

# HSBC Bank Argentina S.A.

## Memoria a los estados financieros

Ejercicio económico iniciado el 1° de enero de 2023 y finalizado el 31 de diciembre de 2023

# Contenido

Carta del Presidente	2
Resumen financiero	4
Foco estratégico	7
Descripción del Negocio	10
Reinauguración de nuestra Torre Florida	11
Banca Minorista	12
Banca Mayorista	15
Banca Mercados y Tesorería	18
Sustentabilidad	19
Finanzas Sostenibles	21
Nuestra huella de carbono	22
Apoyo a comunidades y programas climáticos	23
Nuestras personas	24
Premios y reconocimientos	28
Estructura y organización de la sociedad	30
El Directorio	32
La Comisión Fiscalizadora	35
Estructura Organizativa	36
Código de Gobierno Societario	37

# Carta del Presidente



**Juan Parma**  
Presidente

**Estimados accionistas,**

**Durante 2023, nuestra operación en Argentina se consolidó con un claro propósito, definir y ejecutar una nueva estrategia enfocada en nuestras fortalezas a través de seis pilares y tres facilitadores clave, que detallamos en nuestra memoria, y que nos permitirán ser la marca financiera Premium del país.**

Somos una organización verdaderamente internacional, que conecta a nuestros clientes con el mundo, que apoya a las personas y empresas en sus proyectos y que combina lo mejor de la conveniencia digital con la mejor experiencia al cliente y genuino trato personal. Este es el camino para fortalecer nuestro posicionamiento en el mercado argentino.

En la banca de individuos, los esfuerzos se enfocaron en duplicar la cartera de clientes Wealth, en fortalecer nuestra propuesta de valor y nuestro servicio de atención. En este sentido, lanzamos una nueva tarjeta de crédito, American Express Icon, con beneficios orientados a este público. Además, en el negocio de

pequeñas empresas y emprendedores continuamos profundizando la inclusión financiera, con campañas focalizadas en otorgarles beneficios que potencien sus inversiones.

En la banca de empresas, redoblamos esfuerzos para apoyar a las Pymes de los diferentes sectores productivos del país, las grandes protagonistas del desarrollo económico y la generación de empleo. También acompañamos a las empresas exportadoras y a las corporaciones argentinas y multinacionales tanto en sus operaciones del día a día como en la financiación de proyectos de expansión y en su conectividad global. Este año comenzamos a operar con nuevos clientes internacionales con subsidiarias en Argentina, y así continuamos siendo uno de los principales bancos globales para los clientes multinacionales, que día a día nos eligen y continúan ampliando sus operaciones con nosotros.

Desarrollamos una nueva identidad organizacional, In HSBC, porque pertenecer a nuestra organización significa integrar una comunidad donde miles de personas en todo el mundo comparten valores y una cultura que contribuye al desarrollo de un negocio y a su realización personal. Para hacer de HSBC mucho más que un trabajo definimos tres pilares: Inspiramos conexión y valores, Integramos bienestar, e Incentivamos las habilidades y el desarrollo.

Realizamos grandes avances e inversiones en la transformación digital de nuestros procesos, canales y productos de toda la operación de HSBC Bank Argentina S.A. Queremos responder a las nuevas necesidades de nuestros clientes con un servicio de excelencia, y por eso lanzamos iniciativas que buscan hacer más simple y ágil la forma de operar con nosotros. Presentamos el nuevo online banking para Individuos, que permite una experiencia de usuario unificada a la tecnología que brinda la aplicación Mobile. También realizamos mejoras en Online Banking para Empresas y en la aplicación Mobile de la plataforma. Además, incorporamos

inteligencia artificial en nuestros canales de atención, ofrecemos cada vez más productos a través de la venta digital y nuestro proceso de onboarding es un 95% de manera digital para clientes Individuos.

En HSBC Bank Argentina S.A. estamos a la vanguardia de la industria con nuestra política de diversidad, equidad e inclusión, como parte de nuestro compromiso de potenciar las individualidades de cada persona que forma parte de nuestra organización.

Desde su creación en 2018, nuestro programa Mujeres al Mundo (MaM) acompaña a emprendedoras, ejecutivas y mujeres líderes de empresas con una propuesta de valor con perspectiva de género, en la que ofrecemos servicios financieros, conectividad internacional, una oferta dinámica de capacitación, networking y mentoring.

Buscamos ser un actor clave para lograr un ecosistema de negocios que alcance cero emisiones netas de carbono, uno de los pilares de nuestra estrategia. Para eso, brindamos financiamiento y compartimos conocimiento que permitirá a nuestros clientes reducir sus emisiones y acelerar así su transición hacia modelos de negocio sustentables.

Contamos con una robusta estrategia de inversión comunitaria a través de alianzas con fundaciones expertas, principalmente en medio ambiente y en educación, como Fundación Vida Silvestre, Club de Roma, Forge Foundation, Junior Achievement, Unicef, Mediapila y Techo Argentina. Así, contribuimos al

crecimiento sostenible de las comunidades en las que operamos.

Recibimos premios que demuestran el gran trabajo del equipo argentino. The Banker, la publicación económico-financiera del diario británico Financial Times, nos distinguió como el mejor banco del país; el medio de comunicación económico-financiero Euromoney nos reconoció como Líderes de mercado y Mejor Servicio en Comercio Exterior, y también como mejor banco del país para las Pymes; y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires nos otorgó un sello verde por el compromiso con la sustentabilidad en nuestra oficina corporativa Torre Bouchard.

Durante el año pasado finalizamos la remodelación y reinauguramos nuestro histórico edificio Torre Florida, donde funciona nuestra Casa Central, que significó una inversión de USD 25 millones. Allí se encuentran alrededor de dos mil colegas en un espacio adaptado a las nuevas formas del futuro del trabajo.

Los invito a leer la memoria de HSBC Bank Argentina S.A. en la que destacamos los principales hitos de nuestra operación durante 2023.

Un cordial saludo,

**Juan Parma**

Presidente

6 de marzo de 2024

# Resumen financiero

Para evaluar el desempeño financiero, HSBC Bank Argentina S.A. utiliza una variedad de indicadores clave para mantener nuestra solidez financiera.

## Comentarios al estado de resultados y estado de situación financiera

**El resultado anual al 31 de diciembre 2023 ascendió a pesos (ARS) 121.074 millones (ganancia), después de impuestos, siendo un 74% mayor que el ejercicio anterior (expresado en moneda constante).**

Respecto de los negocios habituales, el margen financiero experimentó un incremento significativo derivado de mayores tasas. Respecto de otros ingresos operativos se observa un importante incremento en el 2023 impulsado por el resultado positivo de la operatoria de títulos públicos y moneda extranjera, especialmente, luego de las elecciones presidenciales, a fin de año.

Adicionalmente y a pesar de haber mantenido una fuerte política de control de costos, se registraron mayores gastos operativos, en moneda constante, principalmente impulsados por el impuesto sobre los ingresos brutos, como consecuencia de los mayores ingresos y en menor medida, por los mayores gastos de personal, afectado por el proceso inflacionario.

Asimismo, se registró un mayor resultado negativo por exposición a la inflación relacionado con el mayor índice de inflación respecto al año 2022 (IPC – 211,4% vs 94,8%).

El nivel de provisiones por incobrabilidad fue levemente mayor que en 2022, principalmente derivado del contexto inflacionario.

Desde el punto de vista patrimonial, los activos disminuyeron un 7% respecto del ejercicio anterior (en moneda constante), impulsado principalmente por una baja en los saldos de adelantos en cuenta, documentos,

préstamos personales y en las operaciones de títulos públicos, todo esto en línea con la baja de los depósitos.

El patrimonio neto muestra un crecimiento del 28% derivado del resultado del ejercicio y el incremento de la reserva de títulos públicos.

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 154, último párrafo, de la Resolución 7/2015 de la Inspección General de Justicia (“IGJ”) se informa que la capitalización real HSBC Bank Argentina S.A. (la “Entidad”, la “Sociedad” o el “Banco”) al cierre del ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2023 resulta suficiente para el desarrollo de su objeto social durante el curso del siguiente ejercicio económico que finaliza el 31 de diciembre de 2024, no resultando necesario procurar la obtención de nuevos aportes de los socios o de terceros. Ello, sin perjuicio de la eventual decisión de los accionistas de la Sociedad de aumentar el capital social en una asamblea convocada al efecto. En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 307, inciso 5 de la Resolución IGJ 7/15 se informa que la Sociedad no tiene ninguna restricción económica o legal que pueda afectar significativamente su capacidad para cumplir con sus obligaciones. Asimismo, se informa que no existen contratos que no se hayan originado en el curso ordinario de los negocios, o en hechos u operaciones no comprendidos en la actividad principal de la Entidad.

Durante el presente ejercicio, la Sociedad no ha adquirido activos fijos tangibles significativos ni ha desarrollado proyectos especiales que afecten en forma material sus operaciones. Se informa que no resulta aplicable el inciso 7) del Artículo 66 de la Ley General de

Sociedades (N° 19.550) atento que la Sociedad no posee bienes de cambio.

Por otra parte, y en cumplimiento de lo dispuesto por la Resolución General IGJ 7/2015, artículo 307, inciso 9, las

principales variaciones en operaciones entre partes relacionadas se encuentran incluidas en la Nota 32 de los estados financieros individuales de la Sociedad.

<b>ESTADO SITUACION FINANCIERA</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
	<b>(miles de pesos)</b>	
Activo	3.069.135.743	3.285.900.349
Pasivo	2.365.336.561	2.737.376.758
Patrimonio Neto	703.799.182	548.523.591

<b>INDICES</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
Endeudamiento	3,36	4,99
Inmovilización del Patrimonio Neto	22,95%	31,93%
Activos Inmovilizados	5,26%	5,33%
Rentabilidad antes de Impuestos	35,24%	17,24%

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
	<b>(miles de pesos)</b>	
Resultado neto por intereses	790.095.750	432.063.793
Resultado neto por comisiones	47.112.938	46.158.542
Ingresos operativos	215.532.167	160.129.098
Cargo por incobrabilidad	(22.991.641)	(20.875.458)
Ingreso operativo neto	1.029.749.214	617.475.975
Gastos operativos	(366.552.699)	(334.993.572)
<b>Resultado operativo neto</b>	<b>663.196.515</b>	<b>282.482.403</b>
Resultado por asociadas y negocios conjuntos	1.870.554	960.983
Resultado por la posición monetaria neta	(459.708.258)	(200.895.529)
<b>Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan</b>	<b>205.358.811</b>	<b>82.547.857</b>
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	(84.285.109)	(12.820.890)
<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>121.073.702</b>	<b>69.726.967</b>

<b>ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
	<b>(miles de pesos)</b>	
Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas	76.781.076	69.019.866
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(4.055.194)	(12.559.601)
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de financiación	(20.371.911)	(3.154.220)
Resultados Financieros y por Tenencia del efectivo y sus equivalentes	23.159.684	(237.300.417)
<b>Aumento neto / (Disminución neta) del Efectivo</b>	<b>75.513.655</b>	<b>(183.994.372)</b>

En relación con el resultado del ejercicio, se propone la siguiente asignación que se presenta en el "Proyecto de distribución de utilidades":

<b>PROYECTO DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES</b>	<b>31/12/2023 (miles de pesos)</b>
Realizadas las previsiones estimadas como necesarias, el resultado final del ejercicio al 31/12/2023 muestra una ganancia de:	121.073.702
-Del que se deduce el 20% para el Fondo de Reserva Legal o sea:	(24.214.740)
Quedando un saldo remanente, que el Directorio propone destinar a reserva facultativa para futuras distribuciones de utilidades	96.858.962

# Foco estratégico

Liderar los segmentos de renta alta, emprendedores y empresas con conectividad internacional, aprovechando las fortalezas globales, con participación selectiva en el segmento masivo.

A mediados del 2023 lanzamos la nueva estrategia para HSBC Bank Argentina S.A. con una visión claramente definida. La estrategia considera el actual contexto macroeconómico y del sector financiero focalizándose en las áreas en donde la Entidad tiene ventajas competitivas. Implementamos nuestra visión estratégica a través de seis pilares estratégicos y tres facilitadores, alineados con nuestro propósito y valores.

Liderar en conectividad internacional

Liderar en segmento de alta renta

Apalancar nuestro balance

Liderar en sustentabilidad

Liderar en experiencia al cliente

Digitalizar a escala

Gestión inteligente de riesgos

Máxima colaboración

Personas y cultura únicas

## Los seis pilares estratégicos

### Liderar en conectividad internacional

Nuestra fortaleza en conectividad internacional continúa siendo uno de nuestros diferenciadores clave. Bajo este pilar buscamos aprovechar la red internacional de HSBC. Buscando fortalecer nuestra oferta con nuevos productos y servicios para clientes con necesidades internacionales y transfronterizas.

Durante 2023, avanzamos con éxito en la ejecución de oportunidades relacionadas con este pilar aumentando, principalmente, nuestros ingresos comerciales tanto de empresas argentinas en el exterior como empresas extranjeras en el país.

### Liderar en segmento de alta renta

La base de clientes WPB en Argentina llega a 758.000 clientes en todos los segmentos, no obstante la estrategia se enfoca en los segmentos de alta renta (denominados Wealth, Premier Black y Premier).

El objetivo a mediano plazo es convertirse en líder en los segmentos de alta renta atrayendo más clientes y aumentando su principalidad, con más productos y mejores servicios mediante el desarrollo de un modelo de servicio sólido.

### Apalancar nuestro balance

En un entorno macroeconómico como el que enfrenta Argentina, la gestión continua de la cartera, el equilibrio de los activos ponderados por riesgo y las campañas específicas en productos de alto margen para impulsar el resultado neto por intereses y comisiones son clave.

En un contexto de elevada inflación, es necesario prestar especial atención al mantenimiento de la participación de mercado en productos rentables como depósitos en saldos a la vista, préstamos a empresas y tarjetas de crédito.

Centrarse en ciertos negocios que apalancan nuestro balance tales como los préstamos prendarios para automóviles, deben reforzarse para continuar brindando retornos sólidos.

Manteniendo el objetivo de continuar con nuestra disciplina de costos impulsando la eficiencia de nuestras operaciones.

## **Liderar en sustentabilidad**

La Entidad aspira a ser un socio líder en el financiamiento, gestión y transición hacia un mundo bajo en carbono para nuestros clientes, empleados y comunidades. Apoyar a nuestros clientes en sus planes de transición hacia energías limpias, financiar sus iniciativas de sustentabilidad y continuar con nuestras iniciativas de cero emisiones netas.

Específicamente, algunas de las iniciativas incluyen el desarrollo de una propuesta de valor para la agroindustria, trabajar con el equipo global en la 'Propuesta de impacto social y cliente femenino', el lanzamiento de nuevos productos Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG) para nuestros clientes de WPB y el lanzamiento de un fondo común de inversión ASG local.

Adicionalmente, se están poniendo esfuerzos en nuestro propio progreso, con el objetivo de obtener certificaciones para uno de nuestros principales edificios (Torre Florida) y el mayor uso de energías renovables y reducción de nuestro consumo energético.

## **Liderar en experiencia al cliente**

El objetivo es introducir los cambios necesarios e implementar un nuevo modelo de atención, con enfoque en el segmento de renta alta para lograr una mejor experiencia y satisfacción de los clientes. Impulsando cambios en nuestras políticas de atención telefónica y una mayor funcionalidad en nuestros canales digitales.

Se están enfocando y monitoreando una mayor resolución del primer contacto, la reducción de las

quejas y deserción de clientes, para así convertirnos en el banco líder en experiencia del cliente.

## **Digitalizar a escala**

Este pilar respalda el enorme enfoque que se está realizando en desarrollar localmente todas las plataformas necesarias para respaldar las ventas, los servicios y las transacciones digitales.

Estos esfuerzos afectan a todos los segmentos de clientes, productos y canales, pero son especialmente necesarios para atender a un bajo costo a varios cientos de miles de clientes que pertenecen a segmentos de menores ingresos. La Entidad ya ha alcanzado altos niveles de penetración tanto de banca en línea como móvil. Todas las actividades, desde ventas hasta transacciones y servicios, se realizan de forma digital.

Durante 2024 continuaremos trabajando en mejorar la experiencia digital completa tanto para los productos como en los canales.

## **Los tres facilitadores se definen como:**

### **Gestión inteligente de riesgos: Crecer con calidad**

El Banco tiene una fuerte cultura de riesgo y un adecuado ambiente de control. El fuerte enfoque en la gestión de riesgos proporcionado a través de las tres líneas de defensa, las cuales tienen como objetivo crecer con los controles y mitigantes adecuados para limitar los impactos de los delitos comerciales y financieros.

El seguimiento continuo de los índices de morosidad, las pérdidas operativas e indicadores de crimen financiero garantizan un fuerte apoyo de este facilitador.

### **Máxima colaboración: One Bank**

La integración de las diferentes áreas de HSBC Bank Argentina S.A. es clave para el éxito de nuestra estrategia en el país.

Se están implementando varias iniciativas para la colaboración de los negocios de la Banca Minorista, Mayorista, Tesorería y Mercados, incluidas las actividades de coordinación de nómina, mercado de divisas, inversiones, entre otros.

## **Personas y cultura únicas: In HSBC**

A través de nuestra declaración de 'Abrir un mundo de posibilidades', pretendemos transformar nuestra cultura de realizar transacciones a experimentar y ofrecer a

nuestros empleados una nueva propuesta de valor relacionada con:

- Inspiramos conexión y valores
- Integramos bienestar y flexibilidad
- Incentivamos aprendizaje y desarrollo

# Descripción del Negocio

HSBC Bank Argentina S.A. es una de las organizaciones financieras más importantes del país, con 104 sucursales distribuidas a lo largo de todo su territorio y 2.988 empleados que proveen servicios a más de 758 mil clientes.

El Banco es miembro del Grupo HSBC, una de las mayores instituciones financieras globales con operaciones en 62 países y territorios, con presencia en todos los continentes empleando a más de 221.000 personas. Cuenta un excelente posicionamiento en el mercado local formando uno de los grupos más completos de servicios financieros integrados en el país.

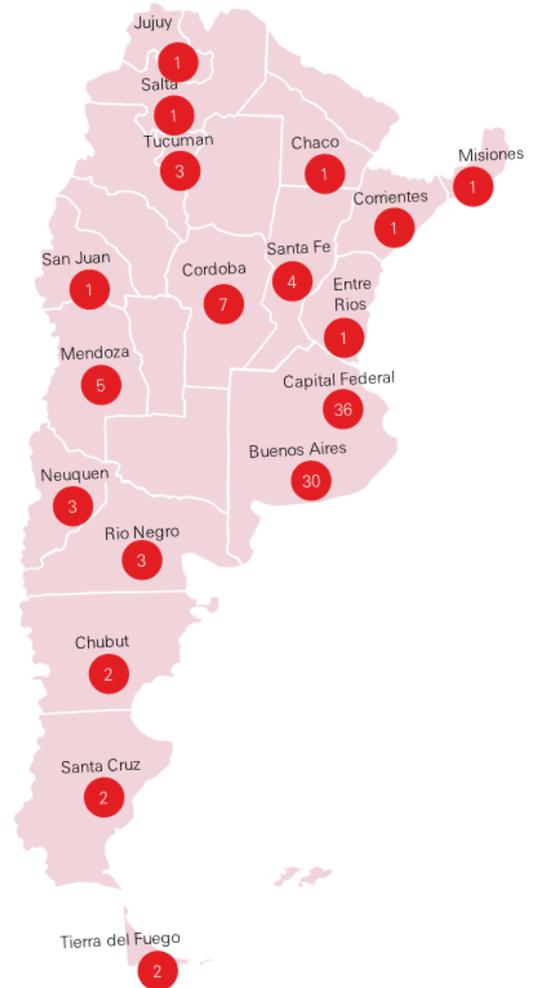
El Grupo HSBC en Argentina está dentro de los grupos financieros privados líderes del mercado, con participaciones de relevantes que lo sitúan como el 6° banco privado del sistema en relación con sus préstamos<sup>1</sup>.

Dentro de la órbita de la Comisión Nacional de Valores, el Banco actúa como sociedad emisora de obligaciones negociables y reviste el carácter de depositaria de fondos comunes de inversión.

Asimismo, opera como agente de liquidación y compensación y agente de negociación propio (ALyC y AN Propio).

De modo de atender mejor a cada uno de sus segmentos y operaciones, focalizando en sus particularidades y sus necesidades, el Banco se organiza en las siguientes unidades de negocio:

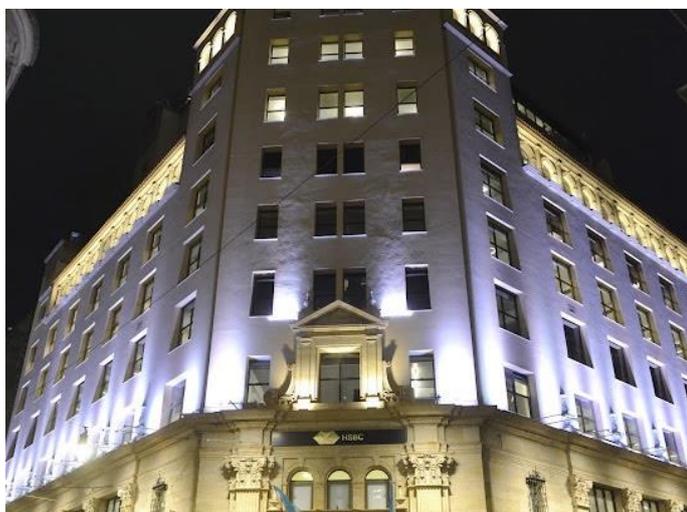
- Banca Minorista
- Banca Mayorista
- Banca Mercados
- Tesorería



<sup>1</sup> Fuente: BCRA – Información sobre entidades financieras Noviembre 2023.

## Reinauguración de nuestra Torre Florida

En el mes de junio reinauguramos la Torre Florida con una inversión de USD 25 millones.



**La remodelación realizada favorecerá la adaptación a las nuevas formas del futuro del trabajo y potenciará nuestro espíritu colaborativo en un ambiente muy cómodo, flexible y moderno con lo último en tecnología.**

Inaugurada en 1931, la Torre Florida inició sus operaciones como sede del Banco Popular Argentino en el corazón financiero de Buenos Aires.

Para este edificio de 10 plantas, los autores del proyecto consiguieron trascender la tipología clásica de los bancos, aplicando elementos de estilo español y una distribución gótica, especialmente en la planta baja, y creando el campanario con un diseño inspirado en La Giralda, El campanario de la catedral de Santa María de la Sede en la ciudad de Sevilla en Andalucía, España.

En 1996 el edificio fue adquirido por Banco Roberts y un año después por HSBC. A lo largo de los años, sufrió diversas remodelaciones interiores: en 2010, se convirtió en una de las sucursales de HSBC más grandes del mundo, con 2.400 m<sup>2</sup> repartidos en 3 plantas. Y en 2019 se inició la última remodelación, en el marco de un nuevo proyecto de funcionalización y puesta en valor.

Para esta última etapa, el Banco buscó lograr una transformación importante del edificio, basada en el uso eficiente de nuevas tecnologías, el diseño innovador y la implementación de nuevos espacios acordes a las nuevas modalidades de trabajo.

En la planta baja del edificio se encuentra nuestra Sede Central, también remodelada, con nuevas formas de atención al cliente basadas en espacios flexibles.

# Banca Minorista

La visión estratégica del negocio de la Banca Minorista (**Wealth and Personal Banking -WPB-** por su nombre y sigla en inglés) se mantuvo consistente con el plan trazado y durante el ejercicio económico 2023 continuó basándose en los siguientes pilares:

- ◆ Crecimiento de nuestra base de clientes afluentes, especialmente de los segmentos Premier, Fusión, Wealth y Retail Business Banking
- ◆ Mejora continua en los niveles de calidad en la atención de nuestros clientes en todos los puntos de contacto
- ◆ Adaptación de la oferta de productos y servicios financieros a los diferentes escenarios actuales y segmentos que queremos impulsar
- ◆ Incentivar la colocación de activos en nuestro portafolio de clientes, buscando llegar a ellos con los productos que mejor satisfagan sus necesidades
- ◆ Profundizar la digitalización en nuestra transaccionalidad habitual, así como para la contratación de nuevos productos, dándole a nuestros clientes nuevos canales a través de los cuales poder acceder a nuestros productos
- ◆ Promoción de productos de inversión específicos para cada segmento como fondos comunes de inversión, seguros generales y de vida

Las principales acciones que llevamos a cabo para el cumplimiento de los objetivos del negocio fueron:

- Profundización de la estrategia comercial asociada a los segmentos Premier, Fusión y Business Banking.
- Definición de un nuevo modelo de atención y la correspondiente alineación de los esquemas de incentivos al mismo.
- Mejora de los procesos y sistemas que permiten una mejor atención y calidad de servicios.
- Ampliación de la propuesta de beneficios, descuentos y programa Rewards.
- Promoción y desarrollo del uso de canales remotos. Implementación de un nuevo Online Banking 100% alineado con la plataforma de Mobile.
- Capacitación de la plataforma comercial y operativa para asegurar la calidad en el servicio de atención y asesoramiento de clientes en temas relacionados a la prevención de lavado de dinero, entre otros.

**Para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofrecemos un conjunto completo de productos y servicios.**

## Red de sucursales

Durante este ejercicio y en lo que respecta a la red de Sucursales, continuamos trabajando para ofrecer a los clientes el mejor servicio a través del **nuevo modelo de atención**, incorporando nuevo equipamiento y tecnología, acompañado con mejoras edilicias, y capacitando a nuestros empleados.

Esto es parte de un plan integral para la red de sucursales que busca tener un modelo de atención más dinámico y eficiente, siempre poniendo al cliente en el centro de todo lo que hacemos.

## Depósitos y préstamos

En productos de **pago y transaccionales**, continuamos invirtiendo en mejorar nuevas funcionalidades en MODO y también hemos implementado en tiempo y forma las funcionalidades de Transferencias Pull.

En el segmento de **Tarjetas de Crédito** hemos reforzado el desarrollo de productos que acerquen beneficios tangibles hacia nuestros clientes. En este sentido, hemos lanzado una nueva tarjeta bajo la marca American Express, ofreciéndoles a nuestros clientes más opciones y servicios. Adicionalmente, continuamos implementando acciones de activación, incremento de consumo y fidelización de la cartera tendientes a que nuestros clientes utilicen más sus tarjetas y posean, principalmente, mejores límites de compra.

En **Préstamos Personales** logramos introducir mejoras en el canal digital, facilitando el entendimiento de las ofertas por parte de los clientes y simplificando los procesos de originación.

La oferta de **Préstamos Prendarios** acompañó la evolución del mercado automotor, tanto en la financiación de vehículos usados como cero kilómetro, con un crecimiento del portafolio de prendas. El motivo principalmente fue disponer de una oferta de tasas muy competitivas en comparación con los competidores directos. Adicionalmente a la oferta de producto competitiva, nos caracterizamos por un modelo de servicio y relacionamiento orientado hacia las concesionarias y a los clientes finales.

En relación con **beneficios, promociones y descuentos**, hemos celebrado nuevos acuerdos con grandes marcas y en rubros principales como combustible y turismo. El objetivo es reforzar aún más esta estrategia durante 2024.

## Experiencia de nuestros clientes

Durante el año también se ha seguido avanzando con el **Programa de Mejora de Experiencia de Clientes**, coordinando iniciativas con foco en la digitalización de transacciones, implementación de nuevos canales de atención automáticos (por ejemplo 'ChatBot') y la mejora en la experiencia general de los clientes.

La Encuesta Relacional se continúa ejecutando periódicamente con el fin de detectar los principales puntos de dolor de nuestra cartera, determinando de ese modo la priorización de iniciativas a desarrollar.

Con foco en liderar en Experiencia, trabajamos conformando equipos multidisciplinarios para optimizar las interacciones cotidianas sobre los canales de atención, ya sean humanos, automáticos o digitales.

Desde el rol de 'Responsables de Atención al usuario del Sistema Financiero' continuamos profundizando en el análisis de causa-raíz de los principales reclamos, trabajando en forma conjunta con los responsables de las áreas de Productos, Beneficios, Canales y Operaciones con la mira en la identificación de los problemas y su resolución.

Del mismo modo continuamos trabajando juntamente con el área de Legales en la gestión y monitoreo de los reclamos originados en los organismos de Defensa al Consumidor, y con el área de Compliance en el análisis de los temas regulatorios que impactan directamente sobre Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (PUSF).

## Pequeñas Empresas y Emprendedores

Durante el año 2023, la estrategia del negocio de pequeñas empresas y emprendedores (RBB por sus siglas en inglés – Retail Business Banking) ha sido continuar profundizando la inclusión financiera de este segmento. Para ello se destacaron las siguientes acciones:

- Lanzamiento de la campaña de marketing '**Por qué tenés una PYME?**', cuyo objetivo fue el de posicionar a HSBC Bank Argentina S.A. como un banco que busca atender las necesidades específicas de este segmento empatizando con la complejidad de desarrollar un negocio independiente. A tal fin se llevaron al frente dos aspectos clave de nuestra propuesta de valor, a saber: la financiación, a través de líneas de inversión productiva a tasas muy competitivas, y beneficios especiales (en términos de descuento y cuotas) para comercios. Esta campaña ha tenido una muy buena recepción en el público en general y ha generado más de 150 nuevos clientes que se acercaron a la entidad a partir de esta acción.
- **Mejoras en los sistemas para el otorgamiento de líneas crediticias para empresas**, permitiendo la calificación crediticia de clientes nuevos y existentes en menos de 5 minutos, agilizando respuesta y desembolsos en este segmento y brindando una herramienta fundamental para que nuestra plataforma comercial brinde una atención de calidad.
- Foco en experiencia de clientes, a partir de la instrumentación de un NPS relacional que permita entender los puntos de dolor y oportunidades de mejora de este perfil de clientes en particular.

Como resultado de estas acciones y durante 2023, se ha crecido la base de clientes en un 25% (superando los 70.000 clientes RBB para Diciembre de 2023) mientras que nuestra cartera activa continúa expandiéndose por encima del crecimiento de la inflación.

Asimismo, **fuimos premiados por primera vez por Euromoney en la categoría 'Mejor Banco para PYMEs'** de Argentina y Latinoamérica.

Para 2024, nuestros principales ejes de trabajo serán los siguientes:

- **Continuar creciendo nuestra cartera de clientes y la principalidad de nuestra cartera existente**, a partir del desarrollo de soluciones oportunas y acordes a las necesidades de este segmento. Se espera crecer así nuestra participación de mercado dentro de este segmento.
- **Mejoras en nuestro modelo de atención**, que permitan atender y reducir los puntos de dolor de nuestros clientes y brindar asistencia especializada en herramientas de cash management.
- **Continuar con la digitalización de nuestros procesos**, principalmente a partir de mejoras continuas de nuestras plataformas de banca electrónica y asignación de líneas de crédito.

## Marketing

Consolidando nuestro posicionamiento global como el banco internacional líder, continuamos invirtiendo en el fortalecimiento de HSBC como marca y construyendo relevancia en el mercado local mediante campañas de comunicación, eventos y acciones de relacionamiento con clientes tanto en el segmento Empresas como en el segmento Individuos.

Con el objetivo de construir cercanía y relevancia, trabajamos en diversas acciones y proyectos.

- **Mujeres al Mundo**: continuamos reforzando esta propuesta que no para de crecer, y ya tiene alcance regional.

- La Inversión total en marketing, en Banca Minorista, fue de ARS 1.300 millones.
- Lanzamiento Campaña RBB **¿Por qué tenés una Pyme?** Consideró una importante inversión en medios siendo la única campaña con publicidad en TV, Gráfica (Vidrieras Sucursales) y Medios Digitales. Generando 125 ventas digitales y un aumento significativo del walk-in en sucursales.
- Se trabajó en el desarrollo y análisis de la estrategia de la **nueva campaña de Narrativa de Marca**, testeó de la audiencia y comienzo del desarrollo creativo.
- Desarrollo del relanzamiento de la **campaña Phishing - Cyber Seguridad** con un nuevo abordaje creativo
- Profundización en eventos y acciones para potenciar el relacionamiento con nuestros clientes, con especial foco en los segmentos Premier, RBB, Wealth y Payroll.
- Desarrollo y ejecución de las campañas de Verano e Invierno para los clientes Premier y Premier Black, generando awareness y engagement en nuestro target afluente
- Participamos un año más como **Title Sponsor del 130° Abierto de Polo HSBC**, considerado el Mejor Polo del Mundo, afianzando nuestra posición y relacionamiento con los clientes afluentes.
- **Mundo Epicúreo**: apostamos un año más a nuestro programa de alta gastronomía para que los clientes Premier continuaran disfrutando de esta propuesta que tanto valoran, y que incluye beneficios en reconocidos restaurantes, experiencias únicas de la mano de distinguidos chefs y propuestas en las principales plazas y centros turísticos, con fuerte apuesta en las temporadas de verano e invierno, a través de la presencia y beneficios en paradores y centros de esquí respectivamente.

## Digitalización

En 2023 llevamos adelante acciones para alentar a nuestros clientes a la registración en los canales digitales, comunicando las ventajas que éstos brindan ya que permiten operar en un entorno seguro y de forma ágil.

# Banca Mayorista

La Banca Mayorista (**Wholesale**, por su nombre en inglés) se encuentra conformado por las siguientes gerencias:

- Pequeñas y Medianas Empresas (Business Banking & MME),
- Banca Corporativa (Corporate Banking),
- Instituciones Financieras y Sector Público (FIG & Public Sector)
- Multinacionales y Subsidiarias Locales (ISB & Multinationals)

A su vez se divide en las siguientes gerencias de producto:

- Préstamos (LTM)
- Banca Transaccional (GPS)
- Comercio Exterior (GTRF)
- Deuda Corporativa (DCM)
- Areas de Soporte: Business Management, Riesgos y Marketing.

**La participación en el resultado antes de impuesto 2023 de Wholesale representó el 61% del total del banco, dado su excelente performance y foco en la estrategia, en un año muy desafiante debido al año electoral y a las cambiantes políticas monetarias.**

Con relación a las carteras comerciales, el ejercicio finalizado en diciembre 2023, y comparativamente al cierre del año anterior, Wholesale incrementó sus activos en un 80% (incluyendo moneda local y extranjera), destacándose los productos de Adelantos en pesos y dólares y Descubiertos en moneda local. Los préstamos y adelantos de Wholesale representan el 59% del total Banco y representa un market share de 3,8%. A su vez, los pasivos crecieron en un 141%, principalmente por las cuentas corrientes en pesos y dólares, en línea con la estrategia comercial, representando el 54% de HSBC Bank Argentina S.A. y 3,2% de market share.

Comenzamos a operar con nuevos clientes internacionales con subsidiarias en Argentina, incrementando por tercer año consecutivo los ingresos de este segmento, estando en el top 10 global de crecimiento. Y continuamos siendo uno de los principales bancos globales para los clientes

multinacionales, que día a día nos eligen y continúan ampliando sus operaciones con nosotros.

En cuanto a la actividad de Comercio Exterior, fue un año difícil debido a las restricciones para operar, evidenciando una caída en el mercado, comparado con el año 2022, de -19%. Nuestro market share total fue de 8,8% quedando número 5 en el ranking, en la misma posición que el año anterior.

## Premios y reconocimientos

Desde el punto de vista regulatorio continuamos cumplimentando los objetivos de Línea de Inversión Productiva, con foco en el segmento MiPymes apoyando a la pequeña y mediana empresa.

Cabe destacar que, durante el año 2023, obtuvimos el premio **Euromoney a la Excelencia 2023 como 'Mejor Banco para las pymes del país'** (Argentina's Best Bank for SME) **y también como 'Mejor Banco de Latinoamérica para las pymes'** (Latin America's best bank for SMEs). Esta distinción reconoce el gran foco y compromiso de la organización con las necesidades de las pequeñas y medianas empresas de este país. Resalta también su propuesta de valor integral y su acompañamiento para impulsar las actividades productivas de este sector tan relevante para la economía argentina.

Además, también fuimos premiados por la misma revista británica como **'Banco líder de Mercado y mejor servicio' de Comercio Exterior**, gracias al elevado nivel de desempeño de los equipos de Global Trade Receivable Finance (GTRF).

Durante el 2023 implementamos la encuesta NPS (Net Promoter Score, por su sigla en inglés) y obtuvimos excelentes resultados: NPS 51 quedando terceros a nivel global. Esta encuesta mide la satisfacción del cliente y calidad del servicio brindado.

## Digitalización

El Banco continúa enfocado en soluciones digitales para los clientes corporativos, a través de la plataforma de Online Banking para Empresas (OBE) y de la aplicación Mobile de la plataforma.

Se continúan incorporando funcionalidades para digitalizar tanto transacciones como procesos y trámites, mejorando la experiencia digital y fomentando la autogestión operativa de los clientes. También continuamos con el dispositivo digital de seguridad (Soft Token), mejorando la usabilidad y conservando los más altos estándares de seguridad para el uso de nuestras plataformas.

Además, durante el 2023 se implementó SIFNET, un nuevo sistema de Compra y Custodia de cheques. La implementación de dicho sistema nos permitió mejorar la experiencia de nuestros clientes (internos y externos), al mismo tiempo, dar solución a diferentes operaciones que hasta ahora estaban impedidas, como el descuento Echeq para particulares y sin recursos, entre otras nuevas funcionalidades.

Asimismo, continuamos trabajando en la implementación de nuevas herramientas que ayuden a digitalizar y simplificar nuestros procesos.

## Eventos

A lo largo del año se realizaron varios eventos de relacionamiento y networking con nuestros clientes, entre los principales, podemos destacar:

- Por sexto año consecutivo realizamos una nueva edición del **Premio Pyme HSBC La Nación** bajo el lema 'Reconocemos el presente, creamos el futuro'. Esta consolidada iniciativa es una muestra más de

nuestro apoyo a las pequeñas y medianas empresas del país, motores clave de la economía.

- Se llevaron a cabo diferentes eventos bajo la consigna **'Sabores y Negocios'** en diferentes ciudades del país. Esto fue una excelente oportunidad para conectarnos con nuestros clientes, compartiendo la mejor gastronomía y creando un espacio de networking que propició conversaciones valiosas.
- Se realizó un exclusivo evento **HSBC DisCONNECT** en la ciudad de Mendoza con algunos de nuestros clientes. Contamos con la participación de economistas destacados, quienes compartieron sus diferentes miradas de la Argentina en un año electoral.

## Perspectivas

Dentro del negocio Wholesale se mantendrá el foco en el desarrollo de la cartera de clientes, incrementando la oferta de préstamos y depósitos con equipos y estrategias orientadas a atender las complejidades y necesidades de cada segmento comercial, desde el desarrollo de una activa gestión comercial y de atención tanto a los clientes multinacionales como el soporte a los clientes Pymes locales. Además, seguiremos apoyando a nuestros clientes en su transición a operaciones sustentables colaborando con los objetivos globales de reducción de huella de carbono e incrementar la penetración en productos transaccionales, profundizando las relaciones con clientes.

Continuaremos enfocándonos en trabajar transversalmente con el resto de los segmentos ofreciendo un servicio integral y colaborando con el segmento de WPB, Seguros y MSS.

Desde el área de Comercio Exterior, acompañaremos a las empresas que desarrollen sus negocios internacionales ofreciendo una amplia gama de líneas de pre y post financiación de exportaciones y apertura de cartas de crédito de importación, a través de los especialistas del banco y la red de sucursales. También continuaremos desarrollando seminarios de actualización en normativa de Comercio Exterior para ayudar a nuestros clientes a operar eficientemente dentro del marco normativo existente. Cabe destacar que se continuaran las negociaciones y capacitaciones para seguir fortaleciendo el desarrollo de soluciones y alternativas sustentables.



# Banca Mercados y Tesorería

La Banca Mercados y Tesorería (**Markets and Securities Services -MSS-** por su nombre y sigla en inglés) se encuentra conformada por las siguientes áreas:

- Administración De Balance
- Trading de FX y Renta Fija,
- Ventas Corporativas e Institucionales
- Servicio de Custodia Institucional
- Operaciones de Tesorería y Mercados
- Business Management y Riesgos.

**Desde MSS durante 2023 continuamos nuestra contribución a la estrategia de HSBC en Argentina siendo un participante activo del Mercado Abierto Electrónico (MAE) operando divisas, bonos y distintos productos derivados. También participó en el mercado Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA) para productos de renta fija, y en el Mercado de Futuros de Rosario (Rofex) en operaciones de Futuros de Monedas**

## **Gestionando Riesgos en forma inteligente y con visión One Bank**

El equipo de Tesorería y Mercados trabajó en conjunto con otras áreas de negocios de la organización para ofrecerles soluciones financieras integrales a los clientes, siempre cumpliendo con los mayores estándares de calidad, gestionando de forma inteligente nuestros riesgos y en un marco de pleno cumplimiento del dinámico ambiente regulatorio y normativo en el que operamos.

## **Experiencia al Cliente y Digitalización**

Por el lado de la experiencia al cliente, continuamos con nuestro foco durante el año de seguir **profundizando nuestra propuesta digital para nuestros clientes.**

En ese sentido, durante 2023 promovimos para nuestros clientes Corporativos la posibilidad de operar divisas en tiempo real desde nuestra plataforma Online Banking Empresas, expandiendo el portafolio de productos disponibles en el canal electrónico. Esta funcionalidad en Online Banking Empresas se suma a las ya integradas como el envío de documentación de manera digital por el canal para operaciones de Tesorería y que esperamos sigan creciendo durante 2024.

Dentro de la Tesorería y Mercados, el área de Ventas y Distribución segmenta su llegada a nuestra cartera de clientes, atendiendo a empresas corporativas, Pymes e instituciones con ejecutivos especializados para cada uno de estos segmentos. Destacamos nuestra operatoria de cambios con exportadores de granos y aceites, grandes importadores y clientes del segmento Pymes

Puntualmente el Banco ha sido especialmente activo en los distintos programas de incentivo exportador promovidos por las autoridades nacionales. Además, durante 2023 mantuvimos nuestra activa posición en el segmento de clientes institucionales, tales como compañías de seguros y fondos comunes de inversión, proveyendo productos de renta fija y de administración de liquidez.

# Sustentabilidad

El propósito de Grupo HSBC es '**Abrir un mundo de oportunidades**', el cual está en consonancia con sus valores.

- ◆ **Valoramos las diferencias:** Abiertos a diferentes perspectivas
- ◆ **Asumimos responsabilidades:** Nos hacemos cargo y adoptamos una visión a largo plazo
- ◆ **Lo logramos:** Sin perder el ritmo y haciendo que las cosas sucedan
- ◆ **Triunfamos juntos:** Colaborando sin fronteras

## Enfoque

Fundamentados en representar diferentes ideas y culturas, ser sinónimo de transparencia y confiabilidad y, sobre todo, conectar a clientes, comunidades y colegas, Grupo HSBC aporta toda su experiencia y capacidad para brindar más y mejores posibilidades. Reune a las personas y las ideas con el capital necesario para que progresen, crezcan y alcancen todo su potencial.

El enfoque se moldea en base a su propósito y valores, así como por el anhelo de generar valor sostenible a largo plazo para todas las partes interesadas. Trabajan en colaboración y se esfuerzan por construir relaciones sólidas con todos sus grupos de interés, que incluyen a sus colaboradores, clientes, inversores, reguladores y las comunidades en las que opera, así como con el planeta que comparten, para llevar a cabo su estrategia.

## Transición hacia cero neto

Grupo HSBC estableció su ambición de convertirse en un banco cero emisiones netas en sus operaciones y cadena de suministro en 2030, y en su portafolio de inversión y financiamiento en 2050 o antes, en línea con los esfuerzos globales para limitar el calentamiento global a 1.5°C como establece el Acuerdo de París. La ambición de Grupo HSBC es proporcionar entre USD 750 mil millones y USD 1 billón de financiamiento e inversión al 2030 para apoyar la transición hacia una economía baja en carbono.

Grupo HSBC continuado tomando medidas para implementar su ambición climática. En enero de 2024 publicó el primer plan de transición global (NZTP). Es un hito importante en su camino hacia cero emisiones netas y proporciona una descripción general del enfoque y las

acciones que Grupo HSBC está tomando. Este plan ayudará a los colaboradores, clientes, inversionistas y otras partes interesadas de Grupo HSBC a comprender su visión a largo plazo, así como los desafíos, incertidumbres y dependencias que enfrenta, además de seguir de cerca su progreso en la transición y en las acciones futuras planificadas. Grupo HSBC continua revisando la implementación de políticas a medida que las lleva a la práctica, y su capacidad para operativizar dichas políticas sigue mejorando. Al identificar transacciones y clientes sujetos a su política energética y de eliminación progresiva del carbón térmico, Grupo HSBC adopta un enfoque basado en riesgos al informar sobre exposiciones relevantes, asegurándose de tomar medidas proporcionales al riesgo y la materialidad. Grupo HSBC colabora con pares y organismos industriales para movilizar el cambio sistémico necesario

para abordar el cambio climático, la preservación de la naturaleza y una transición justa.

## **Construyendo Inclusión y Resiliencia**

El enfoque social de Grupo HSBC se centra en fomentar la inclusión y cultivar la resiliencia entre sus colaboradores, clientes y las comunidades en las que opera.

Grupo HSBC está trabajando en la construcción de una fuerza laboral que refleje la diversidad de las comunidades en las que opera, estableciendo objetivos y programas para garantizar una contratación equitativa e inclusiva y para apoyar el avance justo de grupos subrepresentados. Asimismo, se esfuerzan por crear una experiencia bancaria accesible e inclusiva para todos sus clientes, eliminando barreras innecesarias para acceder al financiamiento que necesitan.

Grupo HSBC reconoce que la resiliencia de sus colaboradores es fundamental para su éxito, por lo tanto, proporciona una amplia gama de recursos para apoyar su bienestar mental, físico y financiero, así como capacitación y desarrollo profesional para que tengan las habilidades necesarias para crecer profesionalmente. Del mismo modo, respaldan la resiliencia de sus clientes a través de productos, servicios y educación que fortalecen sus habilidades financieras para que puedan gestionar sus recursos de manera efectiva.

## **Actuando de Manera Responsable**

El enfoque de gobernanza de Grupo HSBC se centra en la responsabilidad y aborda temas como los derechos humanos, la conducta y la integridad de los datos. Las políticas y procedimientos son una guía para dar buenos resultados a los clientes. La experiencia del cliente es fundamental en la estrategia. Grupo HSBC continúa avanzando en la integración de principios ASG (Ambiental, Social y Gobernanza) en toda la organización, lo que incluye la consideración de riesgos climáticos en el marco de gestión de riesgos, la capacitación del personal, la inclusión de objetivos

climáticos en los scorecards ejecutivos y en la interacción con clientes y proveedores.

Grupo HSBC reconoce su responsabilidad crucial en respaldar la transición hacia una economía global de cero emisiones netas. Como una organización global con presencia en regiones y sectores que requieren cambios significativos, esta en una posición óptima para facilitar la transición de la industria y fomentar la nueva economía hacia el cero neto.

Las políticas de riesgo de sostenibilidad de Grupo HSBC son fundamentales para establecer su apetito con respecto a las actividades de financiamiento y asesoría en sectores específicos. Sirven como instrumentos clave para cumplir con la ambición de ser un banco cero emisiones netas y para gestionar los riesgos relacionados con la sostenibilidad. Las políticas de riesgo de sostenibilidad de HSBC comprenden las principales políticas alineadas con cero neto (política de energía y de eliminación gradual del carbón térmico) y políticas más amplias de riesgo de sostenibilidad que cubren: productos agrícolas, productos químicos, silvicultura, minería y metales, y sitios de Patrimonio Mundial y humedales designados por Ramsar. También aplicamos los Principios del Ecuador al financiar proyectos relevantes.

El objetivo principal de las políticas de riesgo de sostenibilidad es mitigar los impactos negativos de sectores específicos en las personas y el medio ambiente. Al mismo tiempo, respaldan la ambición de transición hacia la cero emisiones netas. El enfoque que utilizan implica interactuar con los clientes sobre sus planes de transición, lo cual es crucial para su enfoque de políticas de cero neto. Buscan proporcionar señales claras a sus clientes sobre cómo evoluciona su postura y las expectativas con respecto a diversas actividades, así como sus planes futuros.

Grupo HSBC continúa revisando y mejorando la implementación de políticas en la práctica y como mejorar su operacionalización.

# Finanzas Sostenibles

HSBC Bank Argentina S.A. trabaja de la mano con sus clientes, acercándoles soluciones financieras de clase mundial, asesoría especializada y una amplia red internacional de colaboradores comprometidos en acompañarlos en cada etapa de su transición hacia un futuro sostenible bajo en emisiones.

**Buscamos ser un actor clave para lograr un ecosistema de negocios que alcance cero emisiones netas, desarrollando una propuesta de valor que contribuya a un futuro sostenible, no sólo nos impulsa la rentabilidad en los negocios.**

## Productos y servicios

Durante el año 2023, la Entidad acompañó con productos financieros verdes a empresas bajo la forma de préstamos, leasing y productos de comercio exterior.

Desde un inicio, el desarrollo de productos de financiamiento y comercio exterior verdes fueron el pilar fundamental desde el que impulsamos el crecimiento de las Finanzas Sostenibles, bajo los estándares de la Loan Market Association (LMA), que garantizan procesos sólidos de selección y seguimiento de proyectos. Tal es así que los Préstamos Verdes, Leasing Verdes y los productos de Comercio Exterior Verdes.

## Mujeres al Mundo (MAM)

Nuestra misión de liderazgo en sostenibilidad se refleja también en el desarrollo continuo de nuestro programa Mujeres al Mundo, una propuesta de valor con perspectiva de género, que tiene como objetivo acompañar e impulsar el rol de las mujeres en el mundo de los negocios y contribuir a acelerar su plena participación en la economía, combinando lo mejor de nuestros servicios financieros, conectividad internacional y trato personal, con una oferta dinámica de capacitación, networking y mentoring.

Actualmente apoyamos a emprendedoras, ejecutivas y líderes de empresas que forman parte de Mujeres al Mundo, y esta innovadora propuesta ha trascendido fronteras, expandiéndose a Uruguay y México, convirtiendo a nuestra región en un referente por su enfoque inclusivo y transformador, que promueve la equidad de género y contribuye al crecimiento económico y social de las comunidades en las que operamos.

# Nuestra huella de carbono

Grupo HSBC tiene como objetivo general convertirse en cero neto en sus operaciones y cadena de suministro en 2030.

**En HSBC Bank Argentina S.A. hemos avanzado con la instalación de paneles solares en el techo de las sucursales reduciendo nuestro consumo de energía convencional y continuamos con la instalación de luminarias led, control de iluminación, renovación de equipos de aire acondicionado, acciones que también contribuyen a la disminución de consumo de energía.**

La Entidad promueve el consumo responsable de los recursos naturales, a través de la gestión de Agua, Residuos y Papel.

## Gestión en edificios centrales

En los edificios Bouchard Plaza y Torre Florida se encuentra vigente un sistema de separación de residuos según su origen, en categorías residuos generales,

reciclables (papel, plásticos y otros) y compostables. Los edificios poseen composteras, disminuyendo así la cantidad de residuos húmedos.

Obtuvimos el Sello Verde en nuestro edificio Bouchard, Sello Verde es un certificado de reconocimiento, emitido por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, para destacar a establecimientos de la ciudad que realizan buenas prácticas relativas a la gestión de residuos y consumo responsable.

Adicionalmente continuamos separando residuos según su origen en nuestras sucursales de AMBA y Rosario, y de ese modo disminuimos la generación de basura en nuestra red de sucursal y poder entregar los materiales reciclables.

## Consumo responsable

Redujimos el uso del papel en todas nuestras operaciones, a través de iniciativas digitales que impactan el alta del cliente.

# Apoyo a comunidades y programas climáticos

Tenemos la convicción de contribuir al crecimiento sostenible de las comunidades en las que operamos y transformar positivamente a la sociedad invirtiendo en programas sociales y ambientales innovadores.

**Contamos con una robusta estrategia de inversión a la comunidad en la cual realizamos alianzas con fundaciones expertas, principalmente en medio ambiente y en educación. Trabajamos con una amplia gama de programas que impactan de manera positiva a nuestros grupos de interés y nos dan la oportunidad de conectarnos aún más con las comunidades donde tenemos presencia.**

## Medio ambiente

En 2023 continuamos fortaleciendo nuestro trabajo con aliados locales como la Fundación Vida Silvestre Argentina en acciones conjuntas de conservación, reforestación, reciclado y separación de residuos.

Por segundo año consecutivo hemos trabajado junto con Club de Roma en programas que buscan equidad ambiental reforestando diversas zonas del país con especies nativas.

## Educación y empleabilidad

Continuamos apoyando a Junior Achievement en sus programas integrales orientados a fortalecer las habilidades de los jóvenes y su educación financiera con el propósito de fortalecer sus habilidades y potenciar su empleabilidad.

Junto a Unicef en el desarrollo de las Escuelas Secundarias mediadas por Tecnologías que están

conformadas por una sede central, localizada en la capital de Tucumán, en donde se se comparten clases del nivel secundario a distintas aulas ubicadas en áreas rurales aisladas, a través de una plataforma educativa.

Creamos una nueva alianza con Mediapila, a través de la capacitación en costura y programación a mujeres en situación de vulnerabilidad, promoviendo su inserción laboral e independencia económica.

## Social

En el plano social trabajamos con Techo Argentina en programas que buscan acompañar comunidades vulnerables en la mejora de su calidad de vida construyendo cinco viviendas en conjunto con voluntarios del Banco.

Se reacondicionaron los sistemas de recolección de agua de lluvia en tres colegios de Chaco, llevando agua potable para los niños y sus familias. A su vez que se dictaron cursos de cuidado del agua para toda la comunidad.

## Voluntariado y otras actividades

Cabe destacar que todos los programas mencionados cuentan con el apoyo de un gran número de voluntarios de todas las áreas, tanto en actividades de campo (forestaciones, limpieza de costas urbanas) como charlas inspiracionales a jóvenes (elección de carreras, finanzas personales).

Adicionalmente a la inversión comunitaria, realizamos donaciones de nuestro mobiliario de sucursales que son remodeladas o bien finalizan su operación.

# Nuestras personas

El aporte de nuestro talento en HSBC Bank Argentina S.A. marca la diferencia, abriendo día a día un mundo de posibilidades que nos permite brindar un servicio de excelencia, potenciando el crecimiento tanto organizacional como personal.

Con esta convicción buscamos formar, desarrollar, y potenciar al máximo las capacidades de toda nuestra comunidad HSBC, para alcanzar el éxito del negocio dentro de un ambiente laboral de respeto, bienestar, diversidad e inclusión.

Hemos desarrollado nuestra nueva identidad organizacional que nos Inspira como marca global. Pertenecer a HSBC es mucho más que formar parte de una organización, significa integrar una comunidad donde miles de personas en todo el mundo comparten valores y propósitos que les da identidad profesional y humana a lo que hacen, contribuyendo al desarrollo de un negocio y también a su realización personal.

## Para hacer de HSBC mucho más que un trabajo definimos tres pilares



**in** HSBC | **Inspiramos**  
Conexión + Valores

**in** HSBC | **Integramos**  
Bienestar + Flexibilidad

**in** HSBC | **Incentivamos**  
Aprendizaje + Desarrollo

### Inspiramos: Nuestra Cultura, Propósito y Valores compartidos

Una **cultura común y compartida** que muestra nuestros valores globales: 'Valoramos las diferencias', 'avanzamos juntos', 'tomamos la responsabilidad' y 'hacemos que las cosas sucedan'.

**Canales de comunicación** y expresión transparentes con plataformas específicas, que abarcan toda la temática de nuestra gente: Foros, (por ejemplo, Reunión de líderes trimestral, People Forum mensual, Townhalls al inicio y cierre de año, Roadshow de comité ejecutivo

por toda la red de sucursales). Encuentros bidireccionales con la agenda establecida por los colegas, (ej:Exchange). Plataforma para escalamiento de temas (ej:confidential). Sistema de HR connect donde los colegas se conectan con el sector para procesos o dudas en general y tiene un nivel de NPS de 80%.

**Reconocimiento a la trayectoria:** valoramos el compromiso de nuestros colegas reconociendo su trayectoria en la organización (mediante un evento para quienes cumplen 25 y 35 años de antigüedad).

**Nuestra multiculturalidad como compañía global,** con la posibilidad de postularse a roles internacionales

de todos los países del mundo a través de nuestra plataforma de empleos (Global Job Opportunities).

El **compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión** ocupa una parte importante de nuestra agenda para atraer, desarrollar y retener a las mejores personas y creando un entorno inclusivo, libre de prejuicios y discriminación. Hemos tenido un incremento sostenido del porcentaje de mujeres en posiciones jerárquicas en el banco desde el año 2016 (20%) al 2023 (36.1%; estando a la vanguardia del mercado financiero y no financiero en Argentina). Además, continuamos con acciones de concientización a través de programas de difusión y entrenamiento como por ejemplo 'Sesgos inconscientes' por el cual pasó toda la población de HSBC Bank Argentina S.A. Otro ejemplo es el entrenamiento orientado a toda la población que tiene gente a cargo y contrata personal, quienes han pasado por el curso 'Haciendo lo correcto'. También contamos con protocolos para la detección y tratamiento de situaciones de violencia.

Los grupos de afinidad, llamados en Argentina **Grupos Multi**, fueron implementados en nuestro país en el año 2012 y luego en el resto de la región de Latinoamérica. Estos grupos tienen como objetivo acompañar la estrategia de Diversidad, Equidad e Inclusión de la compañía, asegurando que la misma llega a toda la población.

**Integramos: Como parte de nuestra propuesta de valor, impulsamos la integración de nuestro bienestar personal y profesional a través de iniciativas que promueven la salud física, mental y el bienestar financiero.**

## La salud física

Planes de salud diferenciales para todos los colaboradores. Cubre un amplio espectro de costos médicos, como tratamientos ambulatorios y no ambulatorios, salud mental, cuidados intensivos, maternidad, etc. Con opciones de prestadores para todos los colegas de la organización.

A partir del 2023 los colegas de todo el país pueden elegir entre los 2 mejores prestadores de salud del país.

**Campaña de Vacunación**, Antigripal, hepatitis, neumonía, tétanos, sarampión para todos los colaboradores y su grupo familiar cercano, quienes pueden vacunarse en vacunatorios y en farmacias sugeridas o en nuestros edificios centrales de HSBC. Durante 2023 se vacunaron 1.068 colaboradores/as.

**Chequeos anuales:** chequeo médico preventivo, en el marco del mes dedicado a la salud.

## La Salud Mental

Plataforma gratuita para todos los colegas HSBC con cientos de meditaciones para el estrés, ansiedad, concentración y mucho más (Headspace). Llevamos adelante charlas para toda la población para la concientización de la temática.

**Pausa Activas:** Encuentros online para desarrollar durante la jornada laboral enfocados en activar la respiración, la circulación sanguínea y la energía corporal.

**Programa de Asistencia a Empleados**, un servicio de orientación a través de la cual los colaboradores reciben asesoramiento psicológico, legal, soporte en la planificación financiera, discapacidad, cuidado de adultos mayores, de niños/as y adolescentes, consultoría de salud y bienestar 'Wellness Coaching', que integra apoyo y orientación sobre varios temas relacionados con el bienestar y el logro de hábitos saludables, como nutrición, vida sedentaria, cesación tabáquica y manejo del estrés. Además, también cuenta con asesoramiento turístico y apoyo y orientación sobre varios temas relacionados con apoyo a familiares y con atención veterinaria telefónica las 24 horas.

**GYMPASS:** programas en gimnasios y entrenamiento online con Megatlon.

## El bienestar financiero

Contamos con valiosos beneficios como:

- ◆ Reintegros por guardería y jardín de infantes.
- ◆ Obsequios por matrimonio y nacimiento.
- ◆ Seguros de sepelio, vida, auto y hogar a precios preferenciales.
- ◆ Plan de pensiones.
- ◆ Ferias en los edificios para alimentos, cuidado personal, servicio de óptica, y tecnología.

- ◆ Descuentos especiales en una amplia categoría de productos y servicios del mercado.
- ◆ Gimnasios en ambos edificios centrales.
- ◆ Todas las personas que trabajan en la organización con hijas/os en edad escolar mediante una plataforma pueden canjear por puntos los útiles escolares para comenzar el año.

## Balance de vida

**Conciliación de la vida personal y laboral**, mediante algunas herramientas de flexibilidad como los viernes flex, períodos sabáticos, y modelo híbrido para equipos centrales con la asistencia de herramientas para el trabajo remoto. Para este esquema híbrido, renovamos nuestros edificios corporativos con espacios de trabajo colaborativos en la presencialidad y brindamos un kit de equipamiento para el trabajo remoto.

**HSBCitos:** durante todo el mes de julio concretamos un programa de actividades infantiles con el propósito de ofrecer las familias, la posibilidad de disfrutar de las vacaciones de invierno con sus hijas/os. Por ejemplo, para AMBA se entregaron tickets para que colaboradores/as e hijos/as puedan disfrutar del espectáculo Disney On Ice. En el interior del país se realizaron eventos en cada una de las plazas, organizados por la misma sucursal.

Licencia por nacimiento o adopción extendida para padres o cuidadores secundarios por 30 días corridos.

Reducción del horario para madres hasta los 2 años de nacimiento.

Lactarios en oficinas.

Charlas de acompañamiento en estas etapas.

**Licencia por nacimiento por vientre subrogado**, que se sumó a las licencias por maternidad y adopción con el objetivo de seguir acompañando a quienes trabajan en nuestra organización y a sus familias, en los momentos más importantes de su vida.

## Incentivamos una cultura de Aprendizaje constante, desarrollo y alta performance

**Plataformas y Programas de Aprendizaje** dirigidos a los distintos niveles de la organización, con contenidos de primer nivel y actualización permanente, (degreeed, HSBC University). Nuestra oferta se abre a todas las

especializaciones del banco, donde cada colega puede armar su camino de aprendizaje personalizado, de acuerdo con sus necesidades y a su propio estilo de aprendizaje.

**Programas específicos de Upskilling y Reskilling** adecuados a la necesidad y evolución de los distintos negocios y certificaciones en roles comerciales.

Se dieron más de 43.800 horas de entrenamiento durante 2023 para 3.255 colegas.

Más de 10.500 horas fueron destinadas a entrenamientos basados en el rol. Como por ejemplo, certificaciones de roles comerciales y certificaciones premier.

Más 9.600 horas corresponden a entrenamientos mandatorios globales y locales.

Nuestro liderazgo es clave para el éxito del negocio y hemos implementado un nuevo programa interno focalizado en liderar con propósito, descubrir el talento, impulsar el desempeño, del cual se dieron más de 7.100 horas de entrenamiento.

**Identificación y mapeo de Talentos**, con planes de sucesión actualizados y soporte de una plataforma para el armado y seguimiento de los planes de desarrollo individual.

Marketplace: una plataforma que conecta a las personas con proyectos en función de sus habilidades, experiencias y ambiciones, utilizando Inteligencia artificial (IA).

Programa de Talento de 9 meses de duración, llamado 'uGrow' en el que participaron más de 110 mandos medios el último año.

Ofrecemos programas para formación en idioma inglés de manera virtual a través de la plataforma Rosetta Stone. También con Workshops sobre temáticas específicas.

Siguiendo la evolución tecnológica, hemos desarrollado un programa de embajadores de IA, con el propósito de compartir conocimiento de especialistas a través de plataformas y entrenar a otros en la organización. De esta forma buscamos promover una cultura de innovación y aprendizaje alrededor de IA, impulsar la adopción e integración de IA en las diferentes áreas.

Sistema de coaching y mentoring globales donde cada colega puede elegir un mentor del propio país o de otro

país, de acuerdo con la necesidad de su plan de desarrollo.

Promoción de las búsquedas internas por nuestra plataforma de job posting (con más de 400 postings durante todo el año) que ha hecho que más del 50% de las búsquedas se completaran con candidatos internos.

Por ser una organización global también ofrecemos diferentes programas para el desarrollo de una carrera internacional a través del Global Job Opportunity, donde cada colega puede presentarse a búsquedas internacionales en cualquier país con presencia en HSBC, así como también vienen a nuestro país integrantes del

Grupo HSBC de otros países, favoreciendo nuevamente la multiculturalidad e integración global.

Programa global de Graduados, destinado a la atracción del talento de jóvenes profesionales con el objetivo de completar una experiencia de formación de 18 meses, con períodos de 3 a 6 meses de rotación local e internacional, para desarrollar una visión integral del negocio en áreas como riesgos, operaciones, producto y áreas comerciales.

Programa de reconocimiento interno entre colegas de cualquier parte del mundo articulado con los valores de HSBC para fomentar la cultura de reconocimiento.

# Premios y reconocimientos

The Banker, la publicación económico-financiera del diario británico Financial Times nos distinguió por primera vez.



Nuestra organización fue elegida como el mejor banco del país por su sólida performance financiera, por mejorar la experiencia de los clientes a través de la digitalización de sus servicios, productos y procesos, y por nuestro compromiso de acompañar la actividad productiva y la conexión internacional de las pequeñas y medianas empresas del país. Además, nos destacaron por el compromiso con el medio ambiente, por las iniciativas para reducir la huella de carbono de nuestra operación local y por impulsar la transición de nuestros clientes hacia modelos de negocios sustentables.

Además, resaltaron la importancia de nuestro programa 'Mujeres al Mundo', que busca empoderar a las mujeres dentro de nuestros pilares estratégicos: servicios financieros, entrenamiento y mentoreo, networking, y conectividad internacional.

The Banker otorga estos premios desde 1926 ya que los bancos juegan un papel crucial en el desarrollo de nuevos mercados y negocio de los clientes. Por eso, ponderan cómo se enfrentan a esos desafíos y qué iniciativas toman para ayudar a la gente. Los bancos son juzgados según sus habilidades de brindar una sólida performance financiera y de convertir los desafíos en oportunidades dentro de un ambiente de negocios. Además, hacen foco en las iniciativas sobre el medio ambiente, el impacto social y la gobernanza para definir los ganadores. La sustentabilidad no es algo que consideren 'bueno de tener', sino vital para el éxito futuro de cada una de las entidades financieras.



La publicación financiera Euromoney nos distinguió como Líderes de mercado tanto como Mejor servicio en Comercio Exterior y mejor banco para las PyMEs

La publicación financiera Euromoney, que posee su sede en Londres y es un gran referente sobre información de banca y finanzas internacionales, nos reconoció como Líder del mercado y Mejor servicio en comercio exterior.

Nuestro desempeño como organización fue destacado en la Encuesta de Comercio Exterior Euromoney 2023, en la cual se evaluaron las respuestas de clientes sobre cuáles son los bancos que más utilizan y prefieren para operaciones de comercio exterior.

Adicionalmente HSBC Bank Argentina S.A. fue reconocido por primera vez como 'Mejor Banco para las PYMES de Argentina'.

Esta distinción la obtuvo nuestra organización como resultado de la estrategia de crecimiento liderada por el negocio en el segmento de las pequeñas y medianas empresas. Las PYMES cumplen un rol crucial en la economía argentina, produciendo alrededor del 45% del PBI y creando cerca del 70% de los empleos. Además, enfrentan importantes desafíos operacionales y financieros, en un contexto de alta volatilidad económica.

Euromoney reconoció que el crecimiento no es solo dirigido por las ganancias, sino que HSBC construyó servicios digitales, aumentó su capacidad consultora sobre temas financieros sustentables y la agilidad de las líneas de crédito, incluso enfatizando en apoyar la inclusión financiera. Todo esto, entre otras cosas, hace que nuestra organización sea merecedora de tal premio.

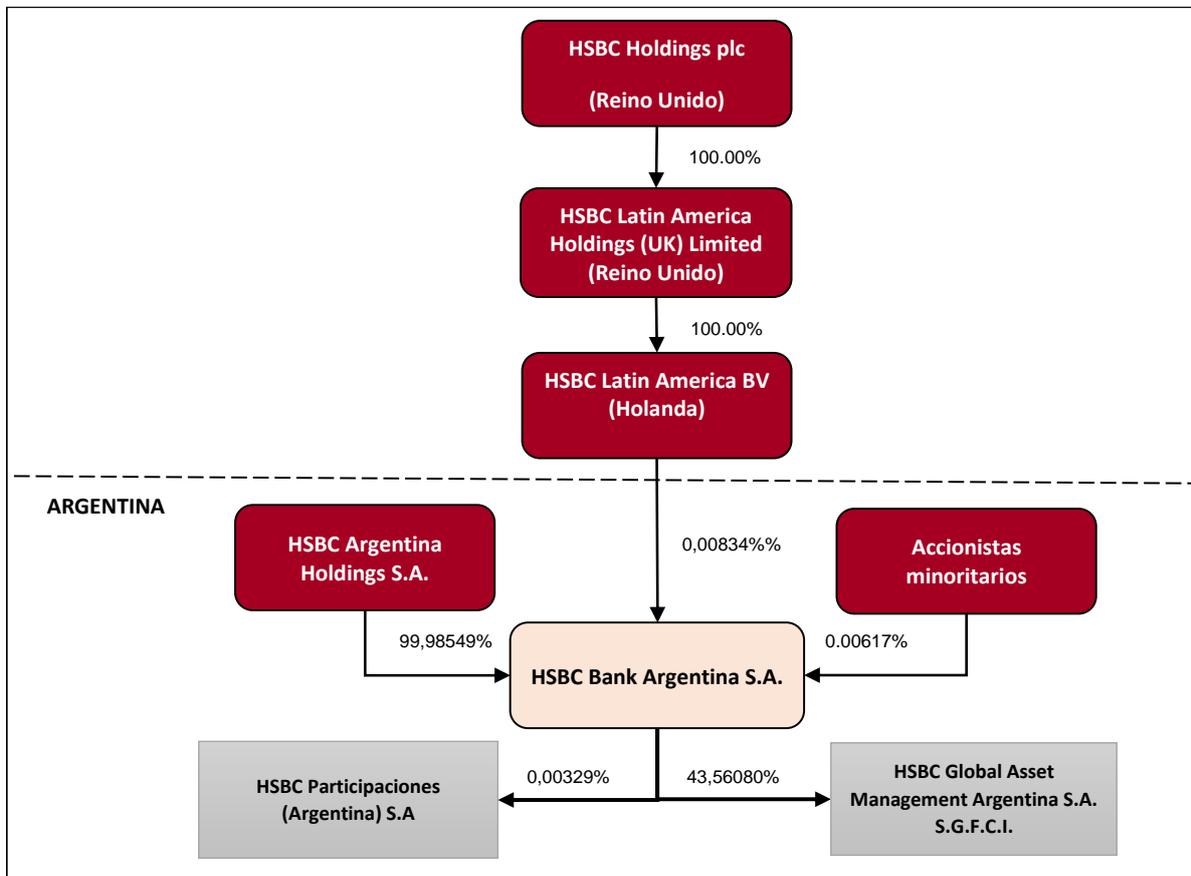
## Obtuvimos un sello verde para Torre Bouchard por nuestro compromiso con la sustentabilidad



Otorgado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires por tener, entre otras cosas, una gestión responsable de los residuos en el edificio de Bouchard Plaza. Esta certificación garantiza que tenemos una gestión ambientalmente responsable de residuos y buenas prácticas en la gestión de residuos secos, un aspecto que refleja nuestra eficacia en esta temática.

# Estructura y organización de la sociedad

## Porcentaje sobre capital social 2023



## HSBC Bank Argentina S.A., Sociedades Controlantes, Controladas y Vinculadas

- ◆ Sociedad controlante:
  - Directamente por HSBC Argentina Holdings S.A.
  - Indirectamente por HSBC Latin América B.V.
- ◆ Sociedad controlada - controla de forma director en el capital accionario:
  - HSBC Global Asset Management Argentina S.A. S.G.F.C.I.
  - HSBC Participaciones (Argentina) S.A.
- ◆ Sociedad Vinculada - En sentido Amplio:
  - HSBC Global Asset Management Argentina S.A. S.G.F.C.I.
  - HSBC Participaciones (Argentina) S.A.

- HSBC Seguros de Vida (Argentina) S.A.
- HSBC Seguros de Retiro (Argentina) S.A.

## Capital social

El capital social suscrito, integrado e inscripto de HSBC Bank Argentina S.A. asciende a ARS 1.244.125.589 y está dividido en dos (2) clases de acciones, Acciones Clase "A" y Acciones Clase "B", cada una de ellas con un valor nominal de ARS 1, de las cuales 852.117.003 acciones son Clase "A" y 392.008.586 acciones son Clase "B". Cada Acción Clase "A" da derecho a un voto, y cada Acción Clase "B" da derecho a cinco votos. Las Acciones Clase "B" pueden convertirse en Acciones Clase "A" de conformidad con el artículo 7 del Estatuto Social.

Accionista	Acciones Clase "A" <sup>(1)</sup>	Acciones Clase "B" <sup>(1)</sup>	Total	Porcentaje de Capital
HSBC Argentina Holdings S.A.	851.936.531	392.008.586	1.243.945.117	99,98549%
HSBC Latin America BV	103.739	-	103.739	0,00834%
Otros <sup>(2)</sup>	76.733	-	76.733	0,00617%
<b>TOTAL</b>	<b>852.117.003</b>	<b>392.008.586</b>	<b>1.244.125.589</b>	<b>100,00000%</b>

(1) Cada una de las Acciones Clase "A" otorga derecho a un voto y las Acciones Clase "B" otorgan derecho a 5 votos cada una.

(2) Inversores minoristas resultantes de la adquisición de Banco Popular Argentino S.A. en 1996.

# El Directorio

La Administración del Banco está a cargo del Directorio. Las decisiones importantes y la dirección general de la estrategia comercial del Banco requieren la aprobación del Directorio.

<b>Cargo</b>	<b>Nombre y Apellido</b>
Presidente	Juan Martín Parma
Vicepresidente	Gonzalo Javier Fernández Covaro
Directores Titulares	Fernando Andres Lapajne María Gabriela Macagni <sup>2</sup> María Gabriela Saavedra <sup>3</sup>
Directores Suplentes	Martín Eduardo Peusner Natacha Moro

## Nombramiento

Los miembros del Directorio, Titulares y Suplentes son designados por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas y duran en su cargo por un ejercicio y pueden ser reelectos.

## Reuniones

Las reuniones de Directorio se celebran de manera mensual y cada vez que el Presidente del Directorio o cualquier Director así lo solicite.

## Quórum

La mayoría absoluta de los miembros del Directorio constituyen quórum suficiente y las reuniones deben adoptarse por mayoría de los Directores presentes, En caso de empate, el Presidente del Directorio tiene derecho a emitir un voto decisivo.

## Evaluación de la Gestión

La Asamblea de Accionistas evaluará de manera anual la gestión de los miembros del Directorio y aprobará sus honorarios.

## Domicilio

La mayoría de los Directores deben ser residentes de Argentina.

## Composición

El Directorio está compuesto por un número no menor a tres (3) ni mayor a siete (7) miembros titulares y el mismo o menor número de directores suplentes.

<sup>2</sup> Directora independiente.

<sup>3</sup> Directora independiente.

## Carácter de Independiente

Las Directoras Titulares, Sras. Maria Gabriela Macagni y María Gabriela Saavedra revisten la condición de independientes, conforme las pautas definidas en el artículo 11 del Capítulo III del Título II de las Normas CNV (N.T. 2013 y sus modificaciones) y la Comunicación "A"

5201 - Sección 2.2, sus modificaciones y complementarias del BCRA. Los demás Directores revisten la condición de no independiente conforme los criterios de independencia definitivos en el artículo 11 del Capítulo III del Título II de las Normas CNV (N.T. 2013 y sus modificaciones).



En línea con lo previsto en la Comunicación "A" 7100 del BCRA, al cierre del ejercicio económico el Directorio se encontraba integrado por 7 miembros, de los cuales 3 son mujeres, considerando titulares y suplentes.

## Remuneración del Directorio

La remuneración de los Directores está regulada por la Ley General de Sociedades N° 19.550 y por la Comisión Nacional de Valores (CNV). De conformidad con las reglamentaciones de la CNV, que se aplican a todas las sociedades que hacen oferta pública, el total de honorarios y toda otra remuneración pagada al Directorio debe tomar en cuenta las responsabilidades asumidas por los miembros del Directorio, el tiempo dedicado por dichos miembros al Banco y su competencia profesional.

La Ley General de Sociedades y las reglamentaciones de la CNV exigen que en cualquier ejercicio si no se distribuyen dividendos a los accionistas, la Remuneración Total del Directorio no debe exceder el 5% del total de la utilidad computable, conforme dicho término se define en la normativa de la CNV. Según la fórmula reglamentada por la CNV, el máximo de la Remuneración Total del Directorio es del 25% de la utilidad computable, que exigiría una distribución del 75% de la misma a los accionistas en la forma de dividendos. No obstante, la Ley de General Sociedades establece que la Remuneración Total del Directorio podrá exceder el porcentaje máximo de las Ganancias Realizadas y Líquidas establecida por la fórmula cuando el retorno para el Banco del patrimonio

neto sea inexistente o menor que el retorno normal del patrimonio neto, siempre que los miembros del Directorio desempeñen tareas técnicas o administrativas para el Banco y dicha propuesta se describa en detalle en la convocatoria de la asamblea ordinaria y sea aprobada por la mayoría de los accionistas del Banco en dicha asamblea. El Estatuto Social del Banco no establece un nivel mínimo de remuneración total de los directores sobre la base de las Ganancias Realizadas y Líquidas. Para el ejercicio económico iniciado 1 de enero de 2022 y finalizado el 31 de diciembre de 2023, se informa que los Directores No Ejecutivos no Independientes cobran remuneraciones pagadas por el Banco por todo concepto y que los Directores No Ejecutivos Independientes cobran honorarios por su labor en el Banco.

Atento que el monto total de la remuneración abonada en concepto de honorarios a los Directores no excede el 5% de la utilidad computable sin distribución de dividendos, dichos honorarios no requieren ser tratados de conformidad con lo establecido en el Artículo 5°, Capítulo III, Sección I del Título II de las Normas de CNV (N.T. 2013).

## **Planes de Compensación con acciones para empleados**

Es un programa a nivel mundial del Grupo HSBC que consiste en la entrega de acciones de HSBC Holdings plc. En favor de los funcionarios de mayor jerarquía, el cual premia el cumplimiento de objetivos específicos con énfasis en la excelencia.

Los funcionarios reciben acciones conforme su desempeño, sujeto a la condición de permanencia en el Grupo por un período mínimo de acuerdo con lo estipulado en dicho programa, lo cual refuerza el sentido de compromiso y pertenencia, al mismo tiempo que la retención de nuestros más altos y valiosos funcionarios.

# La Comisión Fiscalizadora

El Banco cuenta con una Comisión Fiscalizadora integrada por tres síndicos titulares y tres síndicos suplentes, actuando estos últimos en caso de ausencia temporaria o permanente de un síndico titular. Los síndicos son elegidos por los accionistas en la Asamblea Anual Ordinaria por un mandato de un año. Los síndicos asisten a todas las asambleas de accionistas y reuniones de Directorio.

Los síndicos son responsables, entre otras cosas de la preparación de un informe para los accionistas en el que se analicen los estados contables de la sociedad para cada ejercicio, sin perjuicio de la función de los auditores externos del Banco. Los síndicos están obligados a suministrar información vinculada con el Banco a los accionistas que posean por lo menos el 2% del capital social.

De conformidad con la Ley General de Sociedades, los Síndicos no pueden ser empleados del Banco ni estar asociados con el Banco.

<b>Cargo</b>	<b>Nombre y Apellido</b>	<b>Año primera designación</b>
Síndicos Titulares	Carlos Marcelo Villegas	2005
	Mariana Guzián	2021
	Juan Antonio Nicholson (h)	2005
Síndicos Suplentes	Emiliano Roque Silva	2015
	Juan Carlos Etchebehere	2005
	María Fraguas	2005

# Estructura Organizativa

El Banco cuenta con 9 comités en los que se apoya el Directorio, cuyas responsabilidades, mandatos, composición, reuniones y procedimientos de trabajo se encuentran enunciados en los Términos y Referencias de cada uno de ellos.

## Los Comités son:

- ◆ Comité de Alta Gerencia
- ◆ Comité de Auditoría
- ◆ Comité de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
- ◆ Reunión de Administración de Riesgos
- ◆ Comité de Gobierno de Tecnología y Seguridad de la Información
- ◆ Comité de Prueba de Estrés
- ◆ Comité de Valuación de Productos de la Tesorería
- ◆ Comité de Experiencia del Cliente
- ◆ Comité de Activos y Pasivos.

# Código de Gobierno Societario<sup>4</sup>

El Directorio de la Sociedad aprobó el 03 de enero de 2024 el Código de Gobierno Societario de HSBC Bank Argentina S.A. dentro del marco de la Comunicación "A" 5201 y sus modificaciones.

El Código de Gobierno Societario es una declaración sobre las buenas prácticas en materia de gobierno societario que se aplican a fin de organizar, dirigir y administrar el Banco en forma eficiente y como una política integral para gestionar los riesgos.

El objetivo primordial es asegurar el compromiso del Banco con las buenas prácticas de gobierno corporativo mediante el desarrollo y la promoción de:

- ◆ Una gestión ética, responsable y basada en valores;
- ◆ Un Directorio eficaz, órganos ejecutivos y de supervisión que actúan en el mejor interés del Banco, sus accionistas y demás grupos de interés;
- ◆ La definición de los riesgos a ser asumidos, así como un sistema eficaz de gestión de riesgos y control interno;
- ◆ La protección de los intereses de los depositantes, y
- ◆ La divulgación adecuada y transparente de información a los reguladores y al mercado general.

<sup>4</sup> El Reporte del Código de Gobierno Societario, como parte integrante de la Memoria, se anexa por separado a la presente.

