

MIÉRCOLES 15 DE ABRIL DE 2026 / DIARIO FINANCIERO

JUNTAS DE ACCIONISTAS 2026

El country head de Scotiabank Chile, Diego Masola.



JULIO CASTRO

Las cinco prioridades estratégicas que definió Scotiabank para su operación chilena en 2026

- En la junta ordinaria de accionistas se aprobó repartir un dividendo correspondiente al 70% de las utilidades anotadas en 2025.

POR S. FUENTES

En el marco de la junta ordinaria de accionistas de Scotiabank Chile, el vicepresidente ejecutivo & country head, Diego Masola, dio a conocer las cinco prioridades de la entidad para el ejercicio 2026.

En detalle, el ejecutivo indicó que los ejes son: crecer en depósitos y mejorar su participación de mercado; eficiencia operativa con disciplina en gastos y mayor apoyo de soluciones digitales; fortalecer

el desarrollo de talento; reforzar la cultura de control y administración de riesgos; y profundizar la principalidad de los clientes.

Al respecto, Masola concluyó: “Seguiremos avanzando en ser un banco centrado en el cliente, ofreciendo experiencias de alto valor, con un servicio de excelencia y soluciones ágiles que fortalezcan su confianza”.

De cara a 2026, afirmó que Scotiabank seguirá enfocado en “crecer con disciplina, profundizar

la principalidad, mejorar nuestra eficiencia operativa y consolidar una cultura de colaboración y control que sostenga nuestro desarrollo de largo plazo”.

Balance del año

Al cierre de 2025, Scotiabank Chile registró ingresos por \$ 1.73 billones (millones de millones), un alza de 4% respecto del año anterior.

En paralelo, el banco siguió avanzando en eficiencia, mejorando su productividad desde 40,5% a 39,5%. En este contexto, alcanzó una utilidad atribuible a los propietarios de \$ 434 mil millones –un leve aumento de 0,22% respecto de 2024, cuando alcanzaron \$ 433 mil millones– y aprobó repartir dividendos equivalentes al 70% de ese resultado.

En desempeño, Masola aseguró que el banco evidenció avances en distintos segmentos: “En banca retail, se registró crecimiento en ingresos, depósitos core y clientes principales. En *wealth management*, se observó un aumento en activos administrados y en el número de clientes de banca privada. Por su parte, las áreas de banca comercial y PYME continuaron ampliando su base de clientes, mientras que *global banking & markets* reforzó su foco en clientes primarios y productos recurrentes”, afirmó.