

Davivienda Group - Entrega de Resultados Cuarto Trimestre 2025

Marzo 16 de 2026

Operadora: Bienvenidos a la conferencia de resultados del cuarto trimestre de 2025 de Davivienda Group. Mi nombre es Karen y seré la moderadora en la llamada de hoy. Esta presentación está dirigida exclusivamente a inversionistas y analistas; por lo tanto, no se atenderán preguntas provenientes de medios de comunicación.

Hoy nos acompañan el señor Javier Suárez, CEO, y el señor Pedro Bohórquez, Vicepresidente de Riesgo Estratégico y Planeación Financiera, quienes presentarán los resultados trimestrales ya publicados. Si aún no han recibido el informe y la presentación de resultados, pueden consultarlos en el Investor Kit de Davivienda Group o en la sección de Información Financiera en daviviendagroup.com.

En este momento, todos los participantes se encuentran en modo de solo escucha. Tengan en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. Al finalizar las presentaciones, la administración estará disponible para la sesión de preguntas y respuestas.

Antes de continuar, permítanme recordar que algunas de las declaraciones realizadas durante esta llamada son declaraciones prospectivas, amparadas por las disposiciones de safe harbor de la Securities Litigation Reform Act de 1995. El desempeño real podría diferir de manera material frente a lo anticipado en dichas declaraciones, debido a condiciones macroeconómicas, riesgos de mercado u otros factores fuera de nuestro control.

Para la sesión de preguntas y respuestas, agradecemos seguir las instrucciones. Si están conectados vía telefónica y desean realizar una pregunta, presionen el botón de asterisco seguido del número cinco una vez finalice la presentación de la administración. Si están utilizando altavoz, puede ser necesario levantar el auricular antes de marcar. Para los participantes del webcast que deseen enviar sus preguntas por chat, hagan clic en el ícono de signo de interrogación ubicado en la parte inferior de la pantalla. Si tienen múltiples preguntas, recomendamos enviarlas en un solo mensaje.

Con esto, me complace ceder la palabra al señor Javier Suárez, CEO. Señor Suárez, adelante.

Javier Suárez: Buenos días a todos y gracias por acompañarnos esta mañana en la conferencia de resultados del 4T25 de Davivienda Group.

Este es un momento fundamental en nuestra historia, ya que marca el inicio de una nueva etapa para Davivienda. Por primera vez, estamos presentando resultados bajo Davivienda Group.

2025 fue un año de transformación. Completamos exitosamente la integración de las operaciones de Scotiabank en Colombia, Costa Rica y Panamá, al tiempo que fortalecimos el desempeño financiero de Banco Davivienda, cerrando el año con una clara recuperación en rentabilidad.

Nos sentimos orgullosos de lo que esto representa: no solo una organización más grande y diversificada, sino también una mejor posicionada, con mayor escala regional, capacidades más amplias y una base sólida para continuar generando valor de largo plazo para nuestros grupos de interés.

Pasemos al slide 3.

Permítanme explicar brevemente cómo deben leerse las cifras que estamos presentando hoy.

El 1 de diciembre de 2025 completamos la transacción con BNS. Por lo tanto, al cierre del año, el balance general refleja la consolidación total de esas operaciones en los tres países.

Sin embargo, el estado de resultados incluye únicamente un mes de resultados de los negocios adquiridos, lo que genera una desalineación temporal entre la escala reflejada en el balance y la contribución a utilidades mostrada en el PyG.

Como resultado, los indicadores financieros calculados con base en los estados financieros oficiales no reflejan plenamente el desempeño subyacente ni de Banco Davivienda ni de Davivienda Group.

También estamos presentando una visión de gestión, que puede entenderse como los resultados consolidados de Banco Davivienda para 2025, excluyendo la transacción con BNS. Para estos efectos, eliminamos tres impactos principales: i) el balance general y el PyG de las operaciones integradas, ii) el ingreso no recurrente generado por la adquisición de las operaciones en condiciones favorables y iii) otras acciones intercompañía relacionadas con el proceso de integración. Esta visión permite una comparación más clara del desempeño subyacente del Banco durante el año y refleja la ejecución y los esfuerzos operativos de la administración.

Es importante señalar que esta visión de gestión se presenta únicamente con fines informativos y analíticos. No constituye un conjunto oficial de estados financieros, ni reemplaza la información

financiera reportada, ni del Banco ni del Grupo. Su propósito es brindar una perspectiva más clara de gestión sobre el desempeño del año antes de los efectos de la integración.

Dado que la transacción se cerró recientemente, el estado de resultados de Davivienda Group no cuenta con una base completamente comparable frente a períodos anteriores. En consecuencia, en esta presentación nos enfocaremos únicamente en las variaciones del balance frente a la visión de gestión de Banco Davivienda, como la forma más representativa de ilustrar el efecto de escala de la transacción.

En el slide 4, quisiera explicar brevemente cómo hemos estructurado la presentación de hoy.

En primer lugar, haremos un recorrido por la transformación corporativa que dio origen a lo que hoy es Davivienda Group y presentaremos la nueva realidad de la holding: su estructura, escala y composición del balance.

En segundo lugar, presentaremos los resultados de gestión de Banco Davivienda para 2025 y haremos algunos comentarios sobre las comparaciones aplicables del balance de Davivienda Group.

Tengan en cuenta que, a partir de este momento, nuestra conferencia y presentación evolucionarán hacia Davivienda Group como referencia relevante. En ese sentido, a partir de ahora estamos compartiendo nuestra estrategia y expectativas a nivel de la holding, reflejando la escala y las perspectivas de esta nueva etapa.

En las siguientes diapositivas, presentaré una visión general de Davivienda Group.

Comenzando en el slide 6, haré un breve recorrido por los principales hitos de la reorganización de nuestra estructura corporativa durante el último año.

El 6 de enero anunciamos el acuerdo para integrar las operaciones de Scotiabank. A partir de ese momento, trabajamos en la ejecución de una transición disciplinada y ordenada.

En febrero, constituimos Davivienda Group, sentando las bases de nuestra nueva estructura como holding.

Para octubre, lanzamos el proceso de emisión de acciones, invitando a los accionistas de Banco Davivienda a convertirse en accionistas de Davivienda Group, en un proceso altamente motivador y decisivo.

Como comunicamos en nuestra última conferencia, esperábamos un fuerte nivel de participación, y los resultados confirmaron esa expectativa. La oferta de emisión de acciones alcanzó un nivel de aceptación de 95,5% y dio como resultado que Davivienda Group consolidara una participación de 98,9% en Banco Davivienda.

Posteriormente, las acciones preferidas de Davivienda Group comenzaron a cotizar en la Bolsa de Valores de Colombia. El nivel de participación y el respaldo del mercado reflejan claramente la confianza de los inversionistas en la nueva estructura y en nuestra estrategia regional de largo plazo.

Finalmente, y en línea con el cronograma previsto, el 1 de diciembre cerramos la transacción, integrando plenamente las operaciones acordadas y otorgando a Scotiabank una participación accionaria de 20,3% en Davivienda Group.

Pasando al slide 7, explicaré lo que representó el Legal Day One para Davivienda Group.

Más que un hito legal, LD1 fue el momento en que tomamos simultáneamente el control de las operaciones integradas en Colombia, Costa Rica y Panamá. Alcanzar ese punto requirió meses de trabajo coordinado entre países, equipos, sistemas y procesos de cara al cliente.

Desde la perspectiva del cliente, uno de los resultados más visibles de ese esfuerzo fue el lanzamiento de DAVIbank como marca transitoria para las operaciones en Colombia y Costa Rica. DAVIbank fue diseñada para capturar lo mejor de ambas organizaciones: la experiencia local, la innovación y la fortaleza de marca de Davivienda, combinadas con la sofisticación global y las capacidades de Scotiabank.

Pero esto no se trató únicamente de un cambio de marca. Se trató de asegurar continuidad, confianza y una transición ordenada desde el primer día. Los clientes de DAVIbank comenzaron a operar con acceso a la red ampliada de cajeros y oficinas de Davivienda, y también relanzamos productos seleccionados e iniciativas comerciales orientadas a preservar el vínculo con los clientes y apoyar la retención durante la transición.

Todo esto se ejecutó con un muy alto grado de coordinación y disciplina operativa. Lo más importante es que fuimos capaces de llevar a cabo una transición altamente visible y compleja, manteniendo la continuidad del servicio, protegiendo la experiencia del cliente y preservando la confianza en la franquicia.

En ese sentido, el Legal Day One no fue solo un hito de ejecución limpia; también fue una demostración temprana de nuestra capacidad para integrar a gran escala, protegiendo al mismo tiempo el valor del negocio.

Por favor pasemos al slide 8, donde quisiera recordar brevemente la estructura corporativa actual.

En la parte superior, Davivienda Group opera como la holding de la plataforma, consolidando todos los negocios de la organización. Davivienda Group tiene dos subsidiarias principales: Banco Davivienda y DAVIbank Colombia.

Banco Davivienda consolida los negocios locales de fiducia, comisionista de bolsa y corporación financiera, así como las operaciones en Centroamérica a través de Holding Davivienda Internacional.

En Costa Rica, las operaciones aportadas por BNS continúan operando de manera independiente durante la fase inicial de integración bajo la marca DAVIbank, junto con la operación existente de Davivienda en el país. En Panamá, por el contrario, Banco Davivienda Panamá incorporó los activos y pasivos de BNS, dando como resultado una sola entidad integrada que opera bajo la marca Davivienda.

Los negocios de BNS en Colombia también operan de manera independiente en esta etapa bajo la marca DAVIbank y son controlados directamente por Davivienda Group.

Desde la perspectiva del mercado de capitales, y como mencioné anteriormente, las acciones preferidas de Davivienda Group se negocian en la Bolsa de Valores de Colombia. En este sentido, la holding actúa como el vehículo a través del cual los accionistas participan en la plataforma regional consolidada del Grupo.

Como pueden ver en el gráfico de la derecha, Grupo Bolívar se mantiene como accionista controlante, con alrededor de 48% del total de las acciones.

Las acciones preferenciales de Banco Davivienda permanecen listadas y se negocian de manera simultánea.

En cuanto a los instrumentos de deuda, Banco Davivienda, que es el emisor de nuestros instrumentos ATI, Tier II y bonos locales en circulación, continuará actuando como emisor en los mercados internacionales.

Por favor pasemos al slide 9, donde quisiera compartir cómo la transacción con BNS generó valor para los accionistas de Davivienda Group.

Comencemos con la perspectiva contable que se muestra en el gráfico superior izquierdo, con base en las cifras a la fecha de cierre de la transacción:

Las operaciones integradas representaban COP 6,4 billones de patrimonio antes de los ajustes de valoración, mientras que el patrimonio consolidado de Banco Davivienda se ubicaba en COP 16,7 billones. En consecuencia, el valor patrimonial combinado alcanzó aproximadamente COP 23,1 billones. De ese total, BNS aportó 27,7% y, a cambio, recibió una participación accionaria de 20,32%.

En esencia, los accionistas de Banco Davivienda pasaron de tener 100% de una base patrimonial de COP 16,7 billones a tener 79,68% de una base patrimonial pro forma de COP 23,1 billones. Esto equivale a COP 18,4 billones. En otras palabras, incluso después de la dilución, el valor de su patrimonio aumentó aproximadamente 10,2%, reflejando la naturaleza altamente generadora de valor de la transacción para nuestros accionistas.

Es importante aclarar que el patrimonio final incorporado en los estados financieros de Davivienda Group difiere del patrimonio contable histórico de esas operaciones. Esto se debe a los ajustes contables requeridos para reconocer los activos y pasivos adquiridos a valor razonable. Como resultado, el patrimonio efectivamente registrado por Davivienda Group fue ligeramente inferior a las cifras de referencia que acabo de mencionar, reconociendo el valor estratégico de la franquicia de Davivienda en la región.

Desde la perspectiva de valor de mercado, el resultado es igualmente positivo.

La capitalización bursátil de Banco Davivienda se ubicaba en COP 12,9 billones a la fecha de cierre. Al mismo tiempo, el valor de mercado de las participaciones correspondientes a los accionistas de Davivienda Group, excluyendo a BNS, alcanzó COP 14,2 billones. Esto representa una valorización aproximada de 10,1% en el valor de su inversión al participar en la emisión de acciones.

Adicionalmente, vale la pena destacar que la liquidez se ha trasladado exitosamente hacia las acciones preferidas de Davivienda Group. Los volúmenes de negociación han aumentado frente a las acciones originales de Banco Davivienda, impulsados tanto por un mayor interés del mercado como por un mayor flotante. Esto refuerza la relevancia de mercado de nuestra nueva estructura como holding.

En conjunto, este slide demuestra que la transacción generó valor tangible para los accionistas de Davivienda, tanto desde una perspectiva contable como desde una perspectiva de mercado, más allá de los beneficios adicionales de participar en una plataforma regional más grande, más diversificada y con oportunidades de sinergias.

En el slide 10, explicaré la escala significativamente mayor de Davivienda Group.

En términos consolidados, el Grupo cerró el año con aproximadamente COP 264 billones en activos, COP 242 billones en pasivos y COP 22 billones en patrimonio, reflejando un crecimiento cercano a 35% tanto en activos como en pasivos.

Este salto en escala no solo es relevante en tamaño, sino también en lo que nos permite hacer. Fortalece nuestra capacidad de ejecutar la estrategia de largo plazo, amplía nuestra relevancia regional y crea una plataforma más grande desde la cual capturar eficiencias operativas en el tiempo.

También vale la pena resaltar que esta mayor escala se construye sobre una trayectoria de crecimiento de largo plazo, con una tasa de crecimiento anual compuesta entre 2015 y 2025 superior a 12% en activos y pasivos, y cercana a 10% en patrimonio.

Ahora, en el slide 11, podemos observar la estructura del balance del Grupo.

Con la integración, Davivienda Group se vuelve más diversificado por geografías, monedas, segmentos de cartera y fuentes de fondeo.

Nuestra base de activos está distribuida entre Colombia y Centroamérica, aumentando nuestra exposición a economías como Panamá y Costa Rica, que en los últimos años han mostrado dinámicas de crecimiento resilientes, mayor disciplina fiscal y marcos macroeconómicos más estables. Esto nos da una huella regional más balanceada y reduce el riesgo de concentración en un solo país.

Desde la perspectiva cambiaria, la integración incrementa la participación del dólar estadounidense y de las monedas locales de Centroamérica dentro de nuestro portafolio de cartera. Administramos esta diversificación mediante una gestión estructural disciplinada del riesgo cambiario: manteniendo coberturas naturales entre activos y pasivos en cada moneda y gestionando activamente los descalces cambiarios con instrumentos derivados cuando es necesario, con el fin de limitar posiciones abiertas netas. Nuestro objetivo es proteger los niveles de capital y el valor económico frente a la volatilidad cambiaria.

En términos de mezcla de negocio, el Grupo se mantiene bien balanceado, con la cartera comercial representando 44% del portafolio, la cartera hipotecaria 30% y la cartera de consumo 26%. La mayor participación de la cartera de consumo refleja la sólida posición de DAVIbank en este segmento.

Por el lado del fondeo, el Grupo mantiene una estructura sólida, anclada principalmente en depósitos, que continúan representando la gran mayoría de las fuentes de fondeo. Esto le da a la plataforma una base de fondeo estable, con una combinación balanceada entre depósitos a la vista y depósitos a plazo, preservando al mismo tiempo un acceso diversificado a fondeo mayorista y de mercado cuando se requiere.

En conjunto, esta diversificación fortalece nuestro perfil de riesgo y mejora la resiliencia estructural.

Pasando al slide 12, permítanme resaltar cómo la integración ha fortalecido nuestras posiciones de mercado en la región.

En Colombia, con una participación de mercado de 19,2% en cartera bruta y 17,5% en depósitos, continuamos siendo el segundo banco más grande del sistema. Esto refuerza nuestra franquicia principal y profundiza nuestra capacidad de competir en los segmentos de banca de personas, pymes y corporativo, con mayor presencia y capacidad.

En Costa Rica, los bancos combinados representan aproximadamente 13% de participación de mercado en cartera, duplicando efectivamente nuestra huella previa y permitiéndonos ocupar el segundo lugar en el país, excluyendo a las instituciones públicas.

En Panamá, aunque nuestra participación de mercado en cartera bruta es de 3,2%, la integración nos da masa crítica y una plataforma local más sólida, la cual apalancaremos a través de una estrategia más enfocada en mercado, soportada en nuestro enfoque de nichos y en la penetración y el conocimiento local heredados de Scotiabank.

Más allá de la expansión cuantitativa, esta integración eleva de manera estructural nuestro posicionamiento estratégico y competitivo en la región. Ahora operamos con franquicias locales más sólidas, lo que habilitará sinergias y esfuerzos de eficiencia gracias a la mayor escala.

Así es como el tamaño se traduce en ventaja estratégica.

En las siguientes diapositivas, presentaré el entorno macroeconómico y los resultados de Davivienda para 2025.

Por favor pasemos al slide 14.

La actividad económica en Colombia continuó recuperándose durante 2025, con un crecimiento del PIB de 2,6%, apoyado principalmente en una mayor fortaleza del consumo de los hogares y del gasto público, aunque sectores como construcción y minería permanecieron débiles.

La inflación cerró el año en 5,1%, todavía por encima del rango objetivo del Banco de la República. En ese contexto, la tasa de política monetaria se redujo a 9,25% en abril y posteriormente se mantuvo estable durante el resto del año, reflejando una postura monetaria cautelosa en medio de la persistencia inflacionaria y la incertidumbre fiscal.

Otro desarrollo relevante fue la apreciación del peso colombiano, que se fortaleció alrededor de 15% durante el año, impulsado principalmente por la debilidad global del dólar estadounidense y por operaciones locales de manejo de deuda.

El 2026 ha comenzado con renovadas presiones inflacionarias. La inflación anual se ubicó en 5,35% en enero y posteriormente cedió ligeramente a 5,29% en febrero. Parte de este incremento estuvo explicado por la indexación de varios precios a la inflación de cierre de año, así como por la aceleración en los precios de los alimentos. Adicionalmente, el ajuste del salario mínimo también generó presiones, particularmente en servicios y otras categorías intensivas en mano de obra.

En medio de este contexto, el Banco de la República incrementó la tasa de política monetaria a 10,25% en enero, reflejando mayores expectativas de inflación y una creciente preocupación frente al panorama fiscal.

Bajo este entorno, esperamos un crecimiento del PIB cercano a 2,6% para 2026, con una inflación de cierre de año y una tasa de política monetaria ubicándose alrededor de 6,4% y 11,75%, respectivamente.

Por favor pasemos al slide 15.

Luego de un período de desaceleración durante el ciclo de crédito anterior, el sistema mostró señales de recuperación a lo largo de 2025. El crecimiento de la cartera total se aceleró durante el año, cerrando con una expansión anual cercana a 7%, apoyada en una mejor dinámica de actividad económica y cierta estabilización en las tasas de interés.

Esta recuperación fue particularmente visible en la cartera de consumo, que pasó de estar en contracción al inicio del año a mostrar crecimiento positivo al cierre. Al mismo tiempo, la cartera hipotecaria continuó ganando tracción, apoyada en una mayor demanda en el mercado de vivienda, mientras que la cartera comercial mantuvo una expansión estable en la mayoría de los sectores.

Desde la perspectiva de precios, las tasas de colocación en todos los segmentos disminuyeron, contribuyendo a un entorno más favorable para la demanda de crédito y para la capacidad de pago de los deudores.

Desde la óptica de riesgo, los indicadores de calidad de cartera continuaron convergiendo hacia niveles más normalizados, en línea con las cifras observadas antes de la pandemia.

En conjunto, aunque estas dinámicas sugieren que el punto más bajo del ciclo crediticio probablemente ya quedó atrás, los cambios recientes en la tendencia de tasas podrían generar algunos efectos sobre el crecimiento de cartera del sistema y sobre la calidad de cartera en 2026.

Pasando al slide 16, la región continuó mostrando condiciones macroeconómicas favorables durante 2025, apoyadas en una demanda interna resiliente, crecimiento positivo en los distintos países e inflación generalmente contenida.

En Costa Rica, la actividad económica se mantuvo particularmente fuerte, con un crecimiento del PIB de 4,6%, soportado en manufactura, servicios profesionales y la continua expansión del sector de dispositivos médicos. La inflación se mantuvo en terreno deflacionario, lo que permitió al Banco Central conservar una postura monetaria más expansiva y reducir la tasa de política monetaria. El colón costarricense se apreció cerca de 2% durante el año y la percepción de riesgo soberano también mejoró, con aumentos de calificación por parte de S&P y Moody's, mientras Fitch mantuvo una perspectiva positiva.

En Panamá, el crecimiento también se mantuvo sólido, ubicándose alrededor de 3,9%, apoyado en la actividad del Canal, el comercio y los servicios. La inflación permaneció en niveles bajos y, aunque las preocupaciones fiscales no desaparecieron, las condiciones mostraron cierta mejoría durante el año y el país mantuvo grado de inversión con S&P y Moody's.

En El Salvador, la actividad económica continuó expandiéndose a un ritmo de 5,1%, apoyada en inversión, construcción y fuertes flujos de remesas, mientras la inflación se mantuvo baja y las

condiciones de riesgo soberano mejoraron, particularmente después de la mejora de calificación por parte de Fitch.

En Honduras, el crecimiento se mantuvo estable alrededor de 3,4%, soportado por la demanda interna y las remesas. La inflación repuntó, pero permaneció dentro del rango objetivo del Banco Central, mientras que la política monetaria se mantuvo sin cambios durante el año.

Hacia adelante, el crecimiento de la región debería mantenerse relativamente estable, aunque se espera cierta moderación, particularmente a medida que el crecimiento de las remesas se normalice en Honduras y El Salvador, y la actividad de zonas francas se desacelere en Costa Rica, después de un 2025 inusualmente fuerte.

Aun así, estas economías continúan ofreciendo oportunidades estructurales atractivas, reforzando el valor estratégico de la huella regional de Davivienda Group y apoyando la diversificación de nuestro balance entre mercados.

Pasemos ahora al slide 17, donde presentaré los principales resultados de Banco Davivienda en 2025, bajo una visión de gestión.

Comenzando por la dinámica del balance, la cartera bruta alcanzó COP 149 billones, con un crecimiento anual de 6%, excluyendo efectos cambiarios, en línea con las expectativas previamente comunicadas. Este desempeño refleja la normalización gradual de la demanda de crédito y nuestro enfoque disciplinado de crecimiento de cartera.

También continuamos fortaleciendo nuestra estructura de fondeo. Nuestros equipos comerciales mantuvieron un enfoque activo en profundizar los depósitos transaccionales y de bajo costo, lo que nos permitió mejorar la calidad de la base de fondeo y apoyar la mejora del margen.

Continuamos administrando activamente nuestra exposición a tasas de interés en el libro bancario, reduciendo los descalces de duración de reprecio, lo que nos ha permitido mantener una sensibilidad más neutral frente a movimientos en tasas de interés. Como resultado, el NIM, incluyendo efecto cambiario y derivados, aumentó 9 puntos básicos en el año, cerrando en 5,74%, dentro del rango de las expectativas.

Desde la perspectiva de riesgo de crédito, los ajustes que implementamos en estándares de originación y en la gestión del portafolio durante los últimos años se reflejan claramente en nuestros

resultados. El costo de riesgo cerró el año en 2,25%, ligeramente por debajo de las expectativas, reflejando la continua normalización de la calidad de cartera.

Como resultado de estas dinámicas, Banco Davivienda cerró el año con una utilidad neta de aproximadamente COP 1,5 billones y un retorno sobre el patrimonio promedio de 8,98%, en la parte alta del rango de nuestras expectativas, confirmando el fortalecimiento del desempeño financiero del Banco frente a 2024.

En conjunto, estos resultados reflejan una administración disciplinada del balance, una mejor calidad de cartera, una dinámica de fondeo más sólida y un enfoque continuo en eficiencia, posicionando a Banco Davivienda sobre una base mucho más sólida hacia adelante.

Ahora, por favor pasemos al slide 18 para ver los principales resultados de Daviplata.

La dinámica más importante que estamos observando en la plataforma es la rápida expansión del portafolio de crédito, la cual se está convirtiendo en un impulsor clave para la consolidación gradual de la rentabilidad de Daviplata. A medida que la plataforma continúa profundizando su oferta financiera, cada vez tenemos una mayor capacidad de monetizar una base creciente de clientes.

Al mismo tiempo, una de las mayores fortalezas de Daviplata, y una de sus ventajas competitivas más claras, sigue siendo la disponibilidad y resiliencia de la plataforma.

Durante 2025, la plataforma mantuvo una disponibilidad de 99,89%. Esta resiliencia operativa continúa fortaleciendo la confianza de los usuarios y se refleja en nuestro NPS de 78,9 puntos, soportando mayores niveles de actividad y una mayor recurrencia. En ese contexto, los volúmenes transaccionales crecieron 21% frente al año anterior, alcanzando 753 millones de transacciones, reflejando una mayor profundización en la actividad financiera del día a día.

Esta dinámica también ha estado apoyada por el crecimiento de la red que hemos venido construyendo de pequeños comercios y negocios de barrio, así como por nuestra iniciativa de posicionar a Daviplata con mayor fuerza en segmentos estratégicos, como los usuarios más jóvenes. Como resultado, los saldos de depósitos alcanzaron aproximadamente COP 1 billón, reforzando el papel de Daviplata como una fuente creciente de fondeo transaccional y de bajo costo para el Grupo.

Todo lo anterior ya se está reflejando en los ingresos, que durante el año alcanzaron COP 205 mil millones, con un crecimiento anual de 13%.

Hacia 2026, nuestra prioridad estratégica es acelerar la originación de crédito e impulsar la recurrencia de uso, consolidando así la trayectoria de Daviplata hacia una rentabilidad sostenible.

En este punto, le doy la palabra a Pedro, quien continuará con el resto de la presentación.

Pedro Bohórquez: Gracias, Javier.

Como recordatorio, presentaremos la visión de gestión de Banco Davivienda, la cual permite una mejor comprensión de nuestro desempeño subyacente durante el año. Y, como Javier mencionó anteriormente, para Davivienda Group presentaremos únicamente las cifras de balance.

Por favor pasemos al slide 19, donde revisaré nuestro portafolio de cartera.

Bajo una visión de gestión y excluyendo el efecto cambiario, la cartera de Banco Davivienda creció 4% durante el trimestre y 6% en el año completo, impulsada por una sólida dinámica subyacente de colocación en todos los segmentos. Dentro de nuestras líneas de negocio, la cartera hipotecaria mantuvo el mayor dinamismo, reflejando nuestro sólido posicionamiento en el mercado de vivienda, con un crecimiento anual cercano a 12% sobre una base neutral al efecto cambiario.

La cartera comercial también se expandió durante el año en 5%, apoyada principalmente por una mayor actividad en el segmento corporativo.

De manera importante, la cartera de consumo mostró una tendencia mucho más favorable durante el año, luego de los ajustes de originación implementados en períodos anteriores. Excluyendo el efecto cambiario, la cartera de consumo creció 2% anual.

A nivel de Davivienda Group, el portafolio de cartera se expandió alrededor de 33% frente a la base de gestión de Banco Davivienda, reflejando la incorporación de las operaciones de Scotiabank en los tres países.

Colombia continúa representando el núcleo del portafolio, mientras Centroamérica gana mayor relevancia después de la integración. En ese sentido, observamos que la cartera en Centroamérica se expandió alrededor de 59% frente a nuestro tamaño previo.

Por favor pasemos al slide 20, donde revisaremos la evolución de la cartera vencida y las coberturas.

La calidad de cartera de Banco Davivienda, excluyendo las operaciones integradas, continuó mejorando, con una disminución anual de 30 puntos básicos, reflejando la consistencia de un mejor perfil del portafolio de cartera, soportado en nuestro modelo de gestión de riesgo de crédito. Al mismo tiempo, la cobertura total ha mantenido una tendencia creciente trimestre a trimestre, reflejando tanto una mejor dinámica de mora como nuestro continuo fortalecimiento de los niveles de provisiones.

Vale la pena resaltar que, en términos de mora y cobertura, las operaciones de Davivienda se ven positivamente impactadas por los negocios integrados, los cuales aportan una sólida calidad de cartera y niveles robustos de protección, fortaleciendo nuestra plataforma en esta nueva etapa. En ese sentido, la cartera vencida total de Davivienda Group se ubica en 3,7%, con una cobertura total cercana a 99% y una cobertura más garantías de 151%.

La cartera de consumo ha mostrado la mejora más clara en calidad de cartera, luego de los ajustes en originación y suscripción implementados durante los últimos años. Los niveles de cobertura han aumentado significativamente para este portafolio, impulsados por nuestros esfuerzos de provisión.

También vale la pena mencionar que las operaciones integradas de DAVIbank aportan niveles de cobertura muy sólidos, lo que fortalece aún más el perfil de riesgo de consumo del Grupo.

La calidad de cartera en el portafolio comercial se vio impactada por algunos deterioros aislados, relacionados principalmente con clientes antiguos, que están plenamente reconocidos y para los cuales se han venido constituyendo provisiones durante los últimos años. No obstante, los niveles actuales de cobertura también reflejan menores requerimientos de provisiones, luego del cumplimiento exitoso de acuerdos de reestructuración y de la venta estratégica de activos deteriorados. Esta gestión proactiva nos permite mantener un balance más limpio y menores niveles de cartera vencida, soportados por una sólida estructura de garantías.

A nivel de Grupo, la cartera vencida comercial también mejora.

En vivienda, seguimos observando una tendencia favorable, apoyada en mejores estándares de originación y en una mejor dinámica de recaudo. La disminución gradual de las presiones de tasas de interés también ha favorecido la capacidad de pago de los deudores.

En conjunto, estas cifras confirman que tanto el Banco como el Grupo cerraron el año con un perfil de riesgo más saludable, mayores colchones de reservas y una posición sólida para apoyar el crecimiento hacia adelante.

Pasemos ahora al slide 21.

Este slide presenta una visión de nuestro negocio de consumo en Colombia, combinando Banco Davivienda y DAVIbank, que en conjunto reflejan la fuerte presencia de Davivienda Group en crédito de consumo en el país y ofrecen una visión de cómo estamos administrando este negocio a nivel consolidado.

Comenzando por la originación, si observamos los desembolsos del cuarto trimestre del Grupo, estos superan las cifras observadas en Davivienda en el 1T22 en aproximadamente COP 2,4 billones, confirmando que no solo estamos recuperando volúmenes, sino que lo estamos haciendo desde una plataforma más sólida.

Al mismo tiempo, las cosechas más recientes continúan mostrando un buen comportamiento. Las cohortes con dos y tres meses en libros para las entidades combinadas se mantienen en niveles saludables y por debajo de nuestros valores de referencia de 2021, lo que nos da confianza en que estamos capturando crecimiento con estándares de originación sólidos y dentro de nuestro apetito de riesgo.

Al analizar la mezcla de cartera, observamos un cambio en la composición a nivel de Grupo. Las tarjetas de crédito y los créditos personales de libre inversión vienen ganando una mayor participación, reflejando la incorporación de un negocio con capacidades y posicionamiento sólidos en estos productos. Por el contrario, la libranza pierde participación relativa. Aunque este producto continúa mostrando bajos niveles de cartera vencida, las dinámicas actuales del mercado, particularmente en los plazos en los que está creciendo, no necesariamente compensan los niveles de precio y el consumo de capital requeridos. En ese sentido, la nueva mezcla nos da un punto de partida diferente, que creemos convergerá en el tiempo hacia un perfil más balanceado en términos de riesgo.

En cuanto al gasto neto de provisiones, es importante señalar que DAVIbank Colombia todavía se encuentra en un proceso de convergencia hacia niveles más normalizados de costo de riesgo. Esperamos que este portafolio continúe avanzando en esa dirección, apoyado por las medidas tomadas tiempo atrás, así como por los aprendizajes que hemos incorporado del ciclo crediticio, incluyendo las capacidades de originación, monitoreo y cobranza que hemos fortalecido durante los últimos años.

Por favor pasemos al slide 22, donde revisaremos la evolución del gasto de provisiones y la composición del portafolio de cartera por etapas.

Comenzando por la visión de gestión de Banco Davivienda, la composición del portafolio por etapas se mantuvo sólida al cierre del año y ampliamente consistente con la mejora que hemos observado en la calidad de cartera durante 2025. Alrededor de 91% del portafolio permanece clasificado en Stage 1, reflejando un perfil de riesgo más saludable, mientras que los Stages 2 y 3 continúan representando porciones manejables del portafolio y permanecen cubiertos a niveles consistentes con nuestros estándares históricos y una política prudente de reservas.

Al pasar a Davivienda Group, la lectura sigue siendo igualmente constructiva. A nivel consolidado, también observamos alrededor de 91% del portafolio en Stage 1.

Pasando ahora al gasto de provisiones y al costo de riesgo, Banco Davivienda cerró el trimestre con un costo de riesgo de 1,73% en términos de gestión, con una disminución del gasto de provisiones cercana a 25%, reflejando una menor formación de cartera vencida y, por lo tanto, menores necesidades de provisión, especialmente en la cartera de consumo, dados los esfuerzos realizados para incrementar coberturas durante los trimestres anteriores.

Sobre una base de doce meses, el costo de riesgo de gestión cerró en 2,25%, por debajo tanto del año anterior como del rango de las expectativas de 2,3% a 2,5%, también apoyado por altos niveles de recuperación en los distintos segmentos, como resultado de medidas más proactivas implementadas durante el año.

Por favor pasemos al slide 23, donde revisaremos la evolución de las fuentes de fondeo y la liquidez.

Comenzando por la visión de gestión de Banco Davivienda, la dinámica de fondeo evolucionó en términos generales en línea con nuestras expectativas durante 2025. Los depósitos a la vista crecieron cerca de 10% frente al año anterior. Al mismo tiempo, los depósitos a plazo disminuyeron, consistente con nuestra estrategia de recomposición del fondeo. Otras fuentes, como bonos y créditos, estuvieron afectadas principalmente por el efecto cambiario.

Al observar nuestras operaciones en Colombia, vemos una mayor participación de depósitos a la vista de bajo y mediano costo en Davivienda, que proveen una base sólida y estable para el crecimiento de largo plazo.

Durante estos últimos años hemos venido ejecutando exitosamente nuestra estrategia para incrementar los depósitos transaccionales y de bajo costo, apoyados en una oferta integral de productos, nuestros canales digitales y físicos, así como en nuestro modelo comercial.

En ese sentido, aunque la integración crea un nuevo punto de partida con una menor participación de este tipo de depósitos dentro de la mezcla total, también refuerza la importancia de continuar ejecutando nuestra estrategia de profundización de relaciones transaccionales, ahora con una base de clientes más amplia.

Desde la perspectiva de los indicadores de fondeo, la relación entre cartera bruta y fuentes totales de fondeo se ubicó en 90% en Davivienda Group, prácticamente en línea con la cifra de Banco Davivienda, reflejando un apalancamiento saludable tanto de pasivos como de patrimonio para apoyar el crecimiento del negocio.

En cuanto a liquidez, el mensaje también es claro.

A nivel de Grupo, donde el indicador es plenamente medible, el Coeficiente de Financiación Estable Neto (CFEN) se ubica en 116%, cómodamente por encima del apetito de riesgo y reflejando una sólida posición de fondeo de largo plazo para la plataforma ampliada.

En términos de indicadores de liquidez de corto plazo, ambos bancos en Colombia mantienen amplios colchones.

En el slide 24 revisaremos nuestra estructura de capital.

Comenzando por Davivienda Group, el patrimonio total alcanzó aproximadamente COP 22 billones al cierre del año, aumentando 26% frente a nuestra base de capital antes de la transacción. A nivel de holding, hay dos indicadores particularmente relevantes:

El primero es el Indicador de Capital Tangible, que ofrece una visión más clara de la base efectiva de capital del Grupo, excluyendo intangibles, y confirma que la holding inicia esta nueva etapa con una posición de capital sólida.

El segundo es el Doble Apalancamiento, que refleja en qué medida los recursos a nivel de la matriz se despliegan como capital en sus subsidiarias. En términos prácticos, captura cómo la holding puede transformar fondeo adquirido a través de la matriz en capital que soporte a las entidades operativas.

En ese sentido, los niveles actuales son bastante cómodos y la nueva estructura nos brinda suficiente flexibilidad para captar deuda o capital a través de distintos vehículos hacia adelante.

Pasando ahora a Banco Davivienda, desde una perspectiva de gestión, la Solvencia Básica Ordinaria (CETI) se mantuvo estable en 11,78%, ya que las mayores utilidades del trimestre fueron compensadas por el crecimiento de los activos ponderados por riesgo. La relación de capital total disminuyó debido a movimientos cambiarios y a un menor peso de los instrumentos subordinados Tier II, en línea con nuestras expectativas.

Desde una perspectiva reportada, la Solvencia Básica Ordinaria (CETI) de Banco Davivienda cerró en 11,62%, explicado principalmente por la distribución de dividendos realizada en diciembre del año pasado, que representó alrededor de COP 500 mil millones, o 32% de la utilidad neta consolidada.

Excluyendo este efecto, la Solvencia Básica Ordinaria (CETI) reportada habría cerrado en 11,97%, aumentando aproximadamente 20 puntos básicos frente a los niveles previos a la integración, en términos generales en línea con lo que habíamos anticipado previamente.

Más importante aún, nuestro apetito de riesgo en términos de la Solvencia Básica Ordinaria (CETI) no ha cambiado, y la gestión de capital se está realizando a nivel de la holding, buscando optimizar y asignar recursos donde sean más eficientes desde la perspectiva del Grupo.

Por favor pasemos al slide 25, donde analizaremos nuestros márgenes.

A nivel de gestión de Banco Davivienda, el margen financiero bruto incluyendo efecto cambiario y derivados alcanzó COP 2,4 billones, con una ligera disminución de 0,3% durante el trimestre. Este desempeño se explicó principalmente por menores ingresos del portafolio de inversiones, parcialmente compensados por un mejor resultado de instrumentos derivados y menores gastos financieros.

De forma más amplia, el comportamiento del margen refleja la gestión activa que hemos venido realizando tanto sobre el balance como sobre su perfil de reprecio, manteniendo una posición relativamente neutral frente a choques de tasas de interés en el corto plazo.

En este contexto, el NIM trimestral anualizado, incluyendo efecto de cambios y derivados, cerró en 5,71%, mostrando una relativa estabilidad, y el NIM de 12 meses se expandió 10 puntos básicos, apoyado por una mejora estructural en los costos de fondeo.

Hacia un escenario de mayores tasas de interés, no anticipamos impactos materiales sobre nuestros márgenes. Adicionalmente, nuestra creciente base de depósitos transaccionales y un mayor crecimiento del portafolio de consumo deberían apoyar la expansión del margen en 2026.

Por favor continuemos al slide 26.

Los ingresos no financieros totales disminuyeron alrededor de 5% trimestre a trimestre y crecieron 2,8% en el acumulado, en ambos casos impactados por los resultados de otros ingresos y gastos netos, particularmente por actualizaciones de valoración de bienes recibidos en pago.

Sin embargo, es importante señalar que la generación de comisiones se mantuvo sólida, creciendo 6% trimestralmente y 10% anualmente, apoyada por la actividad transaccional y la creciente contribución de facturación, recaudos y pagos.

Por el lado del gasto, los gastos operativos aumentaron 3,7% durante el trimestre y 5,8% en el acumulado, ligeramente por encima de las expectativas, pero cercanos a 0% en términos reales. El incremento anual refleja el efecto combinado de inflación, efecto cambiario, aumento salarial, así como mayores gastos de servicios en la nube y ciberseguridad.

El indicador de eficiencia para el trimestre mostró un impacto temporal, explicado principalmente por menores ingresos de inversiones durante el trimestre y mayores gastos al cierre de año. Sin embargo, sobre una base de 12 meses, la relación de eficiencia continuó mostrando una tendencia descendente, reflejando la recuperación gradual de los ingresos y la disciplina operativa que mantuvimos durante el año.

Pasemos al slide 27 para analizar la utilidad neta del Banco.

La utilidad neta de Banco Davivienda para el año, excluyendo la transacción con BNS, alcanzó cerca de COP 1,5 billones, lo que se tradujo en un retorno sobre el patrimonio promedio de 8,98% a 12 meses, en la parte alta de nuestras expectativas, confirmando la recuperación en rentabilidad del Banco durante el año, apoyada por la expansión del margen, un menor costo de riesgo, una sólida generación de comisiones y una gestión disciplinada de costos.

Ahora, en el slide 29, quisiera cubrir las principales áreas estratégicas de enfoque para 2026.

En Davivienda Group, nuestro objetivo estratégico es claro: profundizar la relación con los clientes y convertirnos en su banco principal en los mercados donde operamos.

Estamos avanzando en este objetivo a través de tres pilares estratégicos principales.

En primer lugar, buscamos ofrecer la propuesta de valor más completa a nuestros clientes. Somos un banco universal y multicanal, con una fuerte presencia física en Colombia y Centroamérica, lo que nos da una clara ventaja competitiva para atender a los clientes a través de múltiples puntos de contacto. Sobre esa base, nuestra propuesta de valor ahora se ve aún más fortalecida por las capacidades aportadas por Scotiabank.

Nuestro foco este año es apalancar mejor cada una de nuestras líneas de negocio, con el fin de convertirnos en la opción más completa para nuestros clientes a través de las diferentes verticales: financiar, ahorrar, invertir, proteger y transar.

En segundo lugar, seguimos enfocados en ofrecer un servicio y una experiencia superior al cliente. Durante el año, implementamos una estrategia transversal de servicio entre bancos, que nos permitió mejorar el NPS (Net Promoter Score) en todos los segmentos de clientes, en línea con nuestros objetivos. Este esfuerzo está soportado por la resiliencia de nuestras plataformas, la confiabilidad de nuestro modelo de servicio y un enfoque claro en continuar construyendo confianza con nuestros clientes a través de interacciones más seguras, simples y sin fricciones.

En tercer lugar, el proyecto de integración sigue siendo una prioridad estratégica clave, ya que es esencial para capturar el potencial completo de Davivienda Group como plataforma regional. Durante este año, esperamos solicitar las aprobaciones corporativas para completar la integración de las operaciones en Colombia y en Costa Rica. Posteriormente, buscaríamos las autorizaciones regulatorias locales correspondientes, con la expectativa de tener las operaciones integradas en ambos países hacia finales de 2026 o comienzos de 2027.

Al mismo tiempo, continuamos trabajando en la agenda más amplia de integración, incluyendo el diseño del modelo operativo, la alineación del modelo de servicio, la armonización de políticas de riesgo y la materialización de oportunidades de sinergias a lo largo de la plataforma.

En última instancia, estas áreas estratégicas de enfoque están diseñadas para fortalecer nuestro posicionamiento regional, profundizar la relación con los clientes y construir una plataforma más integrada, con mayor potencial de creación de valor de largo plazo.

Pasando al slide 30, presentamos nuestras expectativas para 2026, las cuales serán entregadas a nivel de Davivienda Group, reflejando la escala y el alcance de la nueva plataforma consolidada.

En crecimiento, esperamos que la cartera bruta del Grupo se expanda entre 8% y 10%, con la cartera comercial creciendo entre 9,5% y 11,5%, y las carteras de consumo e hipotecaria entre 6% y 8%.

En términos de calidad de cartera, esperamos que el indicador de cartera vencida a 90 días continúe mejorando, cerrando el año en niveles entre 3,3% y 3,8%, con una cobertura creciente cercana a 110%.

Esperamos que el NIM, incluyendo efecto cambiario y derivados, cierre el año entre 5,7% y 6,0%, y que el costo de riesgo se ubique entre 2,1% y 2,3%.

Se espera que los ingresos no financieros crezcan entre 8% y 10%.

En cuanto a la relación de eficiencia, esperamos mantenernos alrededor de 55% en 2026. Esto es consistente con la visión que hemos compartido previamente: los beneficios de sinergias y los costos relacionados con la integración deberían compensarse de manera general durante el año, con ganancias de eficiencia más marcadas comenzando a materializarse posteriormente.

Bajo estos supuestos, esperamos que el ROE se ubique entre 8% y 10%. Es importante señalar que este rango ya incorpora un impacto de ligeramente más de 130 puntos básicos derivado del impuesto al patrimonio recientemente implementado.

Tengan presente que incrementos en tasas de interés mayores a lo esperado, así como el panorama político y fiscal, son algunas de las variables que podrían terminar impactando nuestras expectativas, particularmente en crecimiento de cartera y calidad de cartera.

Con esto, nos gustaría abrir el espacio para sus preguntas.

Operadora: Muchas gracias. Con esto, daremos inicio a la sesión de preguntas y respuestas. Primero tomaremos las preguntas de la llamada telefónica y luego leeremos las preguntas recibidas por webcast. Si están conectados por la línea telefónica y tienen una pregunta, por favor presionen el botón de asterisco seguido del número cinco para acceder a la función de preguntas y respuestas. Si están utilizando altavoz, puede ser necesario levantar el auricular antes de marcar. Nuevamente, si tienen alguna pregunta, por favor presionen el botón de asterisco y luego el número cinco para acceder a la función de preguntas y respuestas. Para los participantes del webcast que deseen enviar preguntas vía chat, hagan clic en el ícono de signo de interrogación en la parte inferior de la pantalla. Si tienen más de una pregunta, recomendamos enviarlas en un solo mensaje. En este momento quedamos atentos a sus preguntas.

Nuestra primera pregunta proviene del señor Ernesto Gabilondo, de Bank of America. Señor Gabilondo, tiene la palabra.

Ernesto Gabilondo: Gracias. Muy buenos días a todos. Y felicitaciones por haber logrado finalmente la consolidación de Scotiabank. Mi primera pregunta es sobre gastos operativos, sus expectativas en términos de eficiencia, pero quisiera entender mejor cómo deberíamos pensar en ello hacia adelante. ¿Deberíamos esperar un crecimiento de un dígito, de dos dígitos? ¿Cuánto de eso reflejará costos de integración? Y luego, en términos de su expectativa de ROE, ustedes están hablando de 8% a 10% en 2026, y de que las potenciales sinergias deberían empezar a materializarse eventualmente en el próximo año. Entonces quisiera entender cómo deberíamos pensar la evolución del ROE en los próximos años. ¿Dónde ven su ROE sostenible en el mediano plazo? Gracias.

Javier Suárez: Ernesto, muy buenos días y gracias por tu pregunta. Déjame comenzar con la segunda pregunta, de expectativa del ROE. Como mencionaba Pedro en sus comentarios, estamos guiando un ROE entre 8% y 10% para este año. Tengan en cuenta que estamos incorporando un impuesto al patrimonio extraordinario que aprobó el Gobierno y que tiene un impacto de alrededor de 130 puntos básicos sobre nuestra expectativa. Si uno corrige por ese efecto, estaríamos en un rango de 9,3% a 11,3%. Eso implicaría que la tendencia que hemos venido observando durante el último año y durante los últimos dos años, de mejora en ROE, continúa como lo esperábamos.

Nos tomará algo de tiempo alcanzar el ROE de 14% a 16% que comunicamos como expectativa una vez la integración esté plenamente completada, hacia 2027 y 2028. Y eso se debe a que el proceso de integración implica gastos en tecnología y en otras líneas de gasto necesarios para capturar todas las eficiencias. Entonces, en el corto plazo, si uno mira cómo venimos evolucionando en el ROE bajo la visión de gestión de Davivienda, es decir, del Banco Davivienda existente, vamos por el camino correcto.

El ROE de Davivienda Group se verá algo presionado a la baja por los menores ROEs de las operaciones de Scotiabank que estamos incorporando. Y eso se debe a que esas operaciones todavía están atravesando un proceso de transición. En el caso de la operación en Colombia, los indicadores de eficiencia son altos. Parte del trabajo que tenemos por delante es justamente mejorar la eficiencia de esas operaciones. Y en Centroamérica está ocurriendo algo similar. Estamos estabilizando la operación tanto en Panamá como en Costa Rica. Esperamos que esas operaciones comiencen a ser más rentables hacia finales del año, o en la segunda mitad del año, una vez logremos reducir parte de los excesos de liquidez que construimos para estar preparados para la transición.

En términos de eficiencia, este año tendremos un incremento muy importante de gastos operativos, en términos pro forma, de entre 38% y 41%. Eso obedece básicamente a que estamos incorporando los gastos de las nuevas operaciones. Si miramos únicamente lo que estamos observando en las operaciones existentes, deberíamos estar en un crecimiento de un dígito. Excluyendo costos de integración, deberíamos estar en un rango de un dígito para la operación existente de Davivienda. Ese número es un poco más difícil de aislar en las operaciones de DAVIbank, porque allí están asumiendo el peso total de la integración mientras preparan sus sistemas para migrar a los sistemas de Davivienda.

Entonces, en resumen, diría que vamos por el camino correcto en términos de ROE y de eficiencia. Estamos siendo disciplinados en la forma en que estamos integrando las operaciones y en cómo estamos administrando los gastos del negocio recurrente. Ese sería el resumen de nuestras expectativas sobre la operación. Gracias, Ernesto.

Ernesto Gabilando: Gracias. Solo una pregunta de seguimiento sobre el ROE de mediano plazo. Nuevamente, ustedes están diciendo 8% a 10% este año, tal vez el próximo año alrededor de 13% y luego quizás en 2027 o 2028 se podría ir a 15% o 16%. ¿Eso te suena razonable?

Javier Suárez: No me comprometería con una cifra puntual para el próximo año, pero creo que la trayectoria que mencionas suena razonable. Yo diría que hay que tener en cuenta, como mencioné antes, el impuesto al patrimonio que estamos incorporando. Entonces, para este año deberíamos estar alrededor de 10,3%. Y si queremos llegar al rango de 14% a 16% hacia 2027 y 2028, creo que eso es razonable.

Ernesto Gabilando: Perfecto. Muchas gracias.

Javier Suárez: Gracias, Ernesto.

Operadora: Muchas gracias. Nuestro siguiente participante es Brian Flores, de Citibank. Señor Flores, tiene la palabra.

Brian Flores: Hola, equipo. Gracias por la oportunidad de hacer preguntas. Tengo una pregunta primero sobre su estrategia, y tratando de conectarla con las expectativas. Por lo que entiendo, Scotiabank estaba más enfocado en el negocio retail, y sé que la operación de tarjetas de crédito es significativa. Y luego, en sus expectativas, básicamente están proyectando un costo de riesgo estable. Entonces quería preguntarles cómo se conectan ambas cosas. ¿Es una operación de tarjetas de crédito

muy selectiva? ¿Es un efecto denominador? ¿Cómo deberíamos pensar en las perspectivas de calidad de cartera de Scotiabank y, obviamente, en cómo se integra eso en toda su operación? Y luego, si me permiten una segunda pregunta sobre sus expectativas, mencionaron un impacto de 130 puntos básicos por impuestos. Solo quería entender cuál es su caso base para la tasa efectiva de tributación, porque comparado con otros pares esos 130 puntos básicos podrían parecer algo bajos. Quisiera verificar cuál es la tasa efectiva de tributación que están considerando en las expectativas. Gracias.

Javier Suárez: Gracias, Brian, por tus preguntas. En cuanto al portafolio que estamos incorporando desde Scotia a las operaciones combinadas, lo que ahora llamamos DAVIbank, especialmente en Colombia, hay una presencia fuerte en el mercado de tarjetas de crédito. Aunque ese es el caso y deberíamos esperar un mayor costo de riesgo, hay que considerar que durante esta transición están ocurriendo muchas cosas al mismo tiempo.

Si uno mira el costo de riesgo de las operaciones existentes de Davivienda, viene mostrando una tendencia descendente y esperamos que esa mejora continúe, aunque los eventos recientes del mercado, como un incremento muy alto en el salario mínimo, que también está impactando las tasas de interés y nos ha llevado a revisar nuestras expectativas hacia niveles más altos de tasas, están reduciendo la velocidad con la que venía mejorando el costo de riesgo.

Entonces, puesto en perspectiva, la tendencia descendente del costo de riesgo de Davivienda, así como la tendencia descendente del costo de riesgo de las operaciones existentes de DAVIbank, presionan el costo de riesgo hacia abajo, pero al mismo tiempo, cuando se combinan y se observa el portafolio consolidado, ese indicador debería subir. El efecto combinado de ambos factores da como resultado un costo de riesgo estable para este año. Esperamos que ese sea el costo de riesgo para 2026. Pero seguimos viendo espacio de mejora para 2027, dado que ya estamos incorporando algunos choques externos dentro de nuestras expectativas. Elementos como el incremento del salario mínimo de 23%, que podría tener algún impacto sobre el costo de riesgo en ciertos segmentos del mercado. Pero, en términos generales, esperamos que la tendencia descendente continúe materializándose a lo largo de un par de años.

En cuanto a las tasas efectivas de tributación, en el caso del impuesto al patrimonio impuesto a las corporaciones, hay que tener en cuenta que el Gobierno declaró una emergencia y eso le da facultades para imponer impuestos temporales. En ese contexto, se establecieron impuestos sobre el patrimonio de las corporaciones, específicamente para el sector financiero, de alrededor de 1,6% sobre el patrimonio líquido de cada una de las entidades. Por algunos ajustes, ese efecto no se refleja

totalmente en nuestras operaciones. Para nosotros son alrededor de 130 puntos básicos, es decir, 1,3%.

Ese es un impuesto extraordinario de una sola vez, que está incluido no como impuesto de renta, sino dentro de los gastos operativos, porque no es impuesto de renta, sino un tipo diferente de tributo. Entonces está incrementando nuestros gastos operativos y está incorporado allí. Tiene además un doble efecto sobre la tasa efectiva de tributación porque no es deducible. Esos pagos no son deducibles. Entonces, excluyendo ese efecto, la tasa efectiva de tributación estaría alrededor de 27% a 28% para este año.

Brian Flores: Súper claro. Y solo quería confirmar con ustedes que, en términos de la sobretasa potencial, ese 10% adicional, además del 5% que ya paga el sistema financiero, su caso base es que, como mencionaste, ese decreto de emergencia no los lleve a pagar nada en 2026. ¿Es correcto?

Javier Suárez: No exactamente. El 10% adicional de impuesto de renta que propuso el Gobierno durante la primera emergencia declarada fue considerado inconstitucional y está suspendido en este momento. Luego hubo una segunda emergencia, relacionada con temas climáticos en una parte del país. Y en esa segunda emergencia, ese 10% adicional de impuesto de renta fue reemplazado por este impuesto al patrimonio, que equivale a 1,6% sobre el patrimonio de la operación.

Nosotros no estamos incorporando ese 10%, porque eso ya quedó atrás. Fue reemplazado por estos 160 puntos básicos sobre el patrimonio, sobre el tamaño del patrimonio. Y eso ya está incluido en los gastos operativos. No es impuesto de renta. Y por esa razón está por debajo de la línea de gastos operativos.

Brian Flores: Muy útil. Muchas gracias.

Javier Suárez: Gracias por tu pregunta, Brian.

Operadora: Muchas gracias. Ahora pasaremos a las preguntas recibidas por webcast. A través de nuestro webcast, nuestra primera pregunta proviene de la señora Carolina Guerrero, de LarrainVial. Ella dice: Hola Javier y Pedro. Gracias por realizar esta llamada. Su pregunta es: ¿cuál es la sensibilidad actual del NIM ante un movimiento de 100 puntos básicos en tasas? Gracias.

Javier Suárez: Carolina, gracias por tu pregunta. Durante los últimos tres o cuatro años hemos venido moviéndonos hacia un balance más neutral. Aunque las expectativas eran de menores tasas de interés

del lado de la operación de Davivienda, decidimos pasar de una posición sensible a los pasivos a una operación relativamente neutral. Tiene una ligera sensibilidad por el lado de los activos. Pero cuando incorporamos la naturaleza sensible a pasivos de las operaciones de Scotiabank que estamos integrando, el efecto combinado es bastante neutral. Gracias por tu pregunta, Carolina.

Operadora: Muchas gracias. Nuestra siguiente pregunta proviene del señor Alonso Aramburu, de BTG Pactual. Su pregunta es: ¿han ajustado sus modelos de riesgo para un entorno macroeconómico más desafiante, con tasas de interés más altas y menor crecimiento económico? Gracias.

Javier Suárez: Alonso, gracias por tu pregunta. Sí, de hecho, las expectativas que entregamos ya incorporan cambios en inflación. Estamos esperando una inflación 200 puntos básicos superior frente a lo que teníamos en nuestra visión antes del cierre del año pasado. La tasa de política monetaria pasa de 8%, que era nuestro escenario anterior, a 11,75%. La tasa de usura para créditos de consumo sube de 24,8% a 28%. Todo eso en conjunto tiene un impacto, especialmente sobre el costo de riesgo.

En términos de costo de riesgo, de hecho estamos guiando un costo de riesgo mayor en cerca de 15 a 20 puntos básicos. Eso ya está incorporado en los escenarios que revelamos en esta presentación. Entonces sí, esos escenarios incluyen un mayor salario mínimo, los efectos sobre tasas de interés derivados de ese mayor salario mínimo, así como también, para ciertos sectores específicos de la economía, el tipo de cambio que hemos experimentado, es decir, la revaluación del peso, que también está incorporada en el análisis de costo de riesgo para algunos sectores de la banca comercial. Gracias, Alonso, por tu pregunta.

Operadora: Muchas gracias. Nuestra siguiente pregunta proviene de la señora Mariel Abreu Cuello, de T. Rowe Price. Su pregunta es: ¿nos pueden ayudar a entender cómo un choque en el precio del petróleo podría impactar la calidad de cartera de sus libros? ¿Pueden también hablar del estado financiero del sector corporativo y de algunos segmentos específicos donde estén siendo más cautelosos bajo el escenario actual?

Javier Suárez: Gracias por tu pregunta. En cuanto a los precios del petróleo, estamos evaluándolo dentro de nuestro portafolio. Lo que vemos es que existe un beneficio para la economía colombiana por ser un exportador neto de petróleo. Así que eso debería tener un impacto positivo. Pero al mismo tiempo, un choque en precios del petróleo también podría tener impactos sobre la economía a nivel internacional. Todavía no tenemos un análisis específico cerrado, estamos corriendo los modelos en este momento sobre choques de petróleo.

Sí tenemos ya modelados todos los choques que hemos venido discutiendo previamente, es decir, los choques domésticos que hemos mencionado antes. Y en ese sentido, déjame pasar a la segunda parte de tu pregunta, en la que sí vemos algunos sectores de la economía más expuestos, particularmente por ser intensivos en mano de obra, donde el salario mínimo puede tener un impacto más relevante. En esos sectores estamos asumiendo un mayor costo de riesgo.

También estamos observando algunos sectores exportadores de materias primas que se están viendo afectados por la tasa de cambio, en particular por la apreciación del peso colombiano. Todos esos sectores específicos los estamos analizando tanto desde la perspectiva de potenciales mayores provisiones, como también en términos de originación de nuevos créditos. Igualmente estamos ajustando nuestras políticas para incorporar el hecho de que enfrentan un escenario más desafiante. Gracias, Mariel, por tu pregunta.

Operadora: Muchas gracias. Nuestra siguiente pregunta proviene de la señora Carolina Guerrero, de LarrainVial. Su pregunta es: ¿cuál es su costo de riesgo de mediano plazo, considerando un crecimiento normalizado de cartera? Gracias.

Javier Suárez: Una vez observamos todos los efectos que están en juego, y son muchos, tanto internamente por la consolidación de las operaciones como por las tendencias que acabamos de mencionar en las preguntas anteriores, estamos viendo un costo de riesgo normalizado alrededor de 2%. Podría incluso ser ligeramente inferior a 2%. Estamos guiando un costo de riesgo más alto por los escenarios que mencioné en respuestas anteriores respecto a los choques externos que estamos experimentando este año. Pero nuestra expectativa de mediano plazo estaría en un rango entre 1,8% y 2% como costo de riesgo normalizado. Gracias, Carolina, por tu pregunta.

Operadora: Muchas gracias. En este momento quedamos atentos por si hubiera más preguntas. Les recordamos que, si están conectados por la línea telefónica y tienen una pregunta, por favor presionen el botón de asterisco seguido del número cinco para acceder a la función de preguntas y respuestas. Si están utilizando altavoz, puede ser necesario levantar el auricular antes de marcar. Nuevamente, si tienen alguna pregunta, por favor presionen el botón de asterisco y luego el número cinco para acceder a la función de preguntas y respuestas. Por otro lado, para los participantes del webcast que deseen enviar preguntas vía chat, por favor hagan clic en el botón con el símbolo de interrogación en la parte inferior de la pantalla. Si tienen más de una pregunta, recomendamos enviarlas en un solo mensaje. Quedamos atentos por si hubiera más preguntas. Nuevamente, para los participantes del webcast que deseen enviar preguntas vía chat, por favor hagan clic en el botón de signo de

interrogación en la parte inferior de la pantalla. Si tienen más de una pregunta, recomendamos enviarlas en un solo mensaje.

Tenemos otra pregunta de la señora Mariel Abreu, de T. Rowe Price. Su pregunta es: Entendemos que sus nuevas expectativas incorporan tasas de inflación más altas y que el nuevo entorno macroeconómico incluye una nueva regulación tributaria. En su opinión, ¿cuáles son los principales riesgos para sus expectativas de este año? Gracias.

Javier Suárez: Mariel, gracias por tu pregunta. Creemos que el impacto más significativo sobre nuestras expectativas, ya incorporado en las cifras, es el hecho de que el salario mínimo expone a algunos segmentos del mercado a una probable mayor tasa de desempleo, básicamente en la parte más baja de la distribución del ingreso. Al mismo tiempo, el salario mínimo ha elevado las expectativas de inflación del Banco de la República y, por esa vía, ha presionado al alza las tasas de interés.

La combinación de un posible mayor desempleo y mayores tasas de interés tiene impacto sobre el riesgo de crédito. Diría que esos son los principales riesgos para las expectativas de este año. Eso debe combinarse con una situación fiscal desafiante por parte del Gobierno. Y eso también podría generar presión no solo sobre las tasas de interés de corto plazo, como es el caso del choque por salario mínimo, sino también sobre las tasas de largo plazo, si uno mira las tasas de fondeo del Gobierno colombiano.

Entonces, la combinación de esos factores en términos de mayores tasas de interés es probablemente el impacto más relevante sobre nuestras expectativas y el riesgo que vemos como más significativo para las cifras de este año. Gracias, Mariel, por tu pregunta.

Operadora: Muchas gracias. Parece que no hay más preguntas en este momento. Con esto, quisiera ceder nuevamente la palabra al señor Javier Suárez para sus comentarios de cierre. Señor Suárez, tiene la palabra.

Javier Suárez: Muchas gracias por acompañarnos en esta llamada. Es una llamada muy significativa para nosotros, ya que es la primera en la que estamos presentando la nueva estructura del banco con la consolidación de las operaciones. Como pudieron ver en la presentación, tenemos mucho trabajo por delante en términos de integración, en términos de estabilización de las operaciones que estamos incorporando a Davivienda, así como en relación con los retos del mercado y del negocio recurrente.

Sin embargo, estamos muy entusiasmados. Creemos que el proyecto, el proyecto de integración, viene avanzando en línea con nuestras expectativas. A medida que avanzamos y contamos con más información, ahora que tenemos control sobre esas operaciones, hemos podido confirmar el potencial de sinergias y los beneficios de la transacción y de la consolidación.

Y en cuanto a la operación recurrente, estamos muy entusiasmados con el flujo de proyectos que tenemos por delante en términos de propuesta de valor para nuestros clientes y de una mejor experiencia para nuestros usuarios en nuestras plataformas digitales, tanto del lado de Davivienda como de Daviplata.

Así que estamos muy entusiasmados y esperamos con interés la próxima llamada, en la que podremos darles una actualización más clara sobre cómo avanza la integración, así como sobre el negocio recurrente. Muchas gracias por acompañarnos en esta llamada y les deseamos a todos un muy buen día.

Operadora: Una vez más, muchas gracias. Y gracias a todos, señoras y señores. Con esto concluye la conferencia del día de hoy. Gracias por su participación. Ya pueden desconectarse de la llamada.