activo total, e inmediatamente después se encuentran la cartera de fondos disponibles, con un peso de 13.6% en el activo total.

Saldo puntual en Millones de S/	Dic. 2021	Dic. 2022	Var. %
Cartera Vigente	1,406.2	1,653.7	17.6%
Refinanciados y Reestructurados	35.1	39.0	11.2%
Cartera Atrasada	27.1	50.1	84.6%
Provisiones	-88.4	-109.5	24.0%
Cartera de Créditos Neta	1,380.1	1,633.2	18.3%

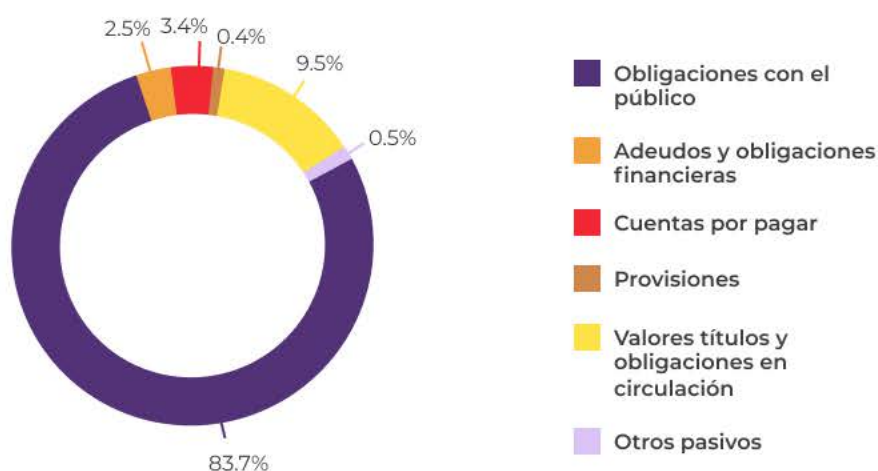
La cartera de créditos neta al cierre de diciembre 2022 alcanzó S/. 1,633.2MM, que significó un aumento de 18.3% con respecto a dicho mes del 2021. La cartera vigente presentó un incremento, alcanzado un saldo de S/. 1,653.7MM. Cabe mencionar que la cartera de refinanciados y reestructurados se incrementó en 11.2% respecto a diciembre del año pasado.

La cartera atrasada de Banco Ripley totalizó S/. 50.1MM al cierre de diciembre 2022, que significó un incremento de 84.6% versus el mes similar del año anterior.

Gestión de Pasivos

Los pasivos de Banco Ripley a diciembre 2022 registraron un saldo de S/. 2,156.7MM, 20.8% por encima del mismo período del año anterior. Como puede observarse en el gráfico, al cierre del cuarto trimestre del presente año, el 83.7% de estos pasivos estuvo conformado por Obligaciones con el público, mientras que el peso de Valores, títulos y obligaciones fue de 9.5%.

Estructura del Pasivo - Diciembre 2021

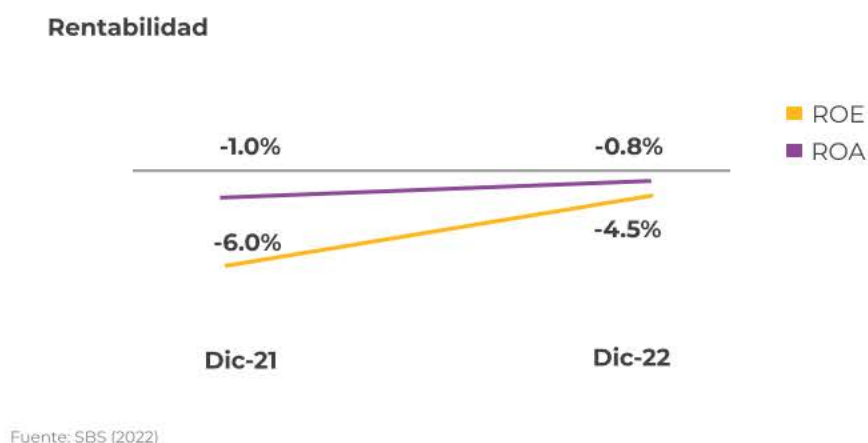


Las obligaciones con el público sumaron S/. 1,804.3MM al cierre de diciembre 2022 y estuvieron constituidas principalmente por depósitos a plazo de personas jurídicas, seguidas por depósitos de personas naturales. Los depósitos CTS también participan en la estructura de fondeo, pero con un menor peso relativo. Con relación a diciembre 2021, las obligaciones con el público aumentaron en 29.7%.

Saldo en millones de S/	Dic. 2021	Dic. 2022	Var. %
Vista	16.5	20.1	21.2%
Ahorro	155.6	207.3	33.2%
Plazo	1,216.9	1,575.1	29.4%
Otras obligaciones	1.8	1.9	4.7%
Obligaciones con el público	1,390.8	1,804.3	29.7%
Fondos Interbancarios	0.0	0.0	-
Depósitos del sistema financiero	51.0	0.0	-100.0%
Adeudos y Obligaciones financieras	0	54.0	-
Valores títulos y obligaciones en circulación	251.8	204.7	-18.7%
Otros pasivos	92.0	93.7	1.9%
Pasivo total	1,785.6	2,156.7	20.8%

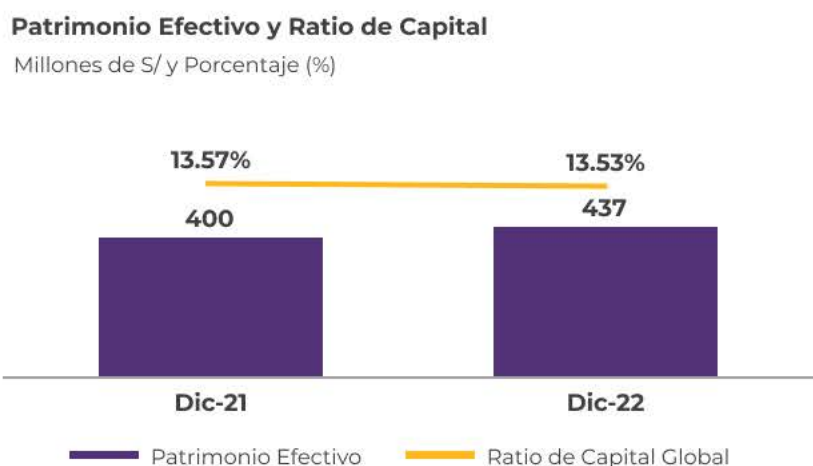
Ratio de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad del Banco alcanzaron los niveles de -0.8% en ROA y -4.5% en ROE al cierre del 2022, ratios mayores a los obtenidos el año anterior en línea con la recuperación económica.



Patrimonio y Capitalización

El Ratio de Capital Global de Banco Ripley al cierre de diciembre 2022 alcanzó 13.53%, el mismo que representa holgura sobre los requerimientos mínimos regulatorios vigentes y significa el compromiso de mantener una adecuada solvencia patrimonial por el lado de los accionistas.



Fuente: SBS (2022)

En millones de S/	Dic-21	Dic-22
Requerimiento de patrimonio efectivo	243.3	280.1
Riesgo Crediticio	205.6	243.8
Riesgo de Mercado	0.2	0.9
Riesgo Operacional	37.5	35.5
Patrimonio Efectivo Total	399.9	437.3
Palanca Global (nro. de veces)	7.37	7.39

BANCO RIPLEY PERÚ S.A. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

al 31 de diciembre de 2022

En millones de S/

Activo	Dic-21	Dic-22	Var.%
Fondos disponibles	433.4	350.2	-19%
Caja y BCR	384.6	140.1	-64%
Otras insituciones financieras y otras disponibilidades	48.8	210.1	330%
Fondos Interbancarios	0.0	30.0	-
Inversiones negociables y a vencimiento	165.2	382.7	132%
Cartera de créditos	1,380.1	1,633.2	18%
Créditos vigentes	1,406.2	1,653.7	18%
Créditos refinanciados y reestructurados	35.1	39.0	11%
Créditos vencidos y en cobranza judicial	27.1	50.1	85%
Proisión para incobrabilidad de créditos	-88.4	-109.5	24%
Cuentas por cobrar	21.6	26.1	21%
Inmueble, mobiliario y equipo, neto	10.2	7.1	-31%
Activo Impuesto Diferido	45.1	52.5	17%
Otros activos	98.1	85.0	-13%
Activo total	2,153.8	2,566.8	19.2%

PASIVO Y PATRIMONIO

	Dic-21	Dic-22	Var.%
Obligaciones con el público	1,390.8	1,804.3	29.7%
Obligaciones a la vista	16.5	20.1	21.2%
Obligaciones por cuentas de ahorro	155.6	207.3	33.2%
Obligaciones por cuentas a plazo	1,216.9	1,575.1	29.4%
Otras obligaciones	1.8	1.9	4.7%
Fondos Interbancarios	0.0	0.0	0.0%
Depósitos del sistema financiero	51.0	0.0	-100.0%
Adeudos y obligaciones financieras	0.0	54.0	0.0%
Cuentas por pagar	71.2	74.3	4.3%
Provisiones	8.0	8.0	0.2%
Valores títulos y obligaciones en circulación	251.8	204.7	-18.7%
Otros pasivos	12.7	11.4	-10.3%
Pasivo total	1,785.6	2,156.7	20.8%
Patrimonio neto	368.2	410.1	11.4%
Capital social	368.6	413.1	12.1%
Capital adicional	0.0	0.0	0.0
Reservas	129.2	144.8	12.0%
Ajustes al patrimonio	-0.4	-0.3	-20.0%
Resultados acumulados	-109.0	-129.3	18.6%
Resultado neto del ejercicio	-20.3	-18.2	-10.3%
Total del Pasivo y Patrimonio Neto	2,153.8	2,566.8	19.2%

BANCO RIPLEY PERÚ S.A.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRALES

Acumulado

En millones de S/	Dic-21	Dic-22	Var.%
Ingresos por intereses	326.3	442.3	35.6%
Gastos por intereses	53.2	96.5	81.3%
Margen financiero bruto	273.1	345.8	26.6%
Provisiones para créditos	101.3	180.2	77.9%
Margen financiero neto	171.8	165.6	-3.6%
Ingresos por servicios financieros	82.7	104.5	26.4%
Gastos por servicios financieros	9.5	8.0	-15.8%
Margen financiero neto de servicios financieros	245.0	262.1	6.9%
Resultados por operaciones financieras	3.7	6.6	78.4%
Margen operacional	248.8	268.7	8.0%
Gastos de administración	258.1	278.0	7.7%
Gastos de personal y directorio	112.6	116.7	3.6%
Gastos por servicios recibidos de terceros	145.3	159.9	10.1%
Impuestos y contribuciones	0.3	1.4	366.6%
Depreciación y amortización	29.5	33.0	11.9%
Margen operacional neto	-38.9	-42.3	-8.7%
Valuación de activos y provisiones	3.2	5.7	78.1%
Resultado de operación	-42.1	-48.0	-14.0%
Otros ingresos y gastos	18.0	22.4	24.4%
Resultados antes de impuestos	-24.1	-25.6	-6.2%
Impuesto a la renta	3.8	7.4	94.7%
Pérdida Neta	-20.3	-18.2	-10.3%

Capítulo 11

Desarrollo de los **Negocios Financieros**

DESARROLLO

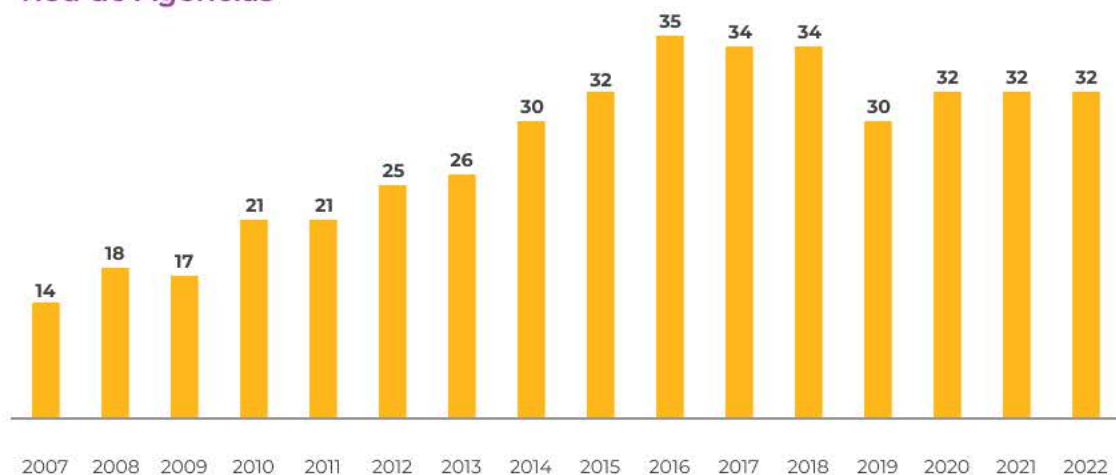
DE LOS NEGOCIOS FINANCIEROS

CANALES PRESENCIALES

En Banco Ripley tenemos 32 agencias a nivel nacional y una agencia temporal que opera entre los meses de diciembre a marzo ubicada en el distrito de Asia en la Provincia de Cañete. Del total de agencias a nivel nacional, 30 de ellas se encuentran ubicadas dentro de las Tiendas Ripley y 2 en locaciones externas (1 ubicada en Trujillo y la otra en Lima en el distrito de San Juan de Lurigancho).

En Lima se tienen 18 agencias y en Provincia 14 agencias (Trujillo, Arequipa, Piura, Chiclayo, Chimbote, Huancayo, Ica, Cajamarca, Pucallpa y Juliaca).

Red de Agencias



CANALES DIGITALES Y DE AUTOSERVICIO

En Banco Ripley, nuestros clientes pueden acceder a los canales digitales para realizar pagos, consultas y solicitar productos por medio de la App, Banca por internet y página web.

La App y Banca por Internet cuenta con más de 320,000 clientes mensualmente y durante el 2022 más de 166 mil clientes crearon su clave digital.

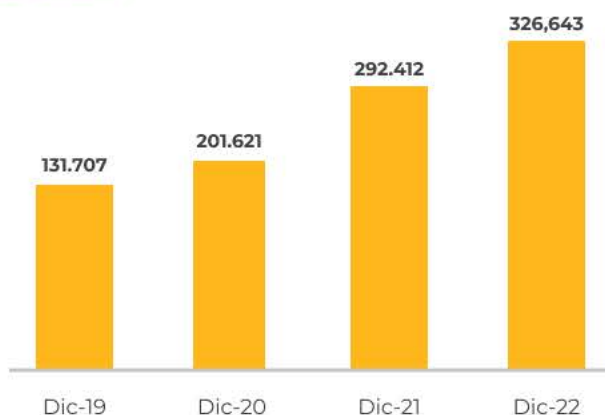
En canal digital, los clientes pueden realizar operaciones o consultas como:

- Ver saldos y movimientos de su Tarjeta de crédito y débito Banco Ripley.
- Visualizar el Estado de Cuenta de su Tarjeta de crédito y débito Banco Ripley y Súper Efectivo.
- Pagar su Tarjeta Ripley y la cuota de su Súper Efectivo.
- Retirar Efectivo Express o desembolsar un Súper Efectivo.
- Realizar transferencias entre cuentas propias, a terceros y otros bancos.
- Ver sus Ripley Puntos acumulados y ganados del mes.
- Activar y desactivar las compras por internet de su Tarjeta de Crédito Banco Ripley.

OBJETIVOS 2023

- Despliegue 100% de flujos end-to-end para préstamos.
- Captación Digital y visualización de tarjeta.
- Implementación de mecanismo de seguridad: Rpass y Biometría.
- Transferencias inmediatas a terceros de otros bancos.
- Pago digital antes de facturación.

Login App y Home Banking



Asimismo, contamos con más de 8,000 Agentes corresponsales Kasnet, donde nuestros clientes pueden realizar las siguientes operaciones:

- Consultar sus saldos.
- Pagar su Tarjeta Ripley.
- Retirar Efectivo Express.

CALL CENTER

Nuestro call center “Ripleyfono” atiende a más de 135 mil clientes por mes todos los días del año, facilitando a nuestros clientes:

- Atención de Consulta de nuestros productos pasivos, activos y servicio
- Atención de solicitudes como Incrementar la línea de la Tarjeta Ripley, fraccionamiento de consumos a cuotas, entre otros
- Oferta de préstamos.
- Atención de reclamos de nuestros productos pasivos, activos y servicio.

TARJETA DE CRÉDITO

En Banco Ripley tenemos como principal aliado financiero a Tiendas Ripley, al cierre del año 2022, en Banco Ripley contamos con 1.1MM de tarjetas de crédito emitidas con 13% de participación entre el total de emisores.

OFERTA DE VALOR

La "Tarjeta Ripley" ofrece:

- Beneficios y eventos exclusivos en Tienda Ripley como "Ahora o Nunca", "Autoliquidable", "Cierra Puertas", "Días R", "48 horas", "Desayunos Belleza", así como descuentos en Tienda Virtual ("Cyber Days").
- Beneficios a través de "RipleyPuntos GO", programa de fidelización corporativo que permite acumular "Ripleypuntos GO" por compras con la Tarjeta Ripley y por desembolso de préstamos.
- "RipleyPuntos GO" pueden ser canjeados por Experiencias de consumo, Gift Cards en Tienda Ripley y productos exclusivos de catálogo de Tienda Ripley.
- Beneficios exclusivos en "Viajes Ripley" y productos "Ahora o Nunca".
- Beneficios en diversas categorías en establecimientos afiliados.
- Efectivo (*) al instante, de una manera simple y sencilla en nuestra Red de Agencias, Tiendas Ripley, Call Center, Digital y ATM.

Y para los clientes que aún no tienen la tarjeta, les ofrecemos acceder a ella de una manera rápida y sencilla solo con su DNI (*), además les entregamos un Kit de Bienvenida para que empiecen a usarla desde el mismo día.

(*) Sujeto a evaluación crediticia.

PRINCIPALES LOGROS 2022

- Se colocaron más de 210,000 tarjetas nuevas.
- Mantener la participación en Tienda Ripley y un crecimiento en facturación en alianzas comerciales.
- Crecimiento en colocación a través de canales digitales.

OBJETIVOS 2023

- Lanzamiento de nuestro flujo 100% digital, lo que nos permitirá incrementar nuestra captación con un mayor share digital.
- Lanzamiento de nuevos mercados: Iquitos y SJL.
- Crecimiento de 20% de Captación.

PRODUCTOS DE PRÉSTAMOS

OFERTA DE VALOR

- El producto Súper Efectivo (SEF) permite a nuestros clientes (aquellos que ya cuentan con tarjeta de crédito) acceder a un préstamo desde S/ 2,000 soles hasta S/ 50,000 soles, de forma inmediata y con la sola presentación de su DNI (siempre que se encuentre dentro de las políticas crediticias establecidas en el Banco). Este préstamo no utiliza la línea de la Tarjeta de Crédito Ripley. Contamos con tasas de interés que van desde 15.94% hasta 75.93% (tasa efectiva anual).
- El producto Efectivo Express (EFEX) permite a nuestros clientes disponer de efectivo en cualquier caja de nuestras Tiendas o Agencias de Banco Ripley, Ripleyfono, Agentes Corresponsales Kasnet, Cajeros Automáticos y a través de nuestros APP/Home Banking, accediendo a tasas promocionales para determinados montos y plazos de financiamiento. Este préstamo utiliza la línea de la Tarjeta de Crédito Ripley.

- El producto Préstamo Efectivo permite a aquellos clientes que no cuenten aún con tarjeta de crédito Ripley poder acceder a un préstamo de libre disponibilidad desde S/ 1,000 soles hasta S/ 10,000, de forma inmediata y con la sola presentación de su DNI (siempre que se encuentre dentro de las políticas crediticias establecidas en el Banco). Contamos con tasas preferenciales que van desde 15.94% hasta 83.40% (tasa efectiva anual). Actualmente el desembolso se realiza a través de las Agencias Banco Ripley y Ripleyfono.

PRINCIPALES LOGROS 2022

- Crecimiento de 35% vs el 2021.
- Lanzamiento de nuestro flujo 100% digital en nuestra App y Banca por Internet.
- Implementación de tasas segmentadas en el Efectivo Express para clientes de buen perfil de riesgo.

OBJETIVOS 2023

- Incremento de la facturación en 40% vs el 2022.
- Incrementar el margen neto de nuestros productos financieros.
- Mejorar la productividad de nuestros canales Banco, Tienda y Digital.

PRODUCTOS PASIVOS

OFERTA DE VALOR AL 2022

- Depósitos a Plazo desde 1 hasta 36 meses con tasas de acuerdo al mercado.
- CTS con una tasa fija de 6.5% en soles y 1% en dólares sin importar el saldo.
- Cuenta de Ahorro Plus con tasa fija de 6.25% en soles.

PRINCIPALES LOGROS 2022

- Crecimiento interanual de saldo personas en 46%:
 - Crecimiento interanual de +46% en los saldos de Ahorros.
 - Crecimiento interanual de +80% en saldos de Depósitos a Plazo Fijo
- Implementamos la funcionalidad de transferencias interbancarias a través del App.
- Lanzamiento de la cuenta de ahorros clientes 100% digital.
- Alcanzamos 245 mil cuentas de pasivos personas.

OBJETIVOS 2023

- Crecimiento total de pasivos personas +60% vs 2022:
 - Crecimiento anual en saldos de ahorro fin de periodo: S/325 MM (+160%)
 - Crecimiento anual en saldos de depósitos a fin de periodo: S/353 MM (+60%)
- Crecimiento en la captación por el canal digital.
- Alcanzar las 325 mil cuentas de ahorros.
- Lanzamiento de nuestra Cuenta Sueldo a clientes.

PRODUCTOS DE SEGUROS

Seguros Banco Ripley, se ha consolidado como una línea de Productos importante para el Banco, mejorando procesos y creando productos con el fin de garantizar coberturas, y atenciones a sus clientes, con foco en el seguimiento y control de Siniestros, así como la agilización de los pagos para el alivio de nuestros clientes.

Durante 2022 tuvimos el reto de adecuarnos a las nuevas regulaciones para los Seguros de Desgravamen tanto en tarjeta de crédito como préstamos, desarrollando importantes cambios en los sistemas del Banco cumpliendo con los plazos solicitados por los reguladores gracias a una muy buena planificación para el bienestar de nuestros clientes.

Con el apoyo de la gerencia de Canales del banco, se ha consolidado los cambios en las mediciones de venta, integrando los productos de Seguros en las mediciones integrales de los canales, con foco en los cruces de productos y el abordaje a los clientes en cada interacción dentro del Banco.

Durante 2022, lanzamos el primer entregable de nuestra web de Seguros, para la generación de leads y derivaciones de seguros vehiculares, que va de la mano con la puesta en marcha de un call center especializado solo en la venta de Seguros Vehiculares.

Seguros Banco Ripley tiene un plan ambicioso para el 2023, con algunos cambios en los sistemas que nos permitirán tener productos con una venta más rápida sobre todo en asociados a productos financieros, así como el desarrollo de un plan de retenciones para disminuir las anulaciones. Así mismo continuar el trabajo en conjunto con el equipo

12

Capítulo **12**

Gestión **de la Tesorería**

GESTIÓN

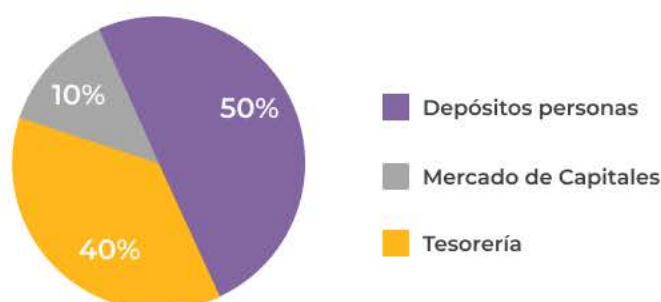
DE LA TESORERÍA

Durante el 2022, la gestión de la Tesorería tuvo entre sus objetivos más importantes:

- Optimizar el mix de pasivos, garantizando una mayor eficiencia en el fondeo de la institución.
- Consolidar el esquema de emisiones en el Mercado de Capitales dada la demanda por instrumentos de corto plazo.
- Cumplir exhaustivamente con los indicadores regulatorios, nuevas exigencias, y sugerencias de liquidez y solvencia de parte del Regulador.
- Coordinar con el área comercial para afianzar el producto de pasivos para personas, en los productos de Depósito a plazo, CTS y Ahorros.

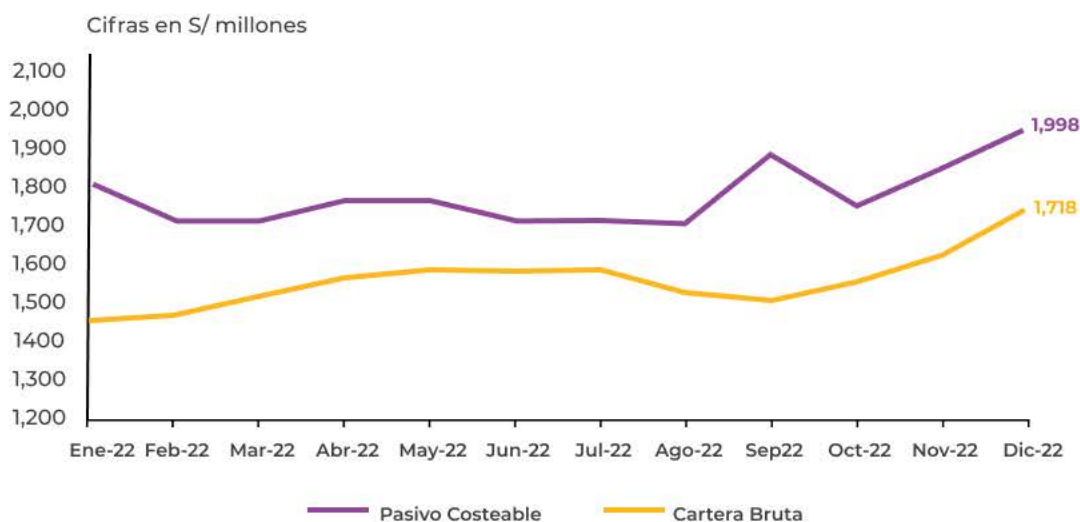
A continuación, se muestra la composición de pasivos costeables al cierre del año:

Composición del Pasivo Costeable Dic 22

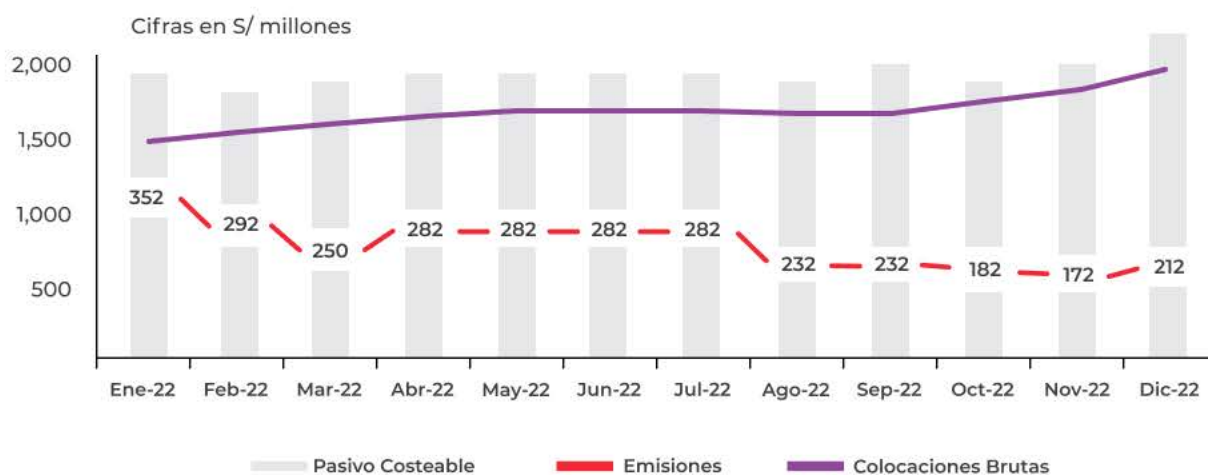


En ese sentido, los pasivos costeables se ubicaron en un ratio del 116.3% de la cartera bruta aproximadamente. Durante este año, la cartera bruta se incrementó 18.4%, mientras que los pasivos costeables se incrementaron de S/ 1,657 Millones a S/ 1,998 Millones a diciembre 2022 con respecto al mismo periodo del año anterior.

Cartera Bruta vs Pasivo Costeable 2022 (S/ millones)

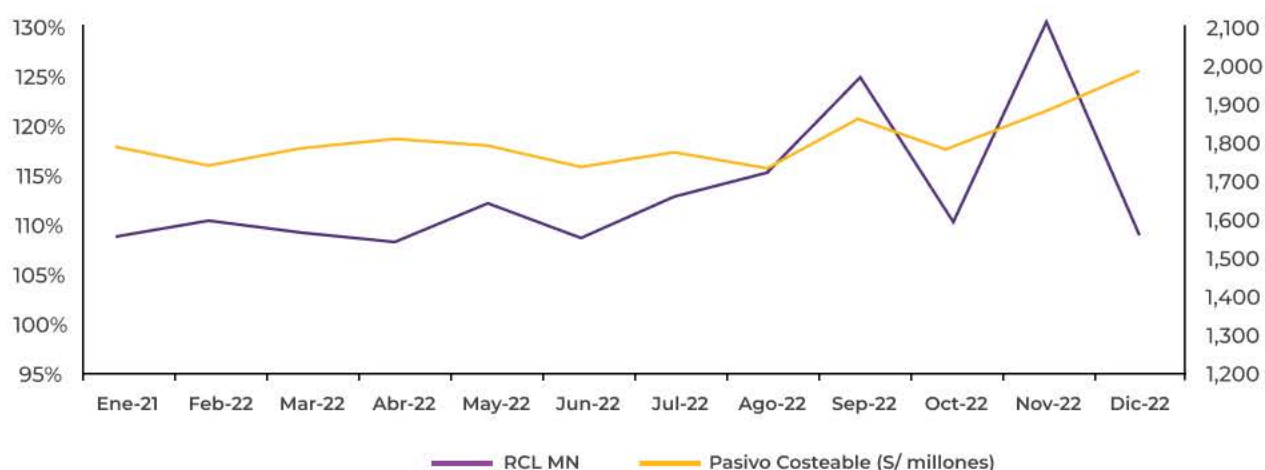


En cuanto a la participación en el mercado de capitales, ésta se redujo en términos de saldo pasando de S/ 252 Millones al cierre de 2021 a S/ 212 Millones al cierre del 2022. Durante el año, se registraron vencimientos de S/ 152 Millones de Bonos Corporativos (BCs) y de S/ 100 Millones de Certificados de Depósito Negociables (CDs) respectivamente; asimismo, en el año las emisiones alcanzaron los S/ 212 Millones en CDs, los cuales fue emitidos bajo el Quinto y Sexto Programa de Certificados de Depósito Negociables cuyo importe es de hasta S/ 200 Millones y S/ 400 Millones respectivamente (aprobado por el Directorio), esto nos ha permitido volver a ser considerados como emisor recurrente en el Mercado de Capitales.



En cuanto a los indicadores regulatorios de liquidez, Banco Ripley ha tenido por política fijar un límite interno muy por encima del regulatorio, de tal manera que siempre tengamos el indicador en niveles saludables y sin tener la necesidad de incrementar notablemente el gasto financiero. El RCL es un indicador diario que obligaba a las entidades a mantener activos líquidos de por lo menos el 100% de su portafolio desde enero 2019, tras la Pandemia la SBS decidió relajar esta exigencia hasta el cierre de 2021, luego en el 2022 se volvió a reactivar esta exigencia regulatoria. El Banco ha mantenido este ratio por encima del 110% en promedio durante el 2022, logrando de esa manera tener una holgura en liquidez con eficiencia.

RCL MN 2022 vs Pasivo Costeable



Por el lado de la concentración de depósitos, se ha registrado una reducción debido al crecimiento de los depósitos de ahorro y los DPF, lo que permitió sustituir en parte el impacto ocasionado por la ley de retiro de la CTS en el fondeo de Personas del Banco. En el caso de los 10 principales depositantes, este pasó de 33% en el 2021 a 29% al cierre del 2022. Así mismo, respecto de los 20 principales depositantes pasó de 48% en el 2021 a 38% al cierre de 2022. Se viene tomando medidas comerciales para poder continuar con este crecimiento sostenido el fondeo de Personas, y de esa forma reducir la concentración de depositantes.

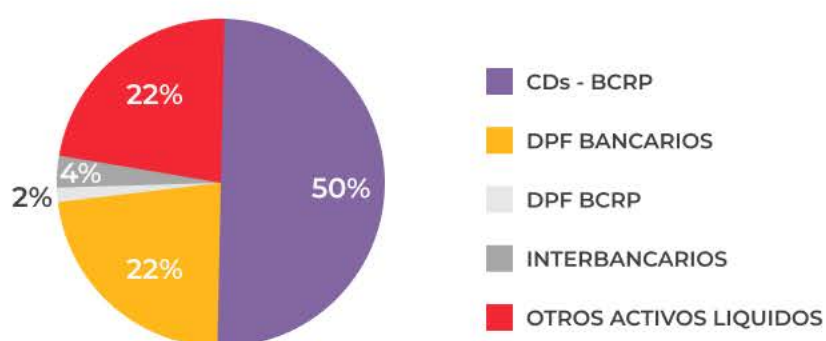
Concentración de Depósitos

Concentración	10 Principales	20 Principales
2019	28%	36%
2020	26%	35%
2021	33%	48%
2022	29%	38%

Portafolio de Inversiones 2022

Adicionalmente a su papel de área de soporte al negocio, la Tesorería es un área que rentabiliza los excedentes a través de las posiciones que se toman en distintos instrumentos tales como CDBCPRs hasta dos años de plazo inicial, depósitos a plazo con instituciones financieras y préstamos interbancarios.

Total de Activos Líquidos S/ 769MM



El activo líquido del Banco tuvo una composición balanceada entre los Certificados de Depósitos del Banco Central (CDs-BCRP) y los Depósitos a Plazo Fijo bancarios (DPF BANCARIOS), concentrando entre ambos el 72% de las inversiones, y pudiéndose de esa manera rentabilizar adecuadamente los activos líquidos y preservar la holgura en la liquidez necesaria para hacer frente a cualquier evento, shock o circunstancia adversa.

CLASIFICACIÓN DE RIESGO

Dentro de nuestras actividades en el mercado de capitales, Banco Ripley es sujeto de calificación de 2 clasificadoras de riesgo.

En el 2015, las agencias de rating Apoyo & Asociados Internacionales y Class & Asociados, otorgaron un upgrade en la clasificación de riesgo de los instrumentos de corto plazo de banco Ripley con cifras a diciembre de 2015.

Desde enero de 2018, Banco Ripley obtuvo de manera oficial la calificación de Fortaleza Financiera de A- por las clasificadoras Class & Asociados y Moody's Local PE (Antes Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A.).

En Junio 2020, Moody's mantuvo la calificación de Banco Ripley; no obstante, puso su Rating bajo presión debido a la difícil coyuntura por la pandemia del Covid-19.

A Septiembre 2020, Moody's rebajó la calificación de Banco Ripley de A- a B+ en Fortaleza Financiera así como las calificaciones de Deuda de Corto Plazo de ML 1 a ML 1-, y de Deuda de Largo Plazo de AA- a A+.

A Marzo 2021, Class & Asociados también rebajó la clasificación de Banco Ripley a A- a B+ en Fortaleza Financiera así como las calificaciones de Deuda de Corto Plazo de CLA-1 a CLA-1-, y de Deuda de Largo Plazo de AA- a A+.

A Marzo 2022, Moody's mejoró la perspectiva de clasificación de Banco Ripley, pasando de Negativa a Estable por primera vez desde que se realizó la rebaja en 2020.

A Julio 2022, Banco Ripley comienza a trabajar con la empresa Clasificadora de Riesgo Pacific Credit Rating (PCR), a raíz de la absorción de la Clasificadora de Riesgos Class & Asociados por parte de Moody's Local PE, obteniendo de esta forma una clasificación de Fortaleza Financiera de B+.

Al cierre de diciembre de 2022, las clasificaciones de riesgo vigentes son las siguientes (última calificación publicada):

Clasificadora de Riesgo	Moody's Local	Pacific Credit Rating (PCR)
Rating de Institución	B+	B+
Depósitos de Corto Plazo	ML A-1-.pe	PE Categoría I-
Quinto Programa de Certificados de Depósitos	ML A-1-.pe	PE 1-
Sexto Programa de Certificados de Depósitos	ML A-1-.pe	PE 1-
Quinto Programa de Bonos Corporativos	A+.pe	PE A+

**Informes con cifras a Junio 2022*

Cotizaciones

Las cotizaciones mensuales (máxima, mínima, de apertura y cierre) correspondiente al ejercicio 2022 de los valores representativos de deuda de Banco Ripley son los siguientes:

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	Apertura %	Cotizaciones 2022			Precio Promedio
				Cierre %	Máxima %	Mínima %	
BONOS CORPORATIVOS							
PEP14300M206	BRIPL4BC3B	2022-01	100.3340	100.3340	100.3340	100.3340	100.3340
PEP14300M222	BRIPL4BC4B	2022-01	100.1757	100.1757	100.1757	100.1757	100.1757
PEP14300M230	BRIPL5BC1A	2022-01	100.0937	100.0937	100.0937	100.0937	100.0937
PEP14300M230	BRIPL5BC1A	2022-03	99.3121	99.3351	99.3351	99.3121	99.3205
PEP14300M230	BRIPL5BC1A	2022-06	99.6125	99.6186	99.6186	99.6125	99.6151
PEP14300M230	BRIPL5BC1A	2022-07	99.7842	99.7842	99.7842	99.7842	99.7842
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO							
PEP14300Q769	BRIPL5CD2C	2022-03	94.9524	94.9524	94.9524	94.9524	94.9524
PEP14300Q769	BRIPL5CD2C	2022-09	97.1635	97.1635	97.1635	97.1635	97.1635
PEP14300Q777	BRIPL6CD1A	2022-10	95.9468	95.9468	95.9468	95.9468	95.9468

Fuente: Bolsa de Valores de Lima

13

Capítulo **13**

Gestión **de Personas**

GESTIÓN

DE PERSONAS

Desarrollamos un modelo de gestión de personas que brinda soporte a la estrategia del negocio, vela por el bienestar y calidad de vida de nuestros colaboradores, asegurando un proceso continuo de aprendizaje, con planes claros de desarrollo y crecimiento. Tenemos una cultura organizacional sólida basada en valores, una comunicación cercana, simple y transparente. Promovemos prácticas e iniciativas que constantemente buscan cumplir con nuestro propósito: "Simplificamos la vida financiera de las personas"

Para atender a nuestros más de 1500 colaboradores contamos con un equipo de profesionales, distribuidos en 5 áreas de trabajo que nos permiten asegurar la planificación, diseño y ejecución de este modelo.

• **Compensación y Beneficios**

Hemos implementado un plan integral de beneficios corporativos, programas de salud y cuidado, además de los requeridos por ley.

La gestión de nuestros procesos de remuneraciones y compensaciones están basadas en pilares de orden, transparencia y confianza, los cuales están validados por nuestras métricas reputacionales y de satisfacción laboral. Asimismo, velamos por el correcto, oportuno y puntual pago a todos nuestros colaboradores.

• **Atracción del Talento**

La innovación en la atracción y reclutamiento del talento es una ventaja diferencial en el mundo laboral actual, algo que hemos comprendido y aplicado en Banco Ripley.

Nuestros procesos son dinámicos y modernos y permiten al candidato una experiencia satisfactoria tanto en el proceso de reclutamiento como en el proceso de onboarding.

Además, el acompañamiento constante al cliente interno y la transparencia de los procesos de ascenso en la organización, han permitido que alcancemos una gran credibilidad en nuestras acciones, de acuerdo con las mediciones internas de satisfacción laboral y de entidades evaluadoras externas.

• Desarrollo y Cultura Organizacional

Enfocados en el desarrollo profesional y personal de nuestros colaboradores, contamos con programas y acciones de formación que impactan positivamente en el desempeño de sus funciones, los mantiene actualizados y potencian sus habilidades.

Contamos con ambientes de respeto y armonía basados en nuestros valores y principios éticos que son promovidos en nuestras actividades y programas, tales como escuelas de liderazgo, cursos normativos y regulatorios, programas de experiencia, entre otros.

Asimismo, hemos implementado programas de acompañamiento a nuestros líderes y equipos para que puedan superar los desafíos y obstáculos que puedan atravesar en su gestión, y también para que puedan lograr los objetivos del negocio.

Por último, contamos con programas de reconocimiento que buscan valorar y premiar el esfuerzo, compromiso, dedicación y logros en nuestra organización.

• Comunicaciones Internas y Sostenibilidad

Responsables de consolidar la cultura, fortalecer el liderazgo, conectar a los equipos y lograr un alineamiento a los objetivos desde la comunicación interna y externa; utilizando diferentes canales que permitan trasladar la información de manera oportuna, transparente y responsable.

Asimismo, contamos con una estrategia de sostenibilidad que busca atender las temáticas de interés de nuestros stakeholders, poniendo en valor las iniciativas de Ripley en los tres frentes de impacto sostenible: negocio, medio ambiente y sociedad. Nuestra estrategia está basada en seis pilares: confianza, desarrollo de nuestros talentos, calidad de nuestros productos, innovación, desarrollo social y respeto al planeta.

• Relaciones Laborales

Área encargada de asegurar el cumplimiento de nuestra cultura basada en principios éticos y cumplimiento de normas de disciplina interna, atributos requeridos para el correcto funcionamiento de nuestra organización.

Así mismo, contamos con unidades de soporte que acompañan el cumplimiento y mejora de nuestros procesos, así como la atención de las necesidades del negocio en materia de gestión de personas.

RELACIÓN DE PRINCIPALES PROGRAMAS Y PROCESOS EN BANCO RIPLEY

A continuación, detallamos nuestros principales procesos y actividades que desarrollamos en Banco Ripley:

1. Formación

Contamos con CAMPUS R, nuestro principal medio de capacitación dirigido a todos nuestros colaboradores, por medio de formación virtual online, se puede ingresar a esta plataforma, para acceder a una variedad de cursos, las 24 horas del día, desde su PC, celular o Tablet.

Esta plataforma cuenta con tres tipos de programas de capacitaciones que hemos segmentado según las necesidades, como son nuestras capacitaciones corporativas, capacitaciones del área y capacitación específica del cargo. Y tiene como principales programas de formación: Bienvenida R (programa de Onboarding al puesto), BR Phygital School (Escuela Financiera), Cursos Normativos, Capacitaciones de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), así como cursos libres y desarrollo de habilidades.

Campus R ofrece certificados de participación por curso, reporte de notas, calendario de capacitaciones y gamificación; la cual genera la sensación de estar en un juego; acumulando insignias y superando niveles. Todo ello para brindar a nuestros colaboradores una mejor experiencia de aprendizaje

Entre los principales programas que contiene Campus R, tenemos:

BR Phygital School

Escuela híbrida que busca potenciar el desempeño de nuestros colaboradores, tanto en el mundo físico y digital, desarrollando los skills necesarios para brindar una gran experiencia a nuestros clientes e incrementar los resultados comerciales.

Este programa brinda a nuestros colaboradores la posibilidad de tener una escuela financiera cerca de ellos, entendiendo detalle a detalle todo lo que involucra nuestro funcionamiento como Banco. Aseguramos un aprendizaje claro, utilizando casos reales y prácticos.

Ripley Talks

Espacio de conferencias de temas de actualidad dictado por especialistas en el campo y dirigido de manera transversal a todos los colaboradores. Por este medio compartimos conocimiento y experiencias de nuestros talentos internos, mayormente líderes de sede corporativa y de la red de agencias, asegurando con ello, además, su compromiso activo en promover los objetivos y propuesta de valor de la organización.

Biblioteca R

Plataforma que cuenta con miles de títulos sobre diversos temas de interés actual, tales como negocios, liderazgo, tecnología y muchos más. Nuestros colaboradores tienen a su disposición libros, revistas, podcast, audiolibros y cursos de desarrollo personal, siendo un beneficio extensivo para compartir con la familia.

Contamos con publicaciones continuas en workplace sobre las nuevas incorporaciones al catálogo de libros, con lo cual buscamos fomentar el hábito de la lectura, así como premiar a nuestros lectores destacados.

DESARROLLO Y CULTURA ORGANIZACIONAL

BR-Works

En abril iniciamos con mucho entusiasmo el retorno gradual a nuestras oficinas, bajo el sistema de trabajo híbrido R-Works. Para ello preparamos nuestras instalaciones en San Isidro y cuidamos cada detalle con el fin de recibir a nuestros colaboradores con la alegría de siempre, poniendo en prioridad su salud y la de su familia.

Rumbo Ripley

Tras la pandemia, reactivamos nuestro principal espacio de conexión presencial para Banco Ripley, conocido como Rumbo Ripley que es liderado por nuestro gerente general. Este espacio permite que nuestros colaboradores conozcan, de primera mano, el desempeño del negocio y alinearnos con los próximos desafíos, además de reconocer el tiempo de servicio y el desempeño destacado de nuestros equipos.

Tributo

Reconocimos a nuestros colaboradores que cumplieron 5, 10, 15, 20 y 25 años, tiempo en el que nos brindaron sus conocimientos, experiencias y, sobre todo, compromiso por lograr que Banco Ripley sea un lugar donde cumplimos los sueños de nuestros clientes y, principalmente, de nuestros colaboradores y familiares. En cada una de las agencias a nivel nacional, los colaboradores recibieron sus reconocimientos, diferenciados por el tiempo laboral.

Programa de Desarrollo y Acompañamiento a Ascensos (PDAA)

Estamos comprometidos en brindar un adecuado acompañamiento a nuestros colaboradores que ascienden, ya que se enfrentarán a nuevos retos a través de sus nuevas responsabilidades. Es por eso que desarrollamos un programa que fomenta el autoaprendizaje y el desarrollo de habilidades de liderazgo, concientizándolos sobre su rol como líderes, tanto en el despliegue de la estrategia del negocio como en el desarrollo de los miembros de su equipo.

Todos al Piso

El mes de diciembre es el más importante para el negocio, donde nuestros colaboradores de frontline, que atienden directamente al cliente, demuestran su compromiso y dedicación para brindarles una gran experiencia de servicio. Para que ello sea así, convocamos a nuestros equipos de sede corporativa, a apoyar en cada una de nuestras agencias, mediante la colocación de productos financieros.

Reconocimiento PIT

En Banco Ripley valoramos el esfuerzo personal y los logros del equipo, es por ello que se ha creado este reconocimiento para aquellos colaboradores que Propulsan, Innovan y Transforman el negocio a través de propuestas de mejora que impacten, más allá de lo esperado, en los objetivos estratégicos del Banco. Este espacio de reconocimiento se realiza dentro de la reunión mensual que lidera nuestro gerente general.

COMUNICACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

Canales de Comunicación

Con el objetivo de establecer una comunicación permanente y oportuna, Banco Ripley ha implementado diferentes canales de comunicación, digitales y offline, que atiendan las necesidades de los diferentes públicos y promuevan el trabajo colaborativo y el sentido de equipo como: workplace, intranet - portal de personas, buzón de comunicación interna, teams, pantallas digitales, paneles y periódicos murales, entre otros.

Así también contamos con canales liderados por nuestros principales ejecutivos con el fin de informar a nuestros equipos del desempeño del negocio de primera mano, como el PIT de Banco Ripley un espacio liderado por nuestro Gerente General que busca Propulsar, Informar y Transformar las acciones de nuestros equipos para el cumplimiento de los objetivos.

Programa de Diversidad

Contamos con un programa sólido de Diversidad e Inclusión que aborda cinco ejes de acción: Ripley Premium que busca la inserción laboral para personas con discapacidad; Ripley Senior cuyo propósito es reinsertar laboralmente a adultos mayores de 60 años; Ripley Pro, programa de prácticas pre-profesionales para jóvenes talentos, Mujeres Imparables que fomenta liderazgo femenino y la equidad de género en todas nuestras sucursales y Ripley Pride que busca apoyar a la comunidad LGTBQ+ generando ambientes de trabajo libres de discriminación.

Todos estos programas enmarcados en nuestra política de diversidad corporativa que fue aprobada y difundida en noviembre del 2018.

Marca Empleo y Alianzas estratégicas

Tenemos el objetivo de difundir nuestra propuesta de valor para atraer y retener el talento por ello desde diferentes espacios internos y externos buscamos impulsar el engagement con nuestra marca.

Así también con el fin de potenciar nuestras prácticas, fortalecer nuestro conocimiento y mejorar nuestra gestión sostenible hemos desarrollado alianzas con instituciones y gremios especializados.

Ripley Fest

Tomando en cuenta el espíritu competitivo y recreativo de nuestros colaboradores, que en su mayoría son millenials y centenials, lanzamos Ripley Fest, ofreciendo espacios de entretenimiento virtual que les ayude a divertirse, relajarse e incentivar su lado creativo.

Entre las alternativas de juego planteadas, tuvimos un espacio de e-sports, además de los clásicos juegos interactivos. De esta manera promovimos el redescubrimiento del niño o niña que llevamos dentro.

SALUD Y BIENESTAR

1. Protocolos De Actuación Frente a la COVID-19

Ejecutamos los protocolos y planes de acción frente al Covid 19, que abarcan la atención de casos positivos y de sospechosos, planes de vigilancia y control médico, datos de contacto y documentos generales para el cuidado de todos los colaboradores y los clientes.

Estos fueron publicados en las zonas de ingreso de los colaboradores, además de ser remitidos por el correo electrónico corporativo, pantallas digitales y Workplace.

2. Triage Prevención COVID-19

Controlamos el ingreso de los colaboradores que realizan labor presencial. Todo colaborador que ingresa a su sede realiza el Triage virtual, a través de un código QR, que activa un formulario de control sobre su estado de salud y la de sus familiares.

Mantenemos el triaje diario a todos los colaboradores, a través de nuestro chatbot Doctora R. Esto nos permite generar una data actualizada sobre su estado de salud y establecer mejores planes de acción.

3. Vigilancia y Seguimiento

Para establecer las pautas y acciones para la vigilancia y seguimiento de los casos positivos, contactos directos o casos sospechosos de Covid 19, realizamos las siguientes acciones:

1. Seguimiento de colaboradores a través del staff de enfermeras vía call center y supervisadas por Médicos Ocupacionales. Realizan el seguimiento clínico diario de los colaboradores en aislamiento por ser caso positivo, contacto directo o caso sospechoso, determinando su reincorporación al trabajo, cuando el colaborador se haya recuperado exitosamente de la enfermedad.
2. Otorgar una licencia con goce de haber no compensable, a los colaboradores que entran en aislamiento por caso sospechoso.

Esta información nos permite generar una infografía semanal, la cual es analizada por el Comité COVID-19, liderado por la Gerencia General y la Gerencia de Gestión de Personas.

4. Entrega de EPPs

Brindamos diariamente mascarillas quirúrgicas, alcohol y otros implementos de higiene a quienes realizan trabajo presencial. Esto permite lograr un mayor nivel de confianza de los colaboradores hacia las acciones y directrices impartidas por Banco Ripley.

5. Acondicionamiento de Infraestructura

Nos comprometimos en brindar todas las protecciones físicas para que nuestros colaboradores laboren con las medidas de seguridad necesarias para prevenir el contagio. Ello incluye la adquisición de barreras de protección (acrílicos y protectores), dispensadores, señalización, redistribución de ambientes y reducción de aforos.

6. Pruebas de Descarte COVID-19

Comprometidos con el bienestar y la salud de nuestros equipos, hemos realizando pruebas de descarte Covid-19 (antígeno y molecular) para todo colaborador que realice trabajo presencial, con el fin de prevenir y controlar la propagación de la enfermedad entre los colaboradores.

7. Control de Vulnerables

Nos preocupamos en proteger a los colaboradores que presenten algún diagnóstico que sea considerado como factor de riesgo para la enfermedad de la COVID-19. De esta forma cumplimos con las resoluciones del Ministerio de Salud (MINSA), donde se determinan los diagnósticos que son considerados como factores de riesgo ante una infección de COVID 19.

8. Doctora R

Contamos a través de la herramienta Workplace, un bot denominado Doctora R, el cual está enfocado a difundir tips, noticias, consejos e información importante y relevante sobre la prevención de la enfermedad por Covid 19. Cada día por la mañana, a través de nuestra plataforma interna Workplace, recibimos un mensaje en el que la Doctora R nos pregunta por nuestra salud.

Con esto podemos hacer un seguimiento cotidiano a los casos que pudieran presentarse para tomar las medidas del caso, entre ellas, contactar a los colaboradores en riesgo y cerrar cinturones de riesgo de contagio.

9. Convenio con Suiza Lab para pruebas descarte COVID

Siempre pensando en nuestros colaboradores y sus familiares, mantenemos el convenio con Suiza Lab para la aplicación de pruebas descarte Covid a una tarifa corporativa. De esta forma, contábamos con pruebas antígenas y moleculares a precios reducidos.

10. Ripley Para Ti

Ripley para ti, es un espacio de apoyo y orientación psicológica para nuestros colaboradores y sus familiares que puedan estar atravesando alguna situación difícil o secuela que origine depresión, ansiedad, estrés. Los colaboradores pueden sacar una cita con el staff de psicólogos a través del envío de un correo.

11. Beneficios Corporativos Inclusivos

Con la finalidad de proteger a nuestra población perteneciente a la comunidad LGTBIQ+, establecimos la opción del registro de la pareja en el sistema laboral de Banco Ripley, con lo cual se consideraron una serie de beneficios, entre los cuales tenemos:

- Acceder a descuentos corporativos y otros beneficios.
- Acceso a una EPS facultativa para la protección de la pareja.
- Licencia por enfermedad grave: los colaboradores pueden solicitar, dependiendo de la enfermedad, hasta siete días de licencia, llegando a un máximo de 60.
- Bono por fallecimiento, en caso de fallecimiento del colaborador o de su pareja.

- Descuentos académicos en instituciones que permiten registrar a parejas LGTBIQ+.

12. Licencias especiales

Comprometidos en asegurar la adherencia de los colaboradores a nuestros programas de salud y prevención, brindamos 4 tipos de licencias: Licencia para la aplicación de las dosis de la vacuna contra el COVID-19, Licencia por casos sospechosos, Licencia por descanso médico especial y Licencia para exámenes oncológicos preventivos.

13. Campañas de Vacunación junto a MINSA

Asegurando el compromiso por el cuidado de nuestros colaboradores, y en coordinación con el Ministerio de Salud, hemos desollado diversas campañas de vacunación interna en Banco Ripley, facilitando a nuestros colaboradores y sus familias, el acceso a sus dosis de refuerzo.

14. Guía de prevención para colaboradores

Desarrollamos una guía con recomendaciones de seguridad y salud para nuestros colaboradores, comprometidos con su salud y la de sus familias. Dicha guía comparte datos importantes a considerar al salir de casa, durante el trayecto al trabajo, al llegar al trabajo, de higiene, señaléticas, procedimiento para la hora de comer y finalmente los últimos tips para un regreso a casa sano y protegido ya que nuestras familias nos esperan bien. Esta campaña fue fuertemente trabajada por todos para combatir con esta pandemia y cuidar de nosotros y nuestras familias.

15. Programa de vigilancia médica nutricional

Tomando en cuenta que el Covid 19 pone en riesgo la salud pública y en especial a personas con enfermedades crónicas no transmisibles como la obesidad, decidimos promover la mejora del estado de salud generando hábitos saludables en nuestros colaboradores. Para ello procedimos a tomar el índice de masa corporal, perímetro abdominal y conocimientos nutricionales. Y detectamos a 68 personas que podrían estar en riesgo de obesidad I y II. Con ellos iniciamos un control de peso interno cada dos semanas, una evaluación y asesoría con un consultorio nutricional, el cual brindaría un diagnóstico nutricional, cálculo nutricional de la alimentación y dieta personalizada. Estas sesiones de control se realizan mensualmente y bajo el contexto actual por medio de Zoom o de la herramienta Teams.

16. Programa de vigilancia médica nutricional

Con el fin de brindar un soporte a nuestros colaboradores y atendiendo el colapso de la escasez de oxígeno se aprobó un plan de asistencia que comprendía la compra 10 balones de oxígeno de emergencia, los cuales nos permitió otorgar, en calidad de préstamo, en caso de urgencias graves y así salvar la vida de varias familias.

Capítulo 14

Gestión Integral **de Riesgos**

GESTIÓN

INTEGRAL DE RIESGOS

Una adecuada Gestión Integral de Riesgos permite la identificación, evaluación y medición precisa de las diversas exposiciones de riesgos que impactan a la entidad a fin de tomar decisiones oportunas y asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas estratégicas definidas por la Alta Dirección.

Es por ello que la Gestión Integral de Riesgos en Banco Ripley Perú es un proceso efectuado por el Directorio, la Gerencia y el personal aplicado en toda la organización, diseñado para identificar potenciales eventos que puedan afectarla y sean gestionados de acuerdo al nivel de apetito por el riesgo y proveer una seguridad razonable en el logro de sus objetivos de estrategia, operaciones, información y cumplimiento.

A continuación, se muestra la estructura organizacional de la Gestión Integral de Riesgos en Banco Ripley Perú.



COMITÉ DE GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

- El Banco ha constituido a través del Directorio, el Comité de Gestión Integral de Riesgos como un órgano colegiado, responsable de aprobar las políticas y la organización para la gestión integral de riesgos, así como las modificaciones que puedan realizarse.
- El Comité Integral de Riesgos es quien define el nivel de tolerancia y el grado de exposición al riesgo que el Banco está dispuesto a asumir en el desarrollo del negocio y decide además las acciones necesarias para la implementación de las acciones correctivas requeridas, en caso existan desviaciones con respecto a los niveles de tolerancia al riesgo y a los grados de exposición asumidos.
- Asimismo, el Banco ha constituido comités especializados para la gestión del Riesgo de Crédito, Riesgo Operacional, Continuidad del Negocio y Seguridad de la Información, Riesgo de Mercado y Liquidez, que sesionan de manera periódica e independiente y que son responsables de la aprobación de normas y políticas propias de la gestión de cada riesgo, así como medidas correctivas para desviaciones importantes, que luego serán ratificados por el Comité Integral de Riesgos.
- Durante el 2022 se celebraron 12 sesiones del Comité Integral de Riesgos, en los que se expusieron los aspectos relevantes de la gestión del Riesgo de Crédito, Mercado, Liquidez, Operacional, entre otros.
- El cálculo de los indicadores se realiza de manera mensual y dicha información es elevada al Comité Integral del Riesgo de manera mensual para el conocimiento de los integrantes, a fin de tomar acciones frente a situaciones de riesgo. Las tablas presentadas a continuación incluyen todos los indicadores requeridos por el regulador y adicionalmente recoge indicadores del Banco para la gestión del apetito por riesgo:

Los KRI Globales:

Banco Ripley debe mantener un nivel de solvencia que le permita cumplir con los límites regulatorios y a su vez sostener su crecimiento en el largo plazo.

Indicador definido por la SBS	Fórmula	Requerimiento	Alerta Temprana (Trigger Amarillo)	Alerta Capacidad (Trigger Rojo)	Comentarios
1. Ratio de Capital Global	Patrimonio efectivo/ Activos y contingentes ponderados por riesgo	El patrimonio efectivo debe ser mayor o igual al 11.5% de la suma de Activos y Contingentes Ponderados por Riesgos totales	$\leq 13\%$	$< 11.5\%$	
Indicador Interno	Descripción		Alerta Temprana	Alerta Capacidad	Comentarios
2. Ratio de Core Capital	Tier 1 / Activos Ponderados por Riesgo		$\leq 11\%$	$< 8.5\%$	Tiene como objetivo velar por un nivel razonable de capital de mayor calidad. Alerta de capacidad a partir de proporción de Tier 1 VS Tier 2 (81%) recomendada en Basilea III, alerta temprana es el 80% de alerta temprana del Ratio Capital Global.

Indicadores de Riesgo de Crédito:

Banco Ripley gestiona el riesgo de crédito y busca crecer en colocaciones manteniendo sus niveles de morosidad dentro de un rango razonable.

Indicador	Global	
	Alerta Temprana	Alerta Capacidad
ROE	15%	14%
Resultado Neto (en millones)	60.13	56.07
Gasto en provisions Neto / Cartera promedio	11.72%	12.06%
Pérdida esperada / Stock Provisiones	>2.69	>2.79

Indicadores de Riesgo Operacional:

Banco Ripley busca mitigar el riesgo operacional de manera efectiva, optimizando al máximo la eficiencia y calidad de sus operaciones.

Global				
Indicador	Descripción	Alerta Temprana	Alerta de Capacidad	Método
1. Ratio de Pérdidas / Margen Financiero Bruto	Total de monto anual de pérdidas y provisiones VS Estado de Ganancias y Pérdidas	>1.0% Margen Financiero Bruto	>1.5% Margen Financiero Bruto	Histórico / Series Estadísticas
2. Ratio de Pérdidas / Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional	Total de monto anual de pérdidas y provisiones vs. Patrimonio Efectivo por Riesgo Operacional sin requerimiento de capital adicional	>35% Patrimonio Efectivo por ROP	>50% Patrimonio Efectivo por ROP	Histórico / Series Estadísticas considerando pérdida máxima registrada en los últimos 5 años

Indicadores de Riesgo de Mercado

El Banco Ripley analiza los componentes de riesgo de mercado y plantea ejercicios de estrés para la determinación de umbrales de gestión de riesgo.

Global				
Indicador	Límite regulatorio	Alerta Temprana	Alerta Capacidad	Método
Portafolio de inversiones	No existe límite regulatorio	-	100% de Patrimonio Efectivo	Full Valuation
VAR a 4 días del portafolio de inversiones	No existe límite regulatorio	-	Max 0.42% del portafolio de inversiones	Valor en Riesgo (VaR)

Indicadores de Riesgo de Liquidez

El Banco Ripley analiza los componentes de riesgo de mercado y plantea ejercicios de estrés para la determinación de umbrales de gestión de riesgo.

Global				
Indicador	Límite regulatorio	Alerta Temprana	Alerta Capacidad	Método
1. Ratio de Cobertura de Liquidez	Desde 2017: <=80%	Min 110%	Min 106%	Límite regulatorio/ Series estadísticas
	Desde 2018: <=90%			
	Desde 2019: <=100%			
2. Principales 20 Depositantes sobre el Total de Depósitos	No existe límite regulatorio	Max 46%	Max 50%	Histórico/ Series estadísticas

Comité de Riesgo Operacional, Continuidad del Negocio y Seguridad de la Información

- El comité de Riesgo Operacional, Continuidad de Negocio y Seguridad de la Información, está conformado por funcionarios de nivel gerencial y miembros del Directorio.

Las principales funciones del comité sobre Riesgo Operacional, Continuidad del Negocio y Seguridad de la Información son:

- Proponer al Comité de Riesgos, para aprobación y ratificación por parte del Directorio, los documentos que involucren la metodología para la gestión de riesgo operacional, continuidad del negocio, seguridad de la información y prevención de fraude; así como los límites del apetito al riesgo en dichos ámbitos, que Banco Ripley está dispuesto a asumir en el desarrollo del negocio.
- Verificar que el nivel de exposición a los riesgos operacionales, de continuidad del negocio, y seguridad de la información, esté alineado con el nivel de apetito establecido; y priorizar los planes de mitigación para aquellos riesgos cuyos niveles se consideren no aceptables para el Banco.

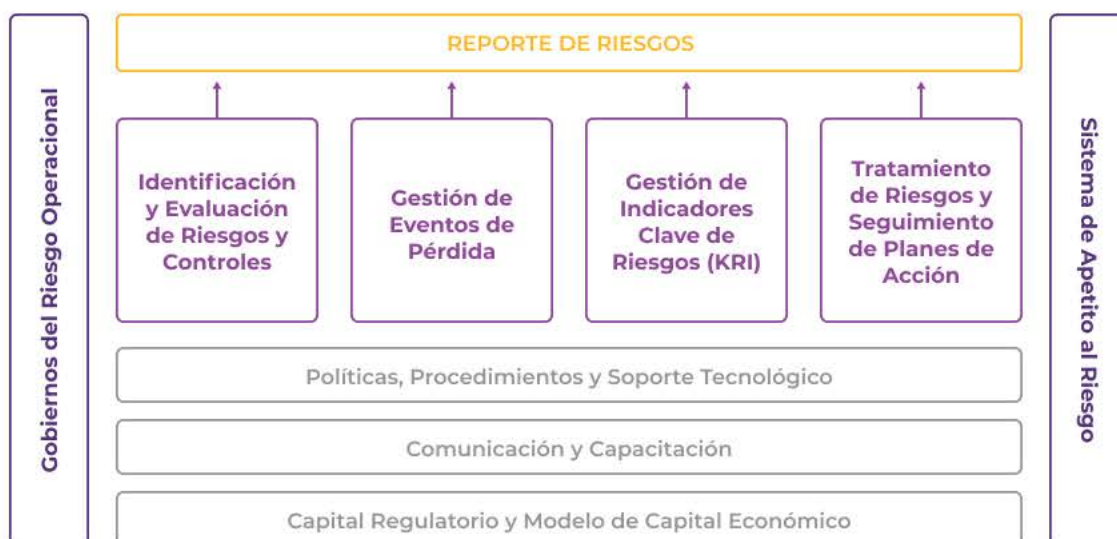
- Verificar que el nivel de exposición a los riesgos operacionales, de continuidad del negocio, y seguridad de la información, esté alineado con el nivel de apetito establecido; y priorizar los planes de mitigación para aquellos riesgos cuyos niveles se consideren no aceptables para el Banco.
- A partir de los resultados del monitoreo de indicadores, evaluar la gestión dentro del ámbito de su competencia, y promover una cultura de prevención de riesgos e implementación de las líneas de defensa para la segregación de funciones.

Gestión de Riesgo Operacional

Un riesgo operacional es la posibilidad de que un evento ocurra e impacte negativamente sobre los objetivos de Banco Ripley, debido a procesos inadecuados, fallas del personal, tecnología de información o eventos externos.

Banco Ripley cuenta con un marco general para la gestión del riesgo operacional acorde a su tamaño y a la complejidad de sus operaciones y servicios, y que ha sido adecuado a su estructura y necesidades. Dicho marco tiene como objetivos contribuir con el proceso de adecuación a los cambios, mitigar los riesgos hasta un nivel aceptable según el apetito, facilitar la toma de decisiones y gobierno, para finalmente alcanzar los objetivos estratégicos del Banco.

Marco de la Gestión del Riesgo Operacional de Banco Ripley



Banco Ripley involucra a diversas unidades para la gestión del riesgo operacional, cada una con funciones y responsabilidades que permiten un adecuado control y tratamiento de sus riesgos operacionales. Estas unidades forman parte del modelo de tres líneas de defensa implementado en el Banco, que incluye al Comité de Riesgos, como responsable de evaluar periódicamente la Gestión del Riesgo Operacional.

El Sistema de Apetito por Riesgo Operacional de Banco Ripley, aprobado por su Directorio, establece los niveles de riesgos y tolerancia aceptable, los límites de exposición, y las señales de alerta para una adecuada gestión de los riesgos operacionales.

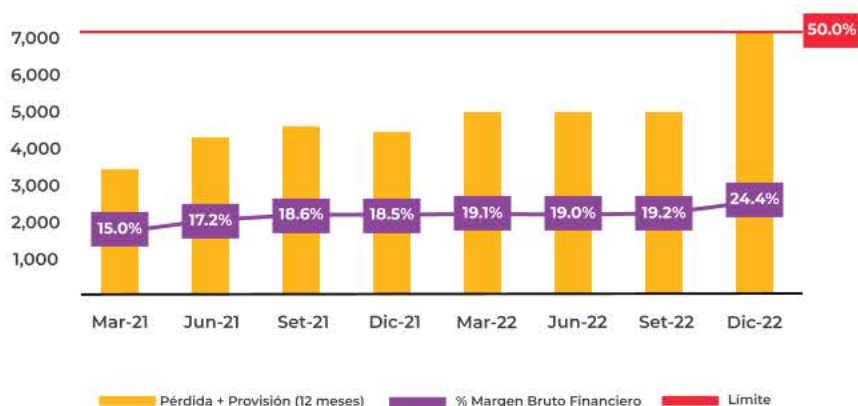
La Gestión del Riesgo Operacional en Banco Ripley está enfocada en identificar, cuantificar y mitigar los riesgos operacionales más significativos a los que se enfrenta, mientras realiza sus actividades de negocio. En consecuencia, el Banco realiza:

- Evaluación de los riesgos operacionales asociados a sus líneas de negocio, procesos, iniciativas y servicios críticos, con una frecuencia de revisión en función de su criticidad.
- Recolección y cuantificación sobre los riesgos materializados que conlleven a posibles pérdidas operacionales para el Banco, e identificación de tendencias de los riesgos, a través de un análisis sistemático de la base de eventos de pérdidas.
- Gestión de indicadores de alerta temprana que permitan monitorear los riesgos y verificar que se encuentren dentro de los niveles aceptados y que, ante desviaciones, se tomen las acciones pertinentes.
- Seguimiento a la implementación de los planes para mitigación de riesgos.
- Programas de capacitación para fortalecer la cultura de gestión de riesgos en todo el Banco, y asegurar que los colaboradores cuenten con las habilidades y experiencia necesaria para optimizar las actividades de gestión del riesgo operacional.

El Banco utiliza la herramienta aCCelerate de RiskLogix, para el registro y seguimiento de los riesgos y eventos de pérdida identificados, asociados a una taxonomía para una adecuada gestión del riesgo operacional.

Es importante mencionar que, Banco Ripley, cuenta desde el 2009 con la autorización de la SBS para el uso del Método Estándar Alternativo (ASA), para el cálculo de requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo operacional. En 2021, se aprobó la renovación de dicha autorización hasta octubre de 2023; esta autorización es un reconocimiento a la adecuada gestión del riesgo operacional, continuidad del negocio, seguridad de información y ciberseguridad, consistente con el apetito de riesgo del Banco.

**Ratio de Pérdida + Provisiones (Últimos 12 meses)
vs Patrimonio Efectivo ROP (S/ miles)**



Gestión de Continuidad del Negocio

Banco Ripley cuenta con un sistema de gestión de continuidad cuyo objetivo es dotar a la organización de respuestas efectivas, ante la ocurrencia de eventos graves que pueden interrumpir sus operaciones; con ello, busca mantener de manera razonable la entrega continua de sus productos y servicios fundamentales, que garanticen salvaguardar los intereses de sus principales grupos de interés.

El programa de gestión de continuidad del negocio implementado en el Banco tiene un enfoque de mejora continua, que adopta los estándares, las buenas prácticas y el cumplimiento del marco regulatorio vigente. Dicho programa, que es auditado y supervisado de forma periódica, se soporta en una estructura orgánica liderada por la Subgerencia de Riesgo Operacional y Continuidad del Negocio, e incluye a los niveles estratégicos, tácticos y operativos del Banco.

Marco de la Gestión de Continuidad del Negocio de Banco Ripley



Como parte del Programa de Gestión de Continuidad del Negocio, se desarrollan las siguientes actividades principales:

- Definir los objetivos estratégicos que se deben alcanzar en la gestión.
- Analizar periódicamente la información del negocio para priorizar las urgencias de recuperación de nuestros productos, servicios y procesos.
- Establecer estrategias de continuidad que garanticen la recuperación de los servicios, procesos y recursos críticos de la empresa, dentro de los parámetros de tiempo y calidad aceptables para el Banco.
- Desarrollar e implementar una estructura en gestión de crisis, planes de continuidad, de recuperación del negocio, y de respuesta ante emergencias.

- Probar, mantener y revisar la implementación de la respuesta para la continuidad del negocio.
- Desarrollar actividades de concientización y capacitación, y realizar seguimiento a indicadores de gestión del programa en su conjunto.

Durante el periodo 2022, se actualizó el Análisis de Impacto al Negocio (BIA), de acuerdo con la metodología establecida, evaluando los procesos, sus dependencias y los recursos que deben ser priorizados para que permitan su recuperación ante un evento de interrupción, asegurando las prioridades de recuperación establecidas a nivel estratégico.

Asimismo, como parte del programa anual de pruebas y ejercicios, es importante destacar la participación del Comité de Crisis y el equipo táctico de Banco Ripley en el III Ejercicio Sectorial de Continuidad de Negocios organizado por la SBS, el cual estuvo enfocado en fortalecer las capacidades y protocolos de respuesta en gestión y comunicación en crisis, ante un escenario de ciberataque. A partir del ejercicio, se pusieron en práctica las estrategias desarrolladas, y además se identificaron oportunidades de mejora.

Finalmente, es importante mencionar que, con el fin de verificar y ejercitar las estrategias de recuperación con las distintas áreas del Banco, se ejecutó de manera satisfactoria una prueba integral de continuidad del negocio bajo un escenario de ciberataque. Como resultado de la prueba, se confirmó que el Banco cuenta con las capacidades para activar de forma segura el acceso remoto hacia los servicios de su centro de procesamiento de datos alterno.

Gestión de Seguridad de la Información

Banco Ripley cuenta con un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información y Ciberseguridad (SGSI-C), cuyo propósito es el aseguramiento de la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información. Este sistema de gestión ha sido definido en base a estándares internacionales y las mejores prácticas de la industria, y se alinea a las exigencias regulatorias establecidas por la SBS, que fiscaliza periódicamente su nivel de cumplimiento.

Con respecto a su metodología, el SGSI-C de Banco Ripley se basa en la concientización de sus colaboradores, en el monitoreo de su plataforma de seguridad lógica mediante controles, así como en la evaluación y tratamiento de los riesgos identificados en los procesos de la organización y en las nuevas iniciativas.

Durante el 2022, y como parte de la mejora continua, la Subgerencia de Seguridad de la Información y las unidades de Tecnología del Banco, trabajaron en la implementación de iniciativas para reforzar controles de seguridad de la Información y ciberseguridad. A continuación, se describen las principales:

- Adecuación normativa respecto al Reglamento para la Gestión de la Seguridad de la Información y Ciberseguridad (Resolución SBS N° 504-2021).
- Se realizó la clasificación de activos de información, que permitió definir la estrategia de protección de fuga de información.
- Se continuó con el proyecto de segregación de funciones, dando inicio a la etapa de implementación. Dado que se implementó la modalidad de trabajo híbrido (presencial y remoto), se mantuvieron controles y se actualizaron matrices de perfiles de la VPN, en base a la necesidad de acceso del Banco.
- Como parte de las actividades de concientización, se realizaron ejercicios periódicos con ataques simulados de ingeniería social, que consistieron en el envío de correos a los colaboradores, conteniendo enlaces o archivos sospechosos; los resultados evidenciaron una mejora significativa en el nivel de cultura de seguridad del Banco.
- Respecto a la seguridad de datos, el Banco continuó con las revisiones iniciadas en 2021 para verificar el cumplimiento del estándar PCI-DSS; como resultado, se definió un plan de trabajo que incluye iniciativas y controles que se han venido implementando con el fin de conseguir la adherencia al estándar.

Riesgo de Crédito

La Gestión de Riesgo de Crédito, es la posibilidad que el Banco incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que sus deudores o contraparte fallen en el cumplimiento oportuno o incumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito.

Para el control del riesgo crediticio, se realizaron los siguientes puntos:

- Se implementaron mejoras en la originación de tarjetas de crédito, a partir del modelo de Buró Scoring, lo cual permitió perfilar mejor la captación de este producto.
- Se actualizaron los modelos de “Inferencia de Ingresos”, los cuales permiten cuantificar el nivel de endeudamiento que puede tener un cliente según la renta asociada que perciban.
- Como parte del proceso de Seguimiento del Portafolio, se analizaron los resultados de las distintas campañas, monitorearon las métricas de riesgos que permitan mantener la calidad de la cartera de colocaciones.
- Se tienen planificadas realizar diversas calibraciones de PD asignada a las altas de crédito mediante monitoreos de alerta temprana, de tal manera de poder tener un mejor mapeo en la calidad de originación de créditos.

Para la gestión de cobranzas, se realizaron los siguientes puntos:

- Se implementa el Modelo Scoring para la cartera vencida en cada tramo de mora y cartera castigada.
- Se profundiza en herramientas tecnológicas para asegurar la adecuada gestión en esta coyuntura, mejorando la productividad y contactabilidad. Además, se ha focalizado las acciones de multi-canales de gestión en base a la propia segmentación de la probabilidad de no pago. En este escenario, la sinergia entre el equipo de Riesgos y de Cobranzas es de alta importancia.

Adicionalmente el área de Riesgos se focalizó en 8 grandes tareas:

- Implementación de cobranza preventiva a la cartera con alta probabilidad de incumplimiento.
- Complemento de gestión con herramientas tecnológicas de cobranzas (BOT e IVR) para ampliar y mejorar la capacidad de cobertura y gestión de cartera.
- Utilización de scores en cada tramo de atraso de la cartera con la finalidad de segmentar o agrupar a los clientes para una gestión de cobranzas diferenciada.
- Capacitación e incentivo a nuestros clientes para el uso de canales digitales de recaudación.
- Up grade de nuestras plataformas de cobranzas para mejorar la productividad de los equipos.
- Procesos de “originación” eficientes y con adecuado control, ajustando el apetito en función a probabilidades de default en situación de estrés.
- Implementación de una interfaz para generar ofertas en línea.
- Mantener labor permanente en revisión y construcción de modelos estadísticos dentro del área para todas las etapas del ciclo del cliente.

Riesgo de Mercado y Liquidez

La Gestión de Riesgo de Mercado y Liquidez en Banco Ripley se basa en la identificación, medición y control de los potenciales riesgos de mercado y liquidez a los cuales está expuesto el Banco; la misma que se encuentra respaldada por un buen Gobierno Corporativo a través del Directorio y sus respectivos comités: Comité de Riesgo de Mercado y Comité de Activos y Pasivos (ALCO).

La Gestión de Riesgo de Liquidez en el 2022 dado la coyuntura política la finalización de la pandemia, y el contexto de alza de tasas de interés, se caracterizó por los siguientes aspectos (*):

- El reforzamiento de los procesos, metodologías y controles relacionados con los temas de concentración, ratios y brechas de liquidez normales y estresados, así como el Plan de Contingencia de Liquidez.
- Revisión y actualización de límites internos asociados al apetito de riesgo del Banco.
- Revisión y actualización del modelo de flujo de caja (días de sobrevivencia).
- Evaluación de alternativas de fondeo en conjunto con la Tesorería a fin de mitigar el impacto en la liquidez tras la promulgación de la Ley N°31171 que permitía la disposición del 100% de fondos correspondientes a la Compensación por Tiempo de Servicio (CTS) de los trabajadores.
- Estimación y proyección de indicadores de liquidez y concentración de acuerdo a los objetivos estratégicos del Banco y bajo escenarios normal y estresado.
- Modelación de pasivos con vencimiento incierto como ahorro y CTS para la adecuada gestión de días de sobrevivencia y Brechas de Liquidez.
- Seguimiento del crecimiento de pasivos por parte de Personas Naturales.

() Estas acciones contribuyeron a mantener un Ratio de Cobertura de liquidez (RCL) promedio de 115.01% en el 2022.*

Durante el 2022 se reforzaron las evaluaciones en relación al riesgo de tasa de interés. Respecto al riesgo de tasa de interés estructural, se revisaron y actualizaron metodologías y supuestos sobre las principales partidas del Balance, así como también se propusieron metodologías para la adecuada medición del riesgo de tasas de interés de mercado en el Banking Book. En relación al riesgo de tasa de interés de negociación (tipo de cambio y renta fija), se evaluaron las medidas de valor en riesgo (VaR), las cuales establecieron la medición del VaR bajo un modelo paramétrico con ajuste EWMA (Exponentially Weighted Moving Average). Asimismo, se realizó la Consultoría de este modelo VaR a fin de validar el cálculo, los supuestos, las pruebas retrospectivas y las mejoras en el modelo actual.

Como parte de las mejoras en la gestión global de los riesgos de mercado y liquidez, en el 2022 se automatizaron procesos regulatorios e internos, los cuales permitieron mejorar la gestión logrando mayor enfoque en análisis y propuestas.

Comité de Nombramiento y Remuneraciones

Comité creado en sesión de Directorio en el período 2017, con la finalidad de proporcionar al Directorio elementos de juicio necesarios para el establecimiento, supervisión y mejora continua de las prácticas de nombramientos y remuneraciones de Banco Ripley Perú. Entre las principales funciones del comité destacan:

- Proponer al directorio el sistema de remuneraciones y sus modificaciones.
- Analizar las propuestas de modificación del sistema de remuneraciones y designar al personal encargado de verificar el cumplimiento de la aplicación de este sistema.
- Evaluar los potenciales conflictos de intereses del sistema de remuneraciones y proponer medidas de solución.
- Proponer las metas y los indicadores considerados en el sistema de remuneraciones.
- Proponer al Directorio la contratación de los principales ejecutivos del Banco.

Cumplimiento Normativo

La Unidad de Cumplimiento Normativo es la encargada de velar por el adecuado cumplimiento de la normativa que sea aplicable al Banco, así como también de difundir la cultura de cumplimiento a todos los colaboradores de la organización. Para ello, se ha implementado un Sistema de Cumplimiento Normativo que permite realizar un seguimiento y control oportuno de los requerimientos recibidos en el Banco y exigencias regulatorias.

La línea de Gestión de Cumplimiento Normativo en el Banco apunta al cumplimiento de las exigencias regulatorias tanto externas como internas, además de inculcar en los colaboradores la importancia del Cumplimiento Normativo como herramienta sólida que permita mitigar los riesgos propios de la organización y establecer los más altos estándares de integridad y ética profesional.

banco ripley

A horizontal bar composed of three colored segments: red, yellow, and purple.

Contáctanos

Lima (01) 611-5757 opción 4-3-2 / Provincias 0-800-12668
bancoripley.com.pe