

MEMORIA

Correspondiente al ejercicio económico iniciado el
1 de Enero de 2022 y finalizado el **31 de Diciembre de 2022**

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento de disposiciones legales y estatutarias, el Directorio somete a la consideración de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas el Estado de Situación Patrimonial, los Estados de Resultados, de Evolución del Patrimonio Neto y de Flujo de Efectivo y sus Equivalentes, Notas y Anexos que integran los estados contables de Banco Industrial S.A., que se presentan como información complementaria, el Proyecto de Distribución de Utilidades y el Informe de la Comisión Fiscalizadora, correspondientes al Ejercicio Económico finalizado el 31 de Diciembre de 2022.

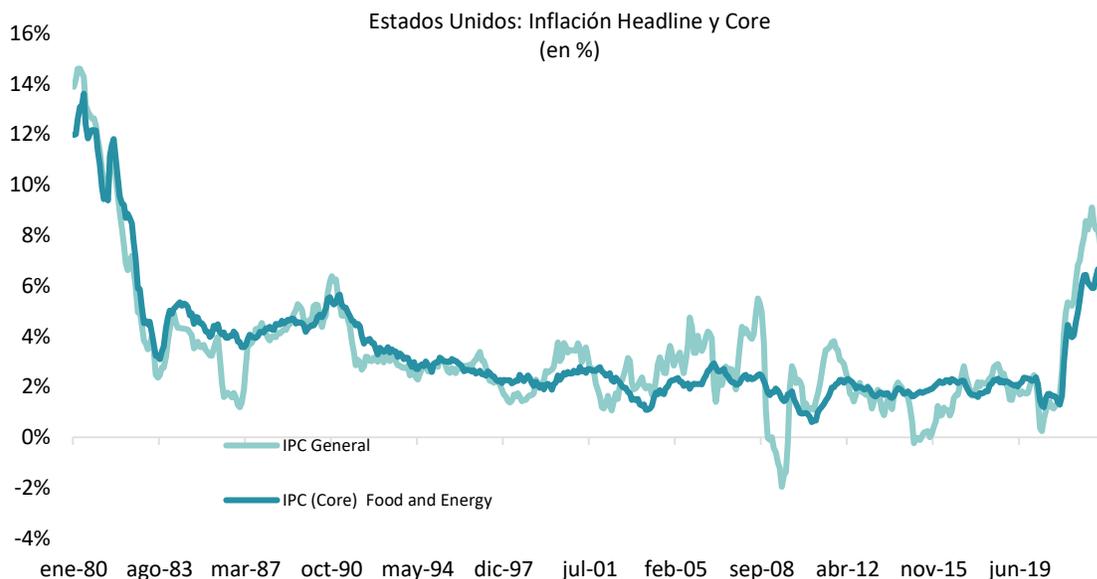
RESEÑA ANUAL

La Economía Argentina Durante 2022

Panorama internacional

La economía global exhibió una ralentización de su crecimiento en 2022, como consecuencia de las presiones inflacionarias y los efectos de la guerra en Ucrania, con impacto en los precios internacionales de los alimentos y la energía y el deterioro de la cadena de suministro a nivel mundial, complejizando el comercio internacional.

Las economías desarrolladas han tenido que enfrentar niveles de inflación que no se registraban desde hace más de 40 años. En Estados Unidos el índice de precios en 2022 fue de 6,5%, mientras que el Reino Unido trepó 10,5% y en la zona euro fue del 9,2%, tras alcanzar el mayor registro desde el nacimiento de la moneda común a lo largo del año.



Fuente: FED

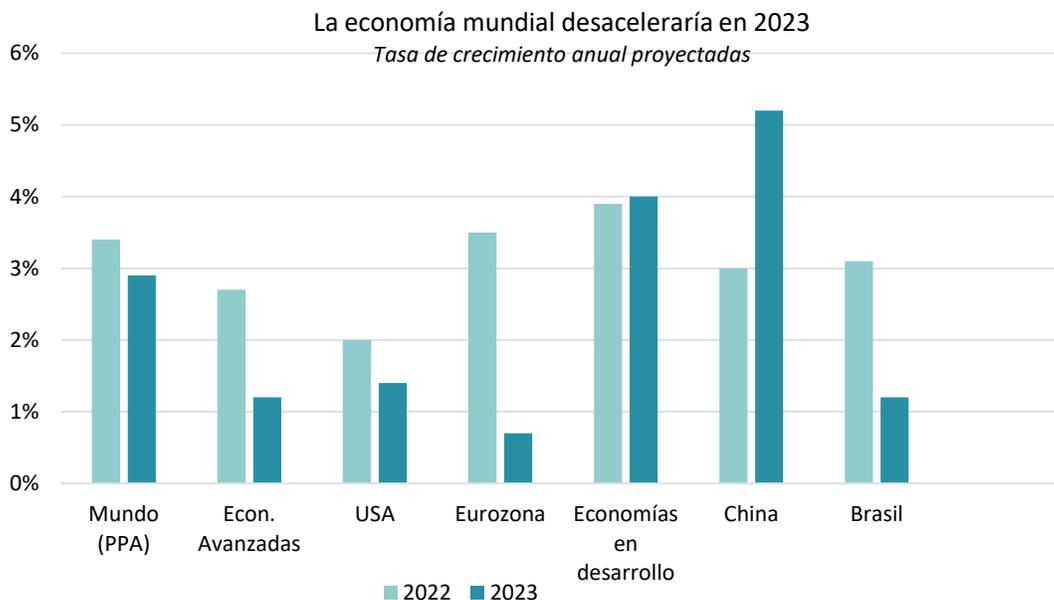
En este contexto, los bancos centrales de las grandes economías han optado por retirar el apoyo monetario impulsado durante la pandemia de manera más rápida de lo esperado a la par de la suba de las tasas de interés. Ello conlleva a un aumento de los costos de endeudamiento, endureciendo las condiciones financieras mundiales, con un impacto tanto en economías desarrolladas como emergentes.

La Reserva Federal de los Estados Unidos llevó a cabo una suba de tasas de 425 puntos básicos a lo largo de 2022, con la Fed Funds finalizando en el rango de 4,5%/4,75%. Por el otro lado, el banco central británico movió la tasa a 3,5%, lo que hace una suba de 325 puntos básicos. Para la zona Euro, el banco central europeo realizó un ajuste menos agresivo, donde llevo la tasa a 2,5%, lo que significa una suba de 250 puntos básicos. China fue la única gran economía que se movió en contramano en términos de política monetaria, decidiendo reducir la tasa para poder afrontar las contracciones de actividad causadas por la segunda ola de CoVid-19 e inestabilidades en el sector financiero.

En términos de crecimiento económico, tras un buen desempeño de 2021 con un alza post pandemia de 7%, el crecimiento global para 2022 fue de 3,9% de acuerdo con las estimaciones del FMI. En el mismo reporte el fondo estima que las economías desarrolladas crecieron un 2,7% respecto a 2021. Sin embargo, aunque proyecta un crecimiento de 1,2% para 2023, no se espera un crecimiento uniforme entre todos los países desarrollados.

Estados Unidos, tras un alza de 2,7% en 2022, prevé una menor dinámica en el corriente año con una expectativa de crecimiento estimado de 1,4%. Los principales motivos de esto están en la posibilidad de que la Fed tome un sendero de suba tasas aún más agresivo. De la misma manera, el crecimiento en Europa también se vería afectado por subas de tasas, la caída del salario real y los efectos de la guerra entre Ucrania y Rusia que altera su mercado energético. El crecimiento estimado de 2022 fue de 3,5% y se prevé un alza de tan sólo 0,7% en 2023. La caída sería generalizada, afectando principalmente a Alemania y Francia. A ello, se le suma también la perspectiva de un retroceso de la oferta del Reino Unido.

Dentro de las economías emergentes el crecimiento estimado para 2022 fue de 3,9%, con China creciendo por debajo del promedio, algo inédito en la historia reciente. Los datos para el gigante asiático marcan un crecimiento de 3% respecto a 2021, donde el principal motivo es la segunda ola de COVID-19 y las fuertes políticas de aislamiento instauradas. Esto se revertiría en 2023, ya que China ha decidido eliminar su política de aislamiento masivo y normalizaría el funcionamiento de la oferta. Esto, sumado a los incentivos monetarios hace que se espere un crecimiento de 5,2% para 2023.



Fuente: FMI

Dentro de la América Latina el crecimiento estaría fuertemente limitado; mientras en 2022 fue de 3,9% en 2023 se espera un 1,8%. En el caso de Brasil, la expectativa es un crecimiento de 1,2% para 2023, a partir de la suba de las tasas de interés que afectarán el desempeño económico.

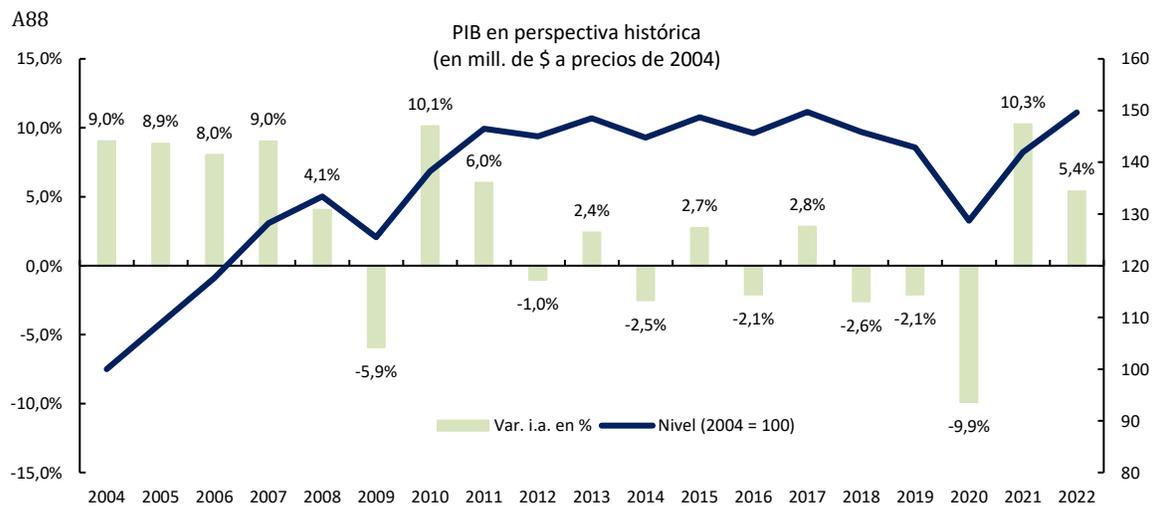
Finalmente, en lo que respecta al comercio global y a los precios de las materias primas, ambos factores acompañarían la dinámica global, tras un 2022 que fue en general positivo a pesar del reacomodamiento de las políticas económicas y la guerra. El comercio de bienes creció 5,4% en 2022, algo por encima del promedio histórico. La suba estuvo concentrada en las economías avanzadas, dado que China y los cierres de ciudades afectaron su desenvolvimiento normal.

En 2023 el crecimiento se desaceleraría al preverse una expansión de 2,4%, aunque las economías emergentes serán las que exhibirían un mejor desempeño. Por su parte, los precios de las materias primas siguieron en alza en 2022, con los productos energéticos a la cabeza por los efectos de la guerra y crecieron 39,8% en el año. El resto no energético también logró crecer por el impulso de los productos alimenticios y la recuperación de las materias primas relacionadas con la inversión, con subas de 7% en el año. Tras ello, la readecuación a la nueva situación y la ralentización de la economía global determinaría bajas en las cotizaciones en 2023.

Panorama local

El 2022 fue marcado por un desempeño económico que empieza a encontrarse con las limitaciones estructurales de la economía y la necesidad de fortalecer los equilibrios macroeconómicos, tras la pandemia y la crisis del sector externo. En el inicio del año se ha destacado la firma de un nuevo

acuerdo con el FMI que marca una hoja de ruta, donde se destaca la búsqueda del fortalecimiento de las reservas internacionales, la reducción del déficit fiscal y de la asistencia monetaria del BCRA. Tras la salida de la pandemia, el año perfila a cerrar con la segunda suba consecutiva, que se ubicaría en torno al 5,4% anual. Así, el nivel de actividad económico ya volvió los valores previos a la pandemia y lentamente se va acercando a los niveles récords previos. No obstante, el crecimiento empieza a verse limitado por el incremento de la incertidumbre y una política económica más restrictiva, en un contexto donde la inflación se acelera y las expectativas se encuentran desancladas.



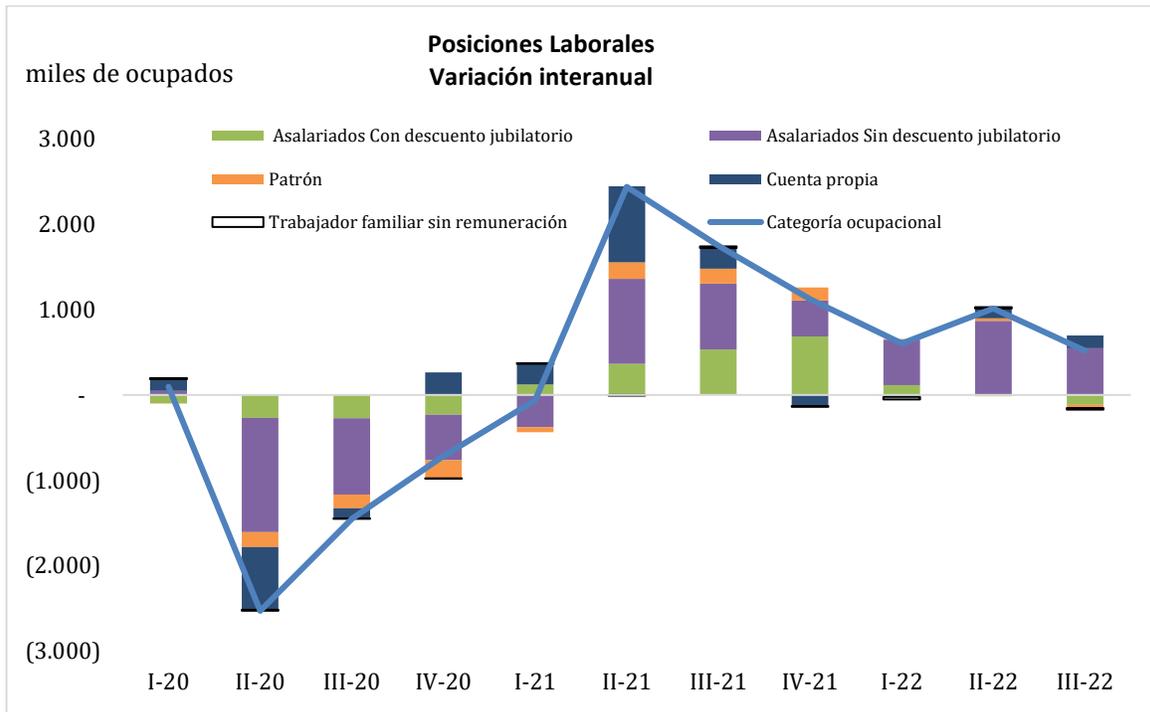
Fuente: INDEC

Desde la demanda, el crecimiento de 2022 se ve impulsado por la inversión (formación bruta de capital fijo), donde el cepo y un tipo de cambio atractivo impulsan a las empresas a capitalizar sus ganancias con la incorporación de bienes de capital y edificios. Según los datos de cuentas nacionales, publicados hasta el tercer trimestre, la tasa de inversión alcanzó a 21,2% del PIB, tras crecer 15% en el año. La mayor parte se está alocando en la compra de maquinaria y equipo, que registra una suba de 25%, donde se destaca lo de origen importado que duplica en crecimiento los bienes de origen nacional. En cambio, la construcción exhibe subas más suaves, acumulando un crecimiento algo mayor al 5% en el mismo periodo.

Otro factor de impulso es la recuperación de los ingresos de las familias (particularmente del primer semestre del año), principalmente por el incremento de los niveles de empleo y el sostenimiento de las transferencias del Gobierno en 2022. Ello ha permitido un crecimiento del consumo privado de casi 11% anual, mientras que el consumo del sector público registra ascenso de 3,2%. El desempeño positivo del consumo ha permitido una recomposición del componente de la demanda, que ya logra superar los niveles pre pandemia pero aún falta para retornar al pico de 2018.

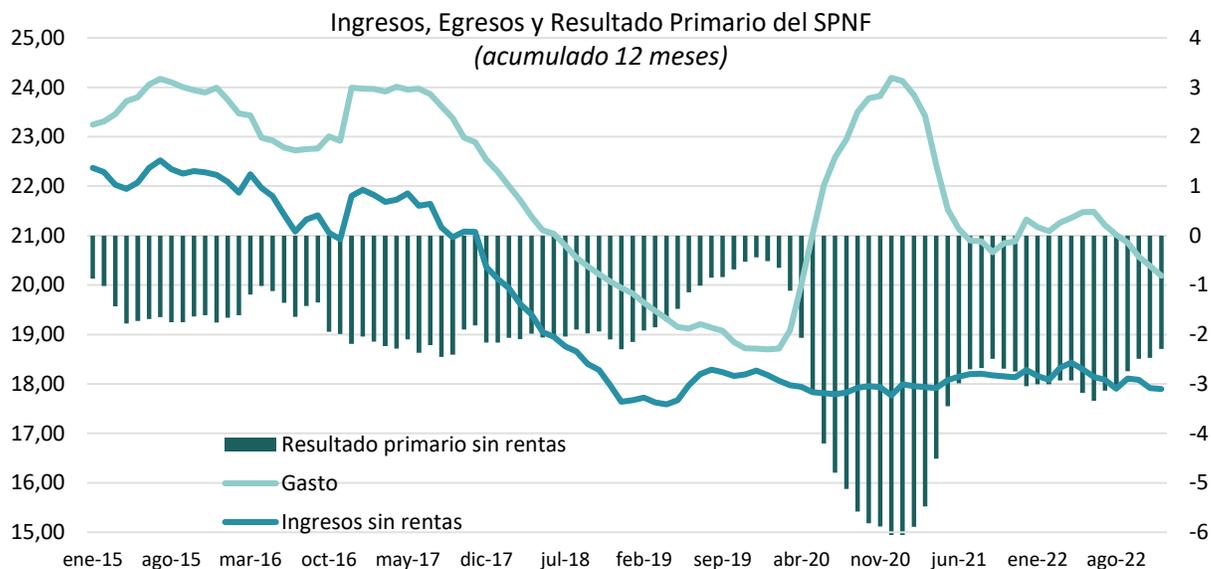
La dinámica del mercado laboral fue positiva en el año, con una fuerte suba de las ocupaciones. A la par de que la cantidad de personas que tiene o busca un trabajo se situó en niveles récord, el mercado logró absorber la mayor oferta con una fuerte creación de más de 500.000 nuevos puestos

laborales en el año. No obstante, la mejora se ha dado principalmente en ocupaciones de mayor vulnerabilidad (cuentapropistas y asalariados informales) mientras que el empleo formal registra cierto estancamiento tras la recuperación de 2021.



Fuente: INDEC

Dentro del marco del acuerdo con el FMI, las cuentas públicas muestran una leve reducción del déficit primario y finalizaron el año en torno al 2,3% del PIB (en línea con lo acordado con el FMI), por debajo del 3,1% del PIB (neto de los aportes extraordinarios). Ello conjuga una caída en los niveles de gasto que superan la reducción de los ingresos, que en 2021 se habían visto beneficiados por el Aporte Extraordinario (1,4% del PIB). El descenso del gasto fue mayor a 1 p.p. del PIB, ante las menores transferencias por prestaciones sociales y subsidios y de otros gastos.

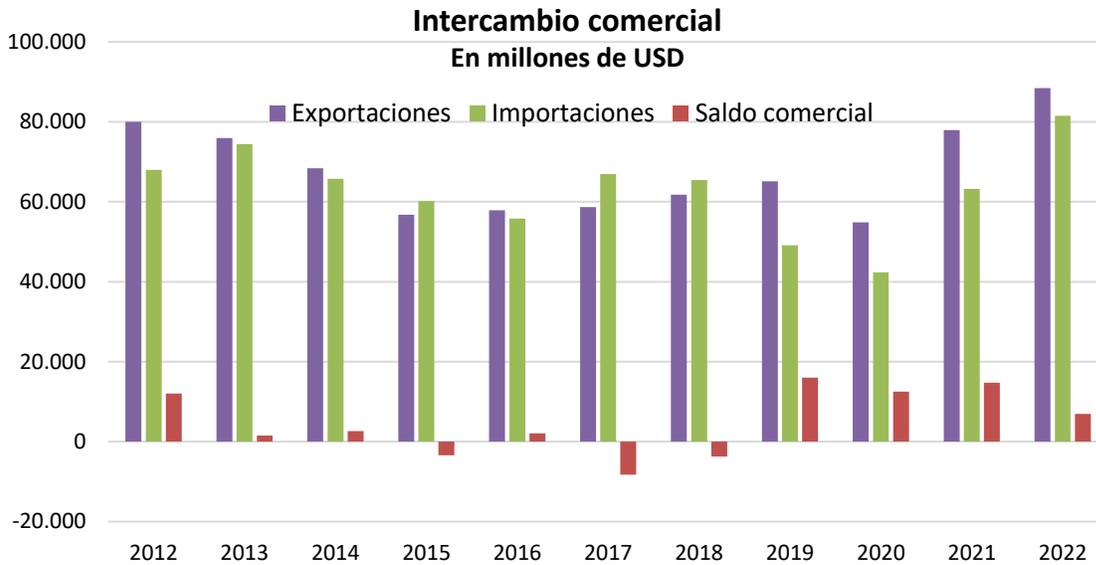


Fuente: Ministerio de Economía

Con respecto al frente externo, se ha registrado una situación menos holgada, como consecuencia de la reducción del saldo comercial y la mayor demanda de servicios importados. En el año la balanza comercial alcanzó un superávit de USD6.922 millones, inferior a los USD14.750 millones registrado en igual lapso de 2021. El descenso obedece a una muy fuerte demanda de importaciones, en un contexto donde las ventas externas igualmente crecen por el incremento de los precios internacionales.

Las exportaciones de bienes acumulan a diciembre envíos por USD 88.445 millones, alzándose 13% respecto a un año atrás. El incremento está más asociado a mejoras en los precios de intercambio que por cantidades. A nivel de grandes rubros se ha destacado el alza de 59% de las ventas de combustibles, por el incremento de la oferta proveniente de Vaca Muerta. También fue favorable el desempeño de las exportaciones agroindustriales (16%), con automotores y biodiesel liderando el crecimiento. La suba de los precios de commodities tuvo una clara repercusión positiva sobre los exportables argentinos, favoreciendo la exportación de productos primarios y manufacturas agropecuarias por lácteos, carnes y harinas.

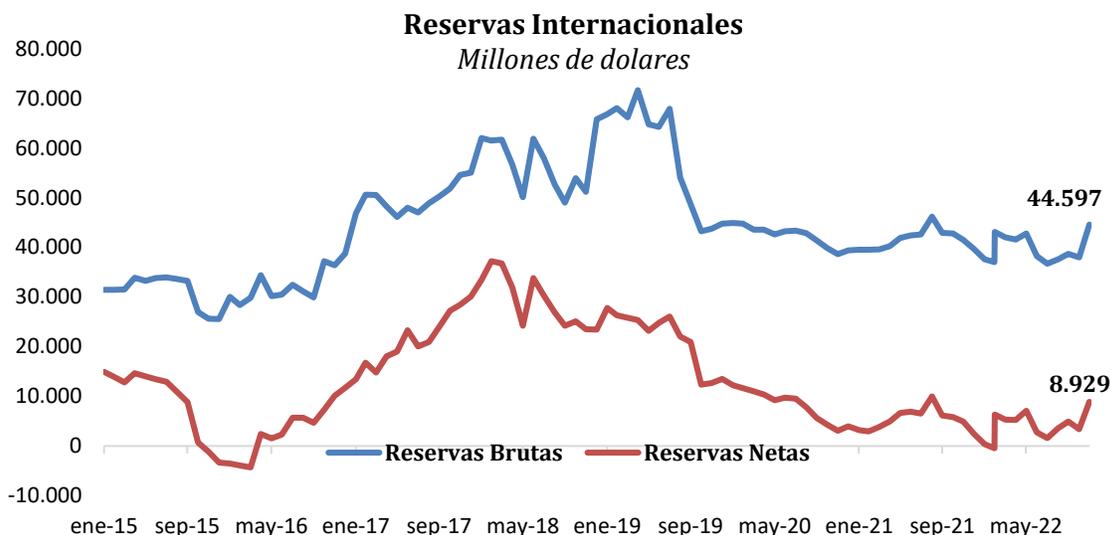
Por su parte, las importaciones de bienes en 2022 alcanzaron a USD 81.522 millones y subieron 29% interanual. El liderazgo de las compras estuvo en manos de combustibles, que más que duplicaron las importaciones por la suba de precios externos y a pesar de la caída de las cantidades. Luego, en otro escalón, se destacaron las importaciones de bienes de capital y piezas y accesorios, que registraron alzas en torno al 20%. Finalmente, la demanda de importación de bienes intermedios y de consumo exhibió subas entre 16,5% y 18,4% en el año.



Fuente: INDEC

La caída del saldo comercial y el mayor déficit de los servicios (turismo y fletes) y pagos de rentas (suba de la tasa de interés) habría revertido el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que habría sido deficitaria en 0,4% del PIB. No obstante, este saldo habría sido más que compensado por la cuenta capital, a partir del aporte de los préstamos con el FMI, un mayor endeudamiento comercial del sector privado y la caída de la formación de activos externos.

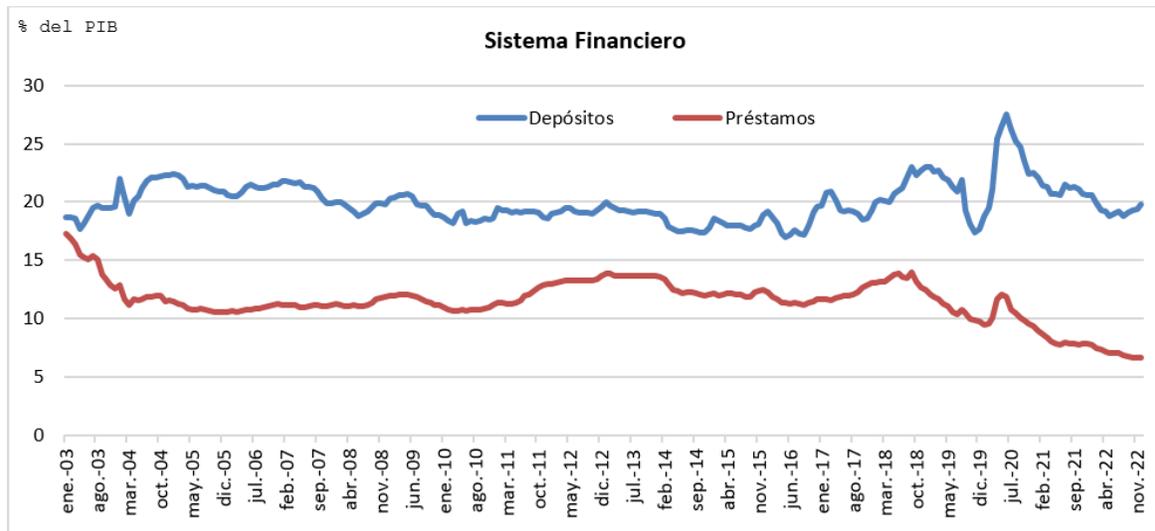
Para poder alcanzar la meta de acumulación de reservas de USD 5 mil millones, el BCRA tuvo que impulsar nuevas normativas y programas de incentivos a la exportación de granos de soja. Con estas medidas las reservas internacionales netas finalizaron en USD 8,9 mil millones, sobre cumpliendo la meta acordada con el FMI, y en términos brutos las reservas internacionales finalizaron en USD 44.598 millones.



Los precios se fueron acelerando y el año finalizó con una inflación de 94,8%, que casi duplica los valores del año precedente. La economía ha debido enfrentar dos fogonazos inflacionarios en marzo y julio pasado como consecuencia del impacto de variables externas y el incremento de la incertidumbre financiera local presionando sobre la brecha cambiaria. También impactó la aceleración del *crawling peg* acordado con el FMI para evitar que se atrase el tipo de cambio oficial y la suba en los precios de productos regulados, como los de salud, educación (que pujan por recuperar los márgenes perdidos durante la pandemia), combustibles y más tímidamente los servicios públicos de gas y electricidad. A nivel de rubros, las mayores subas acumuladas están en indumentaria, restaurantes y hoteles y alimentos y bebidas, que se elevan por encima del promedio.

Respecto al sistema financiero, el nivel de depósitos registró un leve descenso respecto al PIB en el año, ubicándose en 19,8 p.p. del PIB. Se destacó la búsqueda de cobertura en el año, con fuertes subas en los depósitos a plazo fijo con tasa fija y CER que sobrepasó el alza de los depósitos en cajas de ahorro y en cuenta corriente.

Por su parte, el menor fondeo se tradujo en un descenso del tamaño del sistema financiero no fue a la intermediación financiera. El crédito total pasó de 7,9% del PIB a 6,7% del PIB a fines de 2022, tras crecer los préstamos 65% en el año. Parte de la respuesta a ello se debe a los excedentes de liquidez de las empresas y el encarecimiento de las tasas de interés a lo largo del año. La mayor suba del crédito estuvo centrada en líneas de adelanto comercial y crédito prendario, mientras que los créditos personales e hipotecarios avanzaron por debajo de la media.



BIND BANCO INDUSTRIAL

Descripción general

Es un banco privado argentino de capitales íntegramente nacionales, referente en innovación y servicios del sistema financiero, cuya estrategia se focaliza en brindar servicios y productos financieros que ofrezcan soluciones ágiles, simples e innovadoras.

Su estrategia comercial está orientado a:

- **Clientes Empresas:** Tiene por objetivo brindar soluciones a empresas y así acompañar el desarrollo dinámico de sus negocios.
- **Clientes Corporativos:** Liderada por destacados profesionales, ofrece una amplia gama de alternativas de inversión cubriendo los principales productos que ofrece el mercado de capitales.
- **Clientes Minorista:** Orientada a cubrir todo el abanico de productos transaccionales, servicios y créditos que las personas necesitan para realizar sus operaciones diarias y brinda una asistencia altamente especializada para la canalización de sus inversiones. Asimismo, facilita el cobro de haberes a Jubilados y Pensionados, brindando además productos y servicios diseñados especialmente para sus necesidades.
- **Canal Digital:** centro de su estrategia actual, ofreciendo cada vez más soluciones para la eficacia de las transacciones financieras e innovando para que los clientes vivan una experiencia digital.

Desde 2016, la entidad cuenta con su propia solución de banca electrónica llamada BIND24. Este web banking se destaca por la posibilidad de gestionar todas las cuentas de los clientes desde un único usuario, mediante un intuitivo sistema de contextos. El diseño de la plataforma está basado en un paradigma de experiencia de usuario (UX) que organiza los contenidos pensando en la simplicidad de uso de todos los clientes.

Además, BIND24 ofrece la posibilidad de operar desde dispositivos móviles a través de su aplicación para sistemas Android e iOS. La app, desarrollada con el mismo criterio intuitivo, está basada en un sistema de cards (tarjetas) que brinda una experiencia de navegación innovadora para la banca electrónica.

Los diferentes negocios están gestionados por un management profesional y experimentado, capacitado para dar respuesta a las demandas más específicas de manera ágil y eficiente.

A lo largo de los años, la excelente relación cimentada con los clientes ha generado una modalidad de trabajo en conjunto, que logra reales ventajas competitivas en cada área de servicio.

Parte esencial de la estrategia de complementación y diversificación de negocios, es el grupo de empresas con una identidad común a través de las cuales BIND Banco Industrial logra generar sinergias comerciales para maximizar las prestaciones a sus clientes y ofrecerles servicios unificados.

Acerca de Grupo BIND

Actualmente BIND Banco Industrial, se encuentran en un proceso de reorganización societaria, en el cual pasarían a formar parte del Grupo BIND, propiedad de los actuales accionistas tal como se detalla en Nota 1 de Estados Contables.

Grupo BIND es un holding de servicios financieros que a la fecha engloba a BIND Garantías (Sociedad de Garantías Recíprocas), BIND Seguros (que incluye al broker y la compañía de seguros), BIND Inversiones (marca comercial de la casa de bolsa y la sociedad gerente de fondos comunes de inversión), BIND Leasing, Credicuatras, Tienda Júbilo, Poincenot Fintech Studio y BIND Pago (soluciones de cobros y pagos), siendo referente en innovación y servicios del sistema financiero.

Trayectoria

El actual Banco tiene su origen en la fusión de dos entidades financieras de larga trayectoria en el sistema financiero argentino. La Industrial Compañía Financiera S.A. (fundada en 1956 como Caja de Crédito La Industrial Cooperativa Limitada) y Nuevo Banco de Azul S.A. (fundado en 1928 como Banco de Azul S.A.)

Con posterioridad a la fusión llevada a cabo en el año 1997, se produce un sostenido proceso de expansión, basado en la adquisición de los activos y pasivos del Banco de Balcarce S.A. (año 2001) y del Banco Velox S.A. (año 2003). A partir de estas adquisiciones, el Banco que tenía una marcada presencia regional en la Provincia de Buenos Aires, se proyecta a nivel nacional con sucursales en las provincias de Mendoza, Salta, Tucumán, Córdoba y Santa Fe.

<p>BREVE RESEÑA HISTORICA</p> <p>1928 Sus orígenes se remontan a 1928, año en que se funda en la Ciudad de Azul, Provincia de Buenos Aires, el Banco de Azul, con el fin de fomentar el desarrollo agroindustrial de la región.</p> <p>1971 El Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) autoriza la transformación de la Cooperativa en Caja de Crédito.</p> <p>1992 Apertura de la nueva Sede Central de la Caja de Crédito en Av. Córdoba 629 de la Capital Federal.</p> <p>1996 Comienza a operar como La Industrial Compañía Financiera S.A.</p>	<p>1956 Nace La Industrial Cooperativa de Crédito en Av. Gaona 3735 de la Capital Federal.</p> <p>1990 Un nuevo equipo de dirección y gerencia, se hace cargo de administrar la Caja de Crédito La Industrial.</p> <p>1995 Adquisición de activos y pasivos de Tarraubella S.A. Compañía Financiera y del inmueble de Av. Córdoba 675, sede de la futura Casa Central. El B.C.R.A. autoriza transformar la Caja de Crédito en Compañía Financiera.</p> <p>1997 Se adquieren los activos y pasivos del Nuevo Banco de Azul S.A. -fundado en el año 1928- con más de 14.000 cuentas y una trayectoria de 70 años brindando servicios bancarios en la región. El B.C.R.A. autoriza la transformación de la Compañía Financiera en un Banco Comercial Minorista. Se produce la transformación y continúan las operaciones bajo la denominación de Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. con Casa Central en Capital Federal y 8 sucursales</p>
<p>2001 El Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. absorbe activos y pasivos de Banco de Balcarce, extendiendo sus negocios en la región Provincia de Buenos Aires.</p> <p>2006 El Mercado de Valores de Bs.As. autoriza a operar a Industrial Valores S.A.</p> <p>2011 Inicio del proyecto EMET que contempla la implementación de nuevas tecnologías, sistemas de información SAP ERP y telefonía IP. Creamos un producto disruptivo con Mercado Pago para que los usuarios de su app puedan invertir en un fondo común BIND.</p> <p>2013 El Banco realiza un cambio de identidad institucional, transformando Banco Industrial en BIND.</p>	<p>2003 Absorbe activos y pasivos de Banco Velox y se proyecta a nivel nacional.</p> <p>2010 Mediante la autorización del B.C.R.A. se produce el cambio de razón social por Banco Industrial S.A. Creación de Industrial Broker de Seguros.</p> <p>2012 Nace Industrial Asset Management con la compra de Soc. Gte. MBA Asset Management.</p> <p>2014 El Banco remodela la sede de su Casa Central ubicada en Sarmiento 532 de la Capital Federal con un concepto innovador en un espacio renovado</p>

<p>Inicio del proyecto DAVKA que contempla la implementación de un nuevo Core Bancario "Bantotal".</p> <p>2015 Se crea la alianza Starbucks - BIND, localizando la tienda en las instalaciones de Casa Central. Un concepto único e innovador que brinda una nueva experiencia para los clientes de ambas firmas. El Banco renueva sus sistemas realizando la migración a "Bantotal", su nuevo Core Bancario.</p> <p>2017 Adquisición de cinco Centros de Servicios del Banco Finansur S.A. ampliando sus negocios en el Gran Buenos Aires y la base de Clientes Previsionales. Implementación del Programa de Co-Innovación Fintech - BIND Innova.</p> <p>2019 Consolidamos Mercado Fondo (FCI lanzado para inversión de usuarios de Mercado Libre) superando el 1.300.000 clientes. Lanzamos la Banca Digital y la "apertura de cuentas 100% digital (Onboarding Digital)".</p> <p>Finalizamos el trámite de inscripción en el régimen de oferta pública de la CNV, lo que habilita a la entidad a realizar emisiones de deuda pública.</p> <p>2021 Calificación de AA- por parte de Moody's para Depósitos en Moneda Local.</p> <p>Certificación por parte de GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar del país</p> <p>Primer premio en la categoría de Oportunidad/Inclusión digital, otorgado por la Alianza Mundial de Tecnologías y Servicios de la Información (WITSA), en el marco del Congreso Mundial IT 2021.</p>	<p>2016 Lanzamiento de un web banking propio, BIND24 con un único acceso a las cuentas personales y de la empresa. Somos parte de la mesa de innovación del BCRA</p> <p>2018 Seguimos innovando: Lanzamos API Bank, primera entidad bancaria en ofrecerlo. Desarrollamos préstamos digitales para pymes.</p> <p>2020 Mejoramos la disponibilidad y rendimiento de todos los sistemas, logrando que el banco opere 7x23 para así alcanzar la performance de 7 x 24. Implementamos Cash Dispensers apoyando el nuevo modelo de atención en la red de sucursales de la Banca Minorista.</p> <p>2022 Mudanza de las oficinas Administrativas al Edificio Plaza San Martín y Nueva Casa Central ambas con diseño y tecnología de vanguardia</p> <p>Certificación por parte de GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar del país y uno de los mejores lugares para trabajar para mujeres.</p>
---	---

Al 30 de noviembre de 2022 el Banco integra el grupo homogéneo de bancos minoristas medianos de capital nacional, y se ubica dentro del sistema financiero en el puesto número 25 por total de activos, número 23 por total de depósitos y número 24 por patrimonio neto, según el ranking que publica el Banco Central de la República Argentina.

Al 31 de diciembre de 2022, el Banco administra activos por un total de \$187.945 millones, de los cuales \$39.486 millones corresponden a la cartera de préstamos comerciales y personales, depósitos por \$127.606 millones y un patrimonio neto de \$44.005 millones. Asimismo, el Banco ha registrado ingresos operativos netos y ganancias por \$47.469 millones y \$7.496 millones, respectivamente. En este mismo período, el Banco registró un ROE (retorno sobre patrimonio neto)

de inicio) del 20,5% y un ROA (retorno sobre activo de inicio) del 7,6% superior al que registraron los Bancos Privados (ROE del 9,3% y ROA del 1,7%) y el Sistema Financiero en su totalidad (ROE del 10,9% y ROA del 1,9%) según Informe de Bancos de Diciembre'22 publicado por BCRA.

CALIFICACION DE MOODY'S LOCAL



Endeudamiento de Largo Plazo

AA.ar: los emisores o emisiones calificados en AA.ar cuentan con una calidad crediticia muy fuerte en comparación con otros emisores locales.



Endeudamiento de Corto Plazo

ML A-1.ar: Los emisores calificados en ML A-1.ar tienen la mayor capacidad para pagar obligaciones de deuda senior no garantizada de corto plazo en comparación con otros emisores locales

Es importante destacar que estas calificaciones se fundamentan en la importante posición competitiva en el mercado transaccional a través del fuerte foco en innovación tecnológica, nivel de rentabilidad histórica por encima del promedio de sus comparables así como satisfactorios indicadores de calidad de sus activos y altos niveles de capitalización.

RED DE SUCURSALES

Posee una cobertura de 35 locales Sucursales, con presencia en las provincias de CABA (3), Buenos Aires (25), Santa Fe (1), Córdoba (2), Mendoza (1), Salta (1) y Tucumán (2).

Desde esta red atendemos tanto a clientes minoristas como a empresas, y en este último caso, abarcando todo el universo de personas jurídicas (micropymes, pymes, megra, corporativas, etc)

Adicionalmente, el Banco opera con 67 cajeros automáticos que están localizados en la provincia de Buenos Aires (45), Ciudad Autónoma de Buenos Aires (6), Santa Fe (2), Córdoba (5), Mendoza (1), Tucumán (6) y Salta (2), a los que sumamos la instalación de cash dispenser que en una primera etapa incluyen 6 sucursales y que paulatinamente alcanzara a toda la red de sucursales complementando así el servicio de tesorería

VENTAJAS COMPETITIVAS DEL BANCO

Gran capacidad de originación.

El Banco focaliza su estrategia comercial en una de sus principales fortalezas competitivas: la atención financiera de individuos del segmento previsional principalmente, sumado a la distribución de crédito comercial de corto y mediano plazo dirigido medianas y pequeñas empresas industriales, comerciales, agropecuarias, constructoras, y de servicios radicadas en todo el país.

Pionero en el negocio de Factoring.

En Argentina, BIND Banco Industrial fue el primer banco en enfocarse fuertemente en el producto de factoring, aprovechando su experiencia previa como caja de créditos y compañía financiera. El mayor enfoque relativo en el negocio de factoring le permite tener una estructura ágil y adecuada a las necesidades de las PyMEs. La velocidad del Banco en los procesos de aprobación de créditos, apoyada en una base de datos con más de 20 años de recopilación de historiales de pagos de millares de personas físicas y jurídicas, le permite tener niveles reales de incobrabilidad menores a la media de la industria.

Alta calidad de servicio profesional.

Tiene una rápida capacidad de respuesta y un amplio conocimiento del cliente y de los productos y servicios ofrecidos, cubriendo toda la gama ya sea del banco como del restos de las empresas del grupo (Inversiones, Seguros, Leasing, SGR, Consumo Masivo) brindando además una atención personalizada a cada cliente.

Un fuerte equipo de management profesional.

En los últimos años la organización ha sido dirigida en forma independiente por un grupo de profesionales que logró un gran crecimiento y rentabilidad de la institución y además demostró aptitud y capacidad para llevar adelante el desarrollo de nuevos productos y unidades de negocios como así también, en momentos oportunos redefinir estrategias, adaptándose al cambio y reestructuraciones requeridas por el mercado.

Orientación en Banca Digital & Innovación

En Grupo BIND, ya tomamos una decisión: Innovar. Reinventarnos. Pensar en y cómo nuestros clientes.

Para nosotros innovar es hacer. Porque para innovar hay que tener objetivos, planificar, asignar recursos, armar los equipos de trabajo adecuados, asociarse con otros participantes del ecosistema en esa búsqueda.

Innovar es entender que nuestros clientes cambiaron y que somos nosotros los que tenemos que ofrecer soluciones adecuadas a sus nuevas necesidades. Para hacer, hoy en día, hay que animarse a romper ese cascarón, estamos en ese camino siendo un claro ejemplo la estrategia de transformación digital donde ofrecemos a nuestros clientes soluciones únicas en el mercado (PEI, API, entre otras).

COMPETENCIA

Frente al deterioro en las condiciones macroeconómicas y financieras de los últimos años, el Banco priorizó la consolidación de sus indicadores de liquidez y solvencia, lo que lo posiciona en una situación de fortaleza para crecer durante 2023, en sus diferentes unidades de negocio.

En un contexto donde la mora en los bancos privados disminuyó desde 2,8% del total del financiamiento en diciembre de 2021 a 1,8% en diciembre de 2022, el Banco mantuvo el ratio en 1,6% como consecuencia de mantener su política conservadora de exposición al riesgo, logrando así niveles de mora por debajo al mercado.

ESTRATEGIA GENERAL

La estrategia de Administración Prudente de Riesgos del Banco está basada en los siguientes lineamientos:

- **Continuar la expansión de su base de clientes:** el Banco pretende continuar con la estrategia de incrementar su base de clientes brindando más y mejores servicios y productos, adaptados al mercado objetivo, como por ejemplo la incorporación de nuevos clientes y productos desde la banca digital.
- **Incrementar su cartera de crédito para PyMEs, manteniendo foco en el negocio de factoring:** con el fin de expandir su presencia en el sector PyMEs y lograr un mayor nivel de transaccionalidad de sus clientes actuales, incluyendo campañas para la captación de cuentas a la vista de las PyMEs a las cuales tiene acceso.
- **Lograr una mayor penetración de los productos de Banca Minorista por medio de la venta cruzada de productos financieros:** Además de continuar atendiendo clientes previsionales incluimos en la banca la estrategia de captar nuevos clientes del mercado abierto mediante la oferta de nuevos productos digitales.
- **Ampliar y diversificar la base de fondeo del Banco,** incrementando la atomización de los depósitos reduciendo el Riesgo de Concentración de los mismos (mejora en el ratio de concentración de BCRA) y además explorar nuevos canales de fondeo como los ya utilizados en años previos. (IFC, Oiko Credit y FONDEP).
- **Foco en un prudente manejo del Riesgo a través del conocimiento profundo de los clientes y los procesos:** el Banco pretende continuar su estrategia de monitoreo y mejora permanente con el fin de detectar tempranamente Riesgos tanto en su cartera de clientes como en los diferentes procesos internos de la entidad.
- **Continuar brindando un nivel distintivo de calidad en el servicio superando las expectativas de los clientes:** El mismo se verá plasmado en la oferta de soluciones únicas en el mercado (PEI, API, entre otras) acordes a las necesidades de cada cliente, buscando lograr superar sus expectativas.

ESTRATEGIA COMERCIAL POR TIPO DE CLIENTE Y PARTICIPACION EN EL MERCADO ARGENTINO

• EMPRESAS

En los últimos años, la economía argentina ha enfrentado desafíos económicos significativos, sin embargo en el año 2022 además de los desafíos que ya se estaban atravesando, se sumaron los cambios de ministros de economía, incrementos en inflación, una caída en el valor de la moneda y altas tasas de interés. Estos problemas han afectado a toda la industria.

En 2022, nuevamente la inflación ha sido una preocupación en la población Argentina, se esperaba que alcanzara alrededor del 60% sin embargo cerró el año en torno al 95%. La falta de confianza en la moneda nacional ha llevado al gobierno a recurrir aumentos de tasas de interés para contener al dólar.

Estas altas tasas han generado bajas significativas en los niveles de financiamiento de las empresas. Dadas estas condiciones los esfuerzos de la banca se han concentrado en los siguientes puntos:

- Incrementar los depósitos mejorando el servicio de Cash Management. El resultado fue que el crecimiento de los depósitos superaron los niveles de inflación
- Aprovechar oportunidades de financiamiento conveniente para los clientes en contexto de tasas altas. Como fue el caso de las líneas con FONDEP
- Mantener agilidad para adaptarse a los cambios de contexto.
- Continuar invirtiendo en mejorar sistemas de análisis de riesgo y gestor documental para rápidamente poder incrementar los préstamos cuando el contexto lo permita

Respecto del incremento de los depósitos se puede mencionar que los mismos crecieron \$ 7.800 millones interanualmente, es decir un incremento de 163% logrando el desafío de crecer por encima de la inflación. A su vez se complementaron estos tipos de depósitos con los fondos comunes de inversión, logrando un crecimiento de 170% en el AUM de Industrial Valores y Fondos IAM.

Las líneas de Leasing con FONDEP fueron un ejemplo para que los clientes puedan obtener financiamiento a tasas competitivas. En el 2022 se colocaron más de 900 millones de pesos con esta alternativa.

El contexto fue cambiante y fue necesario realizar correcciones que no estaban previstos, pero gracias a la agilidad de la banca, desde el mes de septiembre se pudo migrar gran parte de la operación de descuento de cheques al tramo avalado por el Bando en el MAV, a través de la figura de BAIN (tal su identificación bursátil), alcanzando un saldo de 4.500 millones de pesos en diciembre 2022 contra 300 millones con los que comenzó el 2022.

De cara a 2023 orientamos nuestros esfuerzos en mantener el plan comenzado en 2021 y que logramos sostener en 2022, en vista de mejorar el servicio a los clientes para de esa manera sostener el crecimiento del grupo.

- Seguir mejorando la experiencia de cash management brindando más opciones para los clientes.
- Incrementar y fortalecer nuestro plantel comercial con el objetivo de crecer en cuanto a vinculación de clientes y análisis crediticio
- Mejorar los procesos de Cross Sell acercando el Grupo al cliente

Comercio Exterior

2022 alcanzó su pico restrictivo en materia cambiaria, constituyendo el año con mayor cantidad de regulaciones emitidas por BCRA, desde el retorno al control cambiario en septiembre de 2019.

En ese marco aduanero cambiario sensiblemente más estresado, las importaciones sufrieron más que en años previos, con la segmentación de las SIMIs en 1ra instancia; la generación de cupos para acceso a divisas por parte del BCRA en 2do orden, y – para culminar el año – la creación de nuevo régimen SIRA/SIMPES en reemplazo del régimen preexistente, tornando aún más extremos los controles de acceso a divisas oficiales.

Todos estos aspectos generaron un gran impacto incrementando tareas de procesamiento diario de operaciones, necesitando una mayor cantidad de controles previos al curso de las mismas, junto con su correlato en procesos, sistemas, y recursos, tornando condicionante su inmediata adecuación (tal lo verificado en los años previos).

En materia de tipo de cambio oficial, el atraso cambiario persistió. La devaluación oficial (en torno al 70%) y una brecha cambiaria cercana al 100% hacia fines de 2022 (en la comparativa del tipo de cambio oficial versus tipo de cambio informal), constituyeron desajustes que sumados a la escasez de reservas locales, afectaron notoriamente a los flujos de pagos por importación de bienes y servicios.

Estos aspectos, junto a variables macroeconómicas nuevamente postergadas por el gobierno a efectos de su corrección mantuvieron alta la incertidumbre en el sector importador local.

A nivel de corresponsalia, se verificó un marcado stress de líneas de cross border, por la creciente demanda (superior a la oferta) en los productos crediticios y de fondeo (para importaciones) antes mencionados. Considerando esto junto con la salida de varios corresponsales de estos productos y/u ofreciéndolos en plazos extremadamente cortos para lo exigido por norma cambiaria vigente. No obstante lo anterior, hacia fines de año y tras dos ejercicios sin incurrir en este tipo de soluciones (por falta de demanda), se lograron aperturas de CDIs y financiaciones de importaciones por un volumen total superior a los USD 15 millones.

Sin perjuicio de lo anterior, el flujo de negocios comex verificado en BIND mejoró en 2022, tanto en volúmenes como en comisiones. En particular estas últimas, producto de una revitalización en los productos cartas de crédito documentaria de importación y financiaciones de importación con líneas externas. Herramientas específicas del comercio exterior, impulsadas por las regulaciones del BCRA (dilatantes de los plazos para pagos al exterior) y buenas generadoras de intereses y fees de estructuración (conceptos relativamente extintos, durante los años previos).

En materia de conformación de equipo, continuamos por la senda de la capacitación específica en regulación cambiaria; aspecto vital para la tarea diaria ante los cambios regulatorios introducidos permanentemente por el BCRA. Asimismo, reforzamos la estrategia de abordaje comercial comex en el interior, realizando charlas específicas con clientes y prospectos en las principales plazas, como herramienta de fidelización y captación.

DIGITAL

El 2022 fue un año desafiante para la banca y el cumplimiento de sus objetivos, debido a los importantes cambios, tanto a nivel país como mundial, que debieron afrontar sus principales clientes.

En primer lugar el BCRA estableció en la Comunicación A 7429 que, con vigencia a partir de enero 2022, los saldos de terceros que los PSP tenían en las distintas entidades financieras, debían estar encajados en un 100%. Esto afectó directamente la rentabilidad de los clientes del sector, como así también tuvo un impacto en el margen financiero esperado por los saldos de estos, para la banca.

Por otro lado la reducción de fondeo barato por parte de los VCs para la industria Fintech, por el contexto económico mundial, hizo que estas viren su estrategia de Growth sin importar la rentabilidad, a una en la que esta última prime.

Continuamos trabajando para seguir siendo líderes en el mercado de Banking as a Service, no solamente en la industria Fintech y de Pagos sino también en otras industrias más tradicionales, ayudándolas a eficientizar su tesorería. La banca en 2022 incorporo 91 nuevos clientes a su cartera propia. Se trabajó en la segmentación de la cartera de la banca, pudiendo así desarrollar a los clientes Alycs, industria que requiere una atención y entendimiento específico. Estas fueron clave para el cumplimiento de objetivos de 2022, principalmente relacionados a la cartera de pasivas post normativa del BCRA para el ecosistema PSP.

En lo que respecta al equipo durante el segundo semestre se incorporaron dos nuevos Team Leaders, buscando sumar seniority como así una mejor organización. De esta forma a su vez esto permitió la identificación de nuevos negocios, como así también mejorando la calidad de atención a la cartera, en función al as necesidades puntuales de cada segmento.

En lo que respecta a APIBanco, tuvimos integrados a diciembre un total de 150 clientes, que realizaron más de 280 millones de transacciones durante todo el año 2022, creciendo así en más de un 100% respecto a 2021 (129 millones de trx). Este crecimiento transaccional, trajo aparejado un incremento en los ingresos por el producto en más de 2.7X respecto al año 2021.

Este importante crecimiento transaccional vino impulsado principalmente por la integración del cliente Mercadolibre al servicio de Debin Recurrente, para quien se diseñó una integración innovadora y de alta performance, que permitió que el cliente pueda alcanzar flujos de entre 20 y 25 millones de transacciones por mes con un excelente SLA.

El producto Cuota a Cuota se vio potenciado a inicios de año, por el éxito de la implementación del procesador Mercadopago Servicios de Procesamiento, siendo el BIND el primer banco en integrar a la procesadora de Mercadolibre en el sistema financiero. No obstante ello durante el 2Q la banca decidió redireccionar su estrategia de Descuento de Cupones, dado el contexto incremental de tasas y la reducción de los spreads para este tipo de clientes.

Si bien durante el 2021 se concretó el lanzamiento del proyecto de Prisma, a mediados de año se decidió discontinuar el mismo luego de alcanzar los \$100 millones en colocación, dado lo mencionado previamente en relación al incremento de tasas en Argentina.

Más allá del contexto y de las distintas circunstancias externas que impactaron de lleno en el negocio, supimos redireccionar a tiempo la estrategia comercial a inicios del 2Q y alcanzar así ingresos totales por \$ 2.300 millones y un resultado neto cercano a los \$930 millones, permitiendo alcanzar y superar el presupuesto propuesto para el periodo.

De cara a 2023 la banca buscará seguir manteniendo el liderazgo en el Banking as a Service en el sistema financiero, focalizando en la integración de clientes Corporate mediante el entendimiento de su problemática de cobranzas y pagos. A su vez, seguirá incorporando los distintos servicios que sean requeridos por norma para el parque de clientes PSP, para que puedan seguir incrementando su transaccionalidad y negocios.

También explorará oportunidades de finanzas embebidas, entendiendo la posibilidad de innovar en partnership con clientes que presenten propuestas rentables y posibles de escalar.

MINORISTA

En 2022 el foco estuvo en mejorar la experiencia del cliente; facilitando la operatoria, incorporando mejoras en las herramientas, e incentivando el uso de canales; brindando seguridad.

El requerimiento diario de los clientes particulares, se resuelve a través de la red de sucursales prioritariamente, con ejecutivos que brindan atención personalizada y comercializan productos, servicios y opciones de inversión.

Se avanzó significativamente en el cambio de imagen de las sucursales, siendo el impacto directo, la comodidad de nuestros clientes y una distribución dinámica de los recursos.

En 2022 se incursionó en la oferta de productos y servicios a pymes, adaptando la propuesta de valor y el modelo de atención constantemente para atender a los clientes de forma integral, ágil y oportuna, basando la estrategia en la segmentación y herramientas de análisis de datos, facilitando una oferta integral y personalizada.

El Banco mantiene una completa gama de opciones de inversión para individuos, en las que se combinan tasas de interés, monedas, plazos y beneficios adicionales que se ajustan a las expectativas de cada inversor, brindando la óptima combinación de rentabilidad y seguridad esperada. En este marco, recursos de la Banca Minorista se han certificado como idóneos, asesorando profesionalmente, ante la demanda creciente de nuevas inversiones e inversores.

Banco Industrial posee en constante evolución, una herramienta para la generación de alta y liquidación inmediata de préstamos personales, integrando en la misma la oferta de productos desarrollados exclusivamente, lo que le permite contar con una amplia cobertura de todos los segmentos, desde la base de la pirámide hasta la renta superior.

● Segmento Previsional

La Unidad de negocios continuó avanzando en la implementación de soluciones, incorporando operaciones y servicios para brindar una mejor experiencia a los clientes, tanto para su autogestión, como para hacerles la operatoria más simple en su gestión presencial.

En este marco, se alienta lograr la atención omnicanal, mejorar los canales de autogestión, mejorar la información al cliente apuntando a acertadas tomas de decisiones, siendo una constante la calidad en la atención de este segmento, y rentabilizar la cartera administrada.

Nuestro motor Biométrico continúa en un plan de mejora constante, apuntando a resolver operatorias no presenciales. El mismo se dispone sobre nuestra app y sucursales, mejorando y facilitando la operatoria.

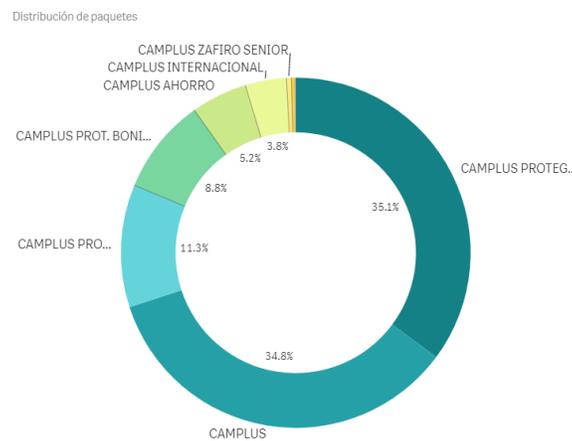
Mensualmente se abonan prestaciones de ANSES a más de 260 mil beneficiarios, entre jubilados y planes sociales; acreditándose las mismas en Cajas de Ahorro Gratuitas (cuentas de la Seguridad Social).

Poseemos sucursales especialmente acondicionadas, conforme al convenio firmado con la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES), que ofrecen productos desarrollados específicamente para este segmento de clientes. Todo ello enmarcado en una estrategia de manejo de Riesgos Reputacionales y Morales conservadores, por ser un segmento delicado de la población.

Los productos ofrecidos incluyen: préstamos personales, seguros, anticipos de haberes, cuentas, tarjetas de crédito e inversiones. Complementa el servicio la atención de ejecutivos que poseen los conocimientos y la capacitación requerida para satisfacer a dichos clientes. Esta unidad de negocios cuenta con una de las principales características que el management tiene como lineamiento principal: una gran atomización de su cartera, un bajo nivel de Riesgo de Crédito y una gran liquidez.

Total de clientes	Total de Beneficiarios	Beneficiarios de jubilaciones	Beneficiarios de planes	Cant de PF en pesos	Cant. de PF en dólares
574.439	256.308	213.399	48.637	10.992	620
Total haberes	Haberes de jubilaciones	Haberes de planes	Saldo de PF en pesos	Saldo de PF en dólares	
26.167,44M	25.104,36M	1.063,08M	5.718,61M	1,51B	
Total de beneficios	Beneficios de jubilaciones	Beneficios de planes	Saldo vista en pesos	Saldo vista en dólares	
298.874	249.397	49.477	12.061,48M	604,29M	

Paquetes vigentes	Cientes con paquetes vigentes
129.968	22,63%



Cant. préstamos vigentes	Cientes con préstamos vigent...	Cantidad de seguros vigentes
128.122	66.922 <small>26,11% % del total</small>	398.032
Saldo de préstamos vigentes	Cientes pasibles de crédito	Cientes con seguros activos
7.961,55M	94.102 <small>39,10% % del total</small>	15,71%

- **ZAFIRO: Segmento ABC1**

Se trata de una unidad de negocios exclusiva, enfocada en asistir las necesidades financieras del Segmento ABC 1.

Contamos con un espacio totalmente enfocado a brindarles un servicio de excelencia a nuestros clientes, destacando la innovación en la atención y la calidad de servicio de nuestros ejecutivos, con exclusivas salas de atención.

Seguimos creciendo y consolidando nuestra marca en un mercado cada vez más competitivo, ofreciendo soluciones integrales y ampliando la gama de servicios que ofrecemos, con una visión global de todas las empresas del Grupo (BIND Inversiones, BIND Seguros, etc).

CORPORATIVA

Orientada a la atención de clientes institucionales y corporativos, su objetivo es brindar atención personalizada a empresas de primera línea tanto nacionales como multinacionales, compañías de seguros, fondos comunes de inversión, sociedades de garantías recíprocas, ALyC's, casas de cambio digitales, cajas previsionales y organismos públicos entre otros, cubriendo sus necesidades para el manejo tanto de sus activos como de sus pasivos.

Brinda asesoramiento y ejecución en trading de instrumentos de renta fija pública y privada, letras del Tesoro, monedas en mercado spot y futuros e instrumentos derivados. También presta servicios relacionados al mercado de capitales.

Su agilidad y atención personalizada siguen siendo el sello distintivo de esta unidad.

SOCIEDADES INTERMEDIAS Y ENTIDADES FINANCIERAS

Este sector concentra la asistencia a sociedades intermedias y entidades financieras con objeto social financiero, segmento dentro del cual detentamos no sólo un sólido conocimiento del negocio y liderazgo del segmento, sino que además contamos con el importante apoyo que desarrolla nuestra área de Riesgo Crediticio sobre esta cartera.

Poseemos bajo administración una cartera crediticia que se ubica en \$ 1.900 millones al cierre de Dic22, mereciendo destacar que continuamos entre los líderes en términos de asistencia crediticia, conforme a la información publicada en la Central de Deudores (CENDEU) del Banco Central de la República Argentina.

Durante el 2022 logramos consolidar la operatoria de cheques avalados a Pymes por parte del Banco Industrial (BAIN y *BIS) en las ruedas de negociación del MAV, alcanzando al cierre de Dic22 una cartera de \$ 4.800 millones.

Nuestra permanente vocación de apoyo a las Pymes también se vio reflejada en el fuerte posicionamiento alcanzado dentro del segmento de Sociedades de Garantía Recíproca, que nos ubica entre los principales aportantes bancarios del sistema. Al cierre de Dic22 tenemos aportes vigentes en sus Fondos de Riesgo por más de \$ 6.700 millones.

Asimismo como parte de nuestra vocación por seguir brindando soluciones tecnológicas acordes a las necesidades de esta cartera de clientes, durante el 2022 seguimos consolidando nuestra presencia en el segmento con un gran número de integraciones a nuestras API's (conciliación, transferencias, validación CBU, entre otras), con fuerte orientación hacia empresas Fintech.

MESA DE DINERO

BIND Banco Industrial continúa siendo un destacado protagonista en el Mercado de Capitales, ubicándose entre las primeras entidades según el ranking anual proporcionado por el Mercado Abierto Electrónico (MAE) en función de las operatorias que se ejecutan por su intermedio, ubicándose en el puesto #34 en Compraventa Total de Renta Fija y #44 en Garantizado Total Renta Fija en acumulado del año.

Al ser el Banco miembro distintos Mercados y Bolsa que están bajo la órbita de la CNV, tales como el Mercado a Término de Rosario S.A. (ROFEX), Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA), le da las herramientas necesarias para poder cubrir las distintas necesidades de los clientes accediendo al mercado de futuros y opciones con la posibilidad de realizar arbitrajes en todos los mercados.

MERCADO DE CAPITALES

En el segmento de negocios estructurados, el Banco participa activamente en la organización y colocación de Fideicomisos Financieros y Obligaciones Negociables con oferta pública y privada, en forma directa y a través del Agente de Liquidación y Compensación, Industrial Valores S.A. (IVSA) miembro del GRUPO BIND, incluyendo underwriting para acompañar el lanzamiento de las estructuras y captar negocios complementarios.

Durante el año 2022, el banco conjuntamente con BIND INVERSIONES (IVSA + IAM) participó en la emisión de 51 instrumentos con oferta pública entre ON's y Fideicomisos Financieros.

Continuar la acción comercial conjunta entre las distintas unidades de negocios sobre la cartera actual y la generación de nuevos clientes, serán acciones indispensables para el cumplimiento del presupuesto planteado para el año, y por el lado del mercado de capitales, aumentar la participación del Banco y las restantes empresas del GRUPO BIND en las emisiones primarias del mercado local.

La mejora constante en la relación con las diferentes áreas comerciales del banco sigue siendo uno de los principales objetivos planteados, ampliando de esta manera el universo de clientes que acceden a productos financieros.

Se seguirá trabajando fuertemente en el cross-selling con los actuales y nuevos clientes para generar un mayor ingreso por servicios y sinergia entre las diferentes compañías del grupo.

INDUSTRIAL ASSET MANAGEMENT

Industrial Asset Management SGFCI SA, sociedad vinculada a los accionistas de la Entidad no controlada por la misma, surge de la compra de la Sociedad Gerente MBA Asset Management, llevada a cabo en el último trimestre de 2012.

Resulta relevante destacar que con fecha 30 de enero de 2014, IAM fue re-inscripta en la Comisión Nacional de Valores (CNV) como agente de Administración de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 27, de acuerdo a lo establecido en el Título V de la nueva Ley de Mercado de Capitales y de

la entrada en vigencia de la nueva normativa de la CNV. En la misma fecha, el Banco fue registrado como Agente de Custodia de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 19, lo cual permitió desarrollar todo el potencial del negocio de FCI.

Actualmente IAM administra doce Fondos Comunes de Inversión:

- IAM Ahorro Pesos - Money Market (liquidez inmediata)
- IAM Renta Plus - Renta fija (corto plazo)
- IAM Renta Crecimiento - Renta fija (mediano plazo)
- IAM Renta Variable - Renta variable (largo plazo)
- IAM Abierto Pymes - Financiamiento pymes (mediano plazo)
- IAM Renta Capital - Renta fija (mediano plazo)
- Mercado Fondo - Renta fija (corto plazo)
- IAM Renta Dólares - Renta fija en dólares (corto plazo)
- IAM Estrategia - Renta fija en dólares (mediano plazo)
- IAM Performance Américas - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)
- IAM Renta Balanceada - Renta fija en pesos Dollar Linked (mediano plazo)
- IAM Renta Global - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)

Al 31 de diciembre de 2022, el patrimonio bajo administración ascendía a \$237.951mm, lo que representó un incremento del 164,57%, en términos nominales respecto del ejercicio anterior. Dicha variación fue empujado principalmente por los FCI Mercado Fondo (+\$60.892mm), IAM Ahorro Pesos (+\$2.628mm) e IAM Renta Capital (+\$2.550mm), en un año de cierta tranquilidad que nuevamente beneficio a los fondos de “cash management”, un segmento en el cuál la Sociedad Gerente es particularmente competitiva.

La industria de fondos comunes de inversión creció un 92% en 2022. En este sentido, nuestro Market Share pasó de 2,61% a 3,57%.

Cabe destacar que en septiembre de 2018 junto con Mercado Libre como aliado estratégico, IAM lanzó Mercado Fondo. Un proyecto único y sin precedentes en la industria de fondos y en Argentina, cuyo objetivo es ofrecer la posibilidad de que los usuarios de Mercado Pago puedan invertir sus saldos disponibles en Mercado Fondo a través de una plataforma diseñada a tal fin. Al 31 de diciembre de 2022, el patrimonio neto de Mercado Fondo ascendió a \$153.656mm con una cantidad aproximada de cuotapartistas del orden de los 7 M de inversores, demostrando así una gran atomización del fondo. De esta manera, consolidó a IAM como referente en materia de innovación dentro de la industria y se convirtió en el fondo más grande en cantidad de suscriptores.

Para el año 2023, el foco de IAM estará asociado a la consolidación de la nueva estrategia comercial del Grupo BIND que pone a la marca BIND Inversiones como centro de relación con el cliente, tanto interno como externo.

Dentro de los objetivos, priorizamos continuar trabajando en los proyectos asociados a aspectos tecnológicos como así también al diseño de un nuevo modelo de atención que permita garantizar un nivel de respuesta y una calidad de la misma que agregue valor a la gestión de todos los productos de BIND Inversiones.

INDUSTRIAL VALORES

En Octubre de 2006 el Mercado de Valores de Buenos Aires autorizó para operar en el Mercado de Valores de Buenos Aires a Industrial Valores Sociedad de Bolsa S.A. bajo el Nro. 122. A partir de entonces se consolidó un sólido crecimiento de los negocios, desarrollando todas las alternativas de inversión que brinda actualmente el mercado bursátil local.

En el marco de la nueva ley de Mercado de Capitales, el 20 de septiembre de 2014, la Sociedad obtuvo el registro Nro. 153 en la CNV como Agente de Liquidación y Compensación -Categoría Propio-, lo cual habilita a la sociedad a continuar operando en mercados autorizados bajo nuevas exigencias. La nueva figura es el resultado de un proceso que incluyó la adaptación de aspectos formales y operativos en línea con los requerimientos de la CNV, y la modificación estatutaria por cambio de objeto y nueva denominación a Industrial Valores S.A.

El 22 de marzo de 2016, la CNV autorizó la inscripción de la Sociedad en el registro de Agentes de Colocación y Distribución de Fondos Comunes de Inversión bajo el número de registro Nro. 6, y durante 2018 se obtuvo el registro como Agente de Colocación y Distribución Integral.

Además de ser miembro de Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA), la Sociedad es agente de MATBA ROFEX S.A., Mercado Argentino de Valores (MAV) y Mercado Abierto Electrónico (MAE).

Los ingresos totales por operaciones con clientes en 2022 alcanzaron los \$ 935,6 MM. La mayor contribución a los ingresos se originó en operaciones bursátiles en BYMA. Cabe destacar también la consolidación de IVSA en el Mercado Argentino de Valores (MAV).

En lo relativo a las colocaciones en mercado de capitales, se destacan las comisiones generadas por la Sociedad, que ascendieron en 2022 a \$ 190,6 MM, con un importante crecimiento respecto del año anterior (122,9%).

En términos de utilidad neta, la Sociedad alcanzó los \$ 357,5 MM, un 127,4% superior al ejercicio anual anterior.

IVSA continúa con su proceso de captación de clientes que operen en las diferentes alternativas autorizadas por la CNV, focalizando el cross-selling con las distintas bancas del Grupo BIND, y la generación de nuevas relaciones comerciales con empresas e individuos de alto patrimonio.

Asimismo, proyecta para el 2023 continuar con la automatización de procesos y adopción de mejoras en tecnología, incluyendo implementaciones en RPA, cambios en la plataforma web, mejoras en los canales de inversión y el alineamiento a estándares institucionales del Grupo BIND.

BIND SEGUROS

Concluido un nuevo ciclo, las empresas de seguros del Grupo (BIND SEGUROS S.A. ex POR VIDA SEGUROS e INDUSTRIAL BROKER DE SEGUROS) se encuentran afianzadas en su modelo de crecimiento y sustentabilidad. El 2022 ha sido un año repleto de desafíos en el que tanto broker como aseguradora han visto crecer sus operaciones y sumado nuevos y vastos objetivos al complejo escenario de negocios en el que estamos insertos.

Los numerosos proyectos encarados fueron tomando forma y las cifras de evolución de balances han acompañado el proceso evolutivo. Se trabajó intensamente en el proceso de transformación

cultural profundizando en las gestiones de capital humano uno de los valores más importantes del Grupo y en el refinamiento de las operaciones y su trazabilidad.

El broker ha tenido un año sobresaliente en los segmentos de individuos y la aseguradora ha lanzado el producto de caución, en un hito histórico para la compañía.

En un contexto cada vez más competitivo, las empresas de seguros del grupo continúan su expansión contante, llegando al Uruguay a fines del 2022.

GARANTIAS BIND SGR

En el 2022, a través de BIND Garantías hemos asistido a más de 1.300 pymes, a través del otorgamiento de más de \$15.300 millones de garantías que fueron monetizadas por el Mercado de Capitales y por diferentes entidades financieras, alcanzando así un nivel de avales vigentes de \$9.300 millones, lo que representa un crecimiento del orden del 80% respecto del año anterior.

Este volumen de negocios fue acompañado por nuevos aportes al fondo de riesgo por el propio Grupo BIND y diversos socios institucionales estratégicos, que permitieron alcanzar la integración total del monto máximo autorizado por la Sepyme, llevando al fondo de riesgo a un monto de \$3.950 millones al cierre del ejercicio.

Los resultados de la gestión del año, lograron que BIND Garantías se ubique como la quinta SGR del Sistema, por su tamaño de fondo de riesgo (medido a valor de mercado) y por su stock de garantías vigentes.

Al 31 de diciembre el apalancamiento ascendía al 234% y el fondo de riesgo contingente total representaba tan solo el 1,7% medido sobre el Fondo de riesgo computable. Como último punto, quisiéramos mencionar que durante el 2022 se desarrolló un nuevo modelo de negocio a través del otorgamiento de avales automáticos de montos chicos con aprobación a través de criterios de aceptación en asociación a bancos y fintech, que convive con el modelo original (avales 1:1 por montos grandes a pymes que conocemos o que nos refieren).

TIENDA JUBILO

Tienda Júbilo es una sociedad perteneciente al GRUPO BIND y controlada por el mismo, con el objeto de brindar soluciones para la adquisición de productos y servicios especialmente orientados a los clientes adultos mayores, del segmento Previsional.

En este periodo Tienda Júbilo consolidó el modelo de negocios con la apertura de nuevos Stands de Venta de Electrodomésticos y Tecnología en las sucursales seleccionadas, con un total de 14 stands a Dic'22 (más 2 nuevos en los primeros meses de 2023, totalizando 16) en los que se ofrece un catálogo con más de 100 productos. En este año se incorporó a la oferta la Garantía Extendida de los productos que Jubilo comercializa, brindando así además de la financiación para nuestros Clientes, la seguridad de contar con la mejor calidad de los productos que adquieren.

La operatoria de Créditos Personales continuó la senda del crecimiento con más de \$1.280MM en préstamos personales al segmento de Clientes que para el BIND no califican como sujetos de crédito, totalizando al cierre del periodo en análisis una cartera total de \$1.870MM.

Adicionalmente se consolidó la comercialización de Servicios de Asistencia al Hogar y Odontológica con proveedores del más alto nivel, y lanzamos el Servicio de Asistencia de Salud, con servicios a domicilio como hisopados, kinesiología, laboratorio y visita médica entre otros, con muy buena recepción por parte de nuestros Clientes.

En el marco del plan de negocios de Tienda Júbilo, lanzamos Júbilo Viajes, comercializando viajes a medida con uno de los principales operadores del país y organizando paquetes exclusivos para Clientes BIND, dirigidos especialmente al segmento de adultos mayores, ampliando así los beneficios ofrecidos a nuestros Clientes.

De esta manera Tienda Júbilo se proyecta como un proveedor integral de soluciones para brindarles a los clientes del segmento Previsional de BIND la mejor experiencia en la adquisición de productos y servicios.

EVOLUCION ANUAL

A continuación se exponen datos y cuadros de rubros relevantes del balance del banco cerrado al 31 de diciembre de 2022.

Estructura Patrimonial

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2022
(Cifras expresadas en miles de pesos)

ACTIVO	31/12/2022	31/12/2021	Var. i.a.
Efectivo y Depósitos en Bancos	26.152.320	25.362.115	3,1%
Títulos de deuda a valor razonable con cambios en resultados	40.398.645	35.103.644	15,1%
Instrumentos derivados	93.586	289.870	-67,7%
Operaciones de pase	22.809.686	3.422.382	
Otros activos financieros	2.156.286	5.950.895	-63,8%
Préstamos y otras financiaciones	39.485.532	63.025.782	-37,4%
Otras Entidades financieras	360.253	9.662.712	-96,3%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	39.125.279	53.363.070	-26,7%
Otros Títulos de Deuda	19.258.753	18.939.800	1,7%
Activos financieros entregados en garantía	10.485.595	20.712.610	-49,4%
Inversiones en Instrumentos de Patrimonio	1.889.603	2.342.398	-19,3%
Inversión en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	56.027	105.192	-46,7%
Propiedad, planta y equipo	22.847.418	15.895.108	43,7%
Otros activos no financieros	2.311.134	2.578.417	-10,4%
TOTAL ACTIVO	187.944.585	193.728.213	-3,0%

PASIVO	31/12/2022	31/12/2021	Var. i.a.
Depósitos	127.605.975	135.750.196	-6,0%
Sector Público no Financiero	401.341	707.148	-43,2%
Sector Financiero	1.226.706	2.611.072	100,0%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	125.977.928	132.431.976	-4,9%
Instrumentos derivados	25.338	-	100,0%
Otros pasivos financieros	5.467.987	9.061.387	-39,7%
Financiamientos recibidos del BCRA y otras instituciones financieras	1.712.088	798.785	114,3%
Pasivo por impuestos a las ganancias corriente	943.219	281.848	234,7%
Provisiones	114.115	140.304	-18,7%
Pasivo por impuestos a las ganancias diferido	522.835	676.669	-22,7%
Otros pasivos no financieros	7.548.492	6.630.579	13,8%
TOTAL PASIVOS	143.940.049	153.339.768	-6,1%

PATRIMONIO NETO	31/12/2022	31/12/2021	Var. i.a.
Capital social	177.020	177.020	0,0%
Aportes no capitalizados	5.093	5.093	0,0%
Ajustes al capital	7.294.847	7.294.847	0,0%
Ganancias reservadas	29.031.863	29.173.501	-0,5%
Resultado del ejercicio	7.495.713	3.737.984	100,5%
TOTAL PATRIMONIO NETO	44.004.536	40.388.445	9,0%
TOTAL DEL PASIVO MÁS PATRIMONIO NETO	187.944.585	193.728.213	-3,0%

Panorama General

Durante 2022, el banco logró una significativa mejora patrimonial con indicadores muy positivos de rentabilidad, en un contexto donde el sistema financiero en su conjunto enfrentó considerables desafíos producto de los impactos de las turbulencias financieras que experimentó la economía argentina.

- El total de activos disminuyó 3,0% respecto al ejercicio 2021 (\$187.945 millones en comparación con \$193.728 millones).
- El total de préstamos y otras financiamientos disminuyó 37,4% respecto al ejercicio 2021 (\$63.026 millones en comparación con \$39.486 millones).
- El total de depósitos disminuyó 6,0% respecto al ejercicio pasado (\$127.606 millones en comparación con \$135.750 millones).
- En un marco donde se priorizó la liquidez y la solvencia, el patrimonio neto del banco creció 9,0% (desde \$40.388 millones a \$44.005 millones).
- Las ganancias netas de impuestos totalizaron \$7.496 millones, un 101% más en términos reales respecto del ejercicio anterior.

Evolución de Depósitos

En un contexto macroeconómico complejo con Tasas Pasivas acompañando a la inflación y pérdidas de Reservas en USD, el banco registró una disminución real de los depósitos totales de 6,0% i.a. en línea con lo registrado por el grupo de Bancos Privados en su conjunto.

Tal disminución se encuentra principalmente explicada por los menores depósitos provenientes del Sector Privado no Financiero.

Dentro de estos, los depósitos en caja de ahorro presentaron una disminución de 21,5% puntualmente en el segmento Previsional cuya indexación estuvo por debajo de la inflación, así como las colocaciones a plazo que presentaron una disminución del 8,6% en términos reales, mientras que las cuentas corrientes no presentaron variaciones significativas.

En la desagregación por moneda, los depósitos en pesos presentaron una disminución de 10,7%, en tanto las colocaciones en moneda extranjera crecieron 14,5%.

Depósitos comparados con el Ejercicio Anterior

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-22	dic-21	
Depósitos	127.605.975	135.750.196	-6,00%
Sector Público No Financiero	401.341	707.148	-43,25%
Sector Financiero	1.226.706	2.611.072	-53,02%
Sector Privado No Financiero	125.977.928	132.431.976	-4,87%
- Cuentas Corrientes	72.829.099	72.606.658	0,31%
- Caja de Ahorros	18.233.571	23.228.405	-21,50%
- PF e Inversiones	31.601.019	34.566.091	-8,58%
- Otros	2.119.339	1.167.933	81,46%
- Int., ajustes y dif. cotización	1.194.900	862.889	38,48%
Depósitos en Pesos	98.655.698	110.457.065	-10,68%
Depósitos en Moneda Extranjera	28.950.277	25.293.131	14,46%
Depósitos: Composición	100,00%	100,00%	
Sector Público No Financiero	0,31%	0,52%	
Sector Financiero	0,96%	1,92%	
Sector Privado No Financiero	98,72%	97,56%	
- Cuentas Corrientes	57,07%	53,49%	
- Caja de Ahorros	14,29%	17,11%	
- PF e Inversiones	24,76%	25,46%	
- Otros	1,66%	0,86%	
- Ints. y Dif. Cotización a pagar	0,94%	0,64%	
Depósitos en Pesos	77,31%	81,37%	
Depósitos en Moneda Extranjera	22,69%	18,63%	

Evolución de Préstamos

Frente a la volatilidad macroeconómica, y en un escenario donde el banco priorizó la performance en sus indicadores de solvencia y liquidez, las financiaciones brutas (sin considerar las provisiones) presentaron una disminución de 37% en términos reales.

La disminución fue principalmente explicada por el menor volumen de Descuento de Cupones de Tarjeta de Crédito (Doc. Descontados) tanto del Sector Financiero como del Sector Privado.

Por su parte, en lo que respecta al segmento de individuos el stock de préstamos personales disminuyó 13,3%, dado que su crecimiento nominal estuvo por debajo de la inflación del ejercicio, al igual que el rubro de Tarjetas de Crédito que disminuyó 10,6% en términos reales.

Préstamos y otras Financiaciones comparadas con el Ejercicio Anterior

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-22	dic-21	
Préstamos y otras Financiaciones	39.485.532	63.025.782	-37,35%
Sector Público No Financiero	-	-	0,00%
Sector Financiero	360.253	9.662.712	-96,27%
Sector Privado No Financiero	41.663.018	57.045.026	-26,96%
- Adelantos	3.589.271	3.573.352	0,45%
- Doc. Sola Firma, Descort. y Compr.	14.683.260	31.191.367	-52,93%
- Prendarios	106.696	-	0,00%
- Personales	8.321.858	9.595.890	-13,28%
- Tarjetas de Crédito	1.081.158	1.209.870	-10,64%
- Créditos por Arrendamiento Financiero	959.120	269.839	255,44%
- Otros	12.432.621	10.762.898	15,51%
- Pre / Post Financiación Exportaciones	1.695.440	1.419.024	19,48%
- Otros	10.737.181	9.343.874	14,91%
- Ints., ajustes y dif. Cotización	1.188.704	1.872.810	-36,53%
- Intereses documentados	-699.670	-1.431.001	-51,11%
- Provisiones	-2.537.739	-3.681.955	-31,08%

Política de Administración de Liquidez

A continuación, se presenta la composición de las disponibilidades totales de la entidad al 31.12.2022 y su comparación con el cierre de ejercicio anterior.

Liquidez (En miles de pesos)

Tipo	Saldo al 31/12/2022	% Participac.	Saldo al 31/12/2021	% Participac.	Variación	Var. Porcentual s/ Dic 2021
Disponibilidades	26.152.320	39,30%	25.362.115	41,94%	790.205	3,1%
- Efectivo	5.253.000	7,89%	4.230.787	7,00%	1.022.213	24,2%
- Bancos y Corresponsales	20.888.609	31,39%	21.131.328	34,95%	(242.719)	-1,1%
Títulos de deuda a valor razonable	40.398.645	60,70%	35.103.644	58,06%	5.295.001	+100,0%
- Letras de liquidez del BCRA	6.164.355	9,26%	12.057.451	19,94%	(5.893.096)	-48,9%
- Títulos Públicos	26.395.596	39,66%	6.857.361	11,34%	19.538.235	+100,0%
Liquidez Inmediata	66.550.965	100,00%	60.465.759	100,00%	6.085.206	10,1%
Total Activo	187.944.585		193.728.213		(5.783.628)	-3,0%
Depósitos	127.605.975		135.750.196		(8.144.221)	-6,0%
Liquidez Inmediata / Total Activos	35,4%		31,2%		4,2%	
Liquidez Inmediata / Depósitos	52,2%		44,5%		7,6%	

Al cierre del ejercicio 2022, el Índice de Liquidez Inmediata ([Disponibilidades + LELIQs] / Depósitos Totales) se ubicó en 31,5%. De considerar los Títulos Públicos y Privados que se encuentran registrados a Valor de Mercado, dicho ratio asciende a 52,2%, frente a 44,5% del ejercicio previo.

Los niveles observados en los indicadores de liquidez se dan como consecuencia de la decisión del banco de adoptar una conducta conservadora frente al deterioro en las condiciones de la macroeconomía que se registraron en los últimos años.

Resultados

Durante 2022, el Banco alcanzó un resultado neto de \$7.496 millones, exhibiendo una mejora del 101% respecto al ejercicio previo re-expresado en moneda homogénea, alcanzando indicadores de ROE y ROA superiores a los registrados por los Bancos Privados y el Sistema Financiero en su totalidad.

**ESTADOS DE RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS
 FINALIZADOS EL 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 2021**
 (Cifras expresadas en miles de pesos)

	Notas	31/12/2022	31/12/2021	Var. i.a.
Ingresos por intereses		38.863.409	37.342.753	4%
Egresos por intereses		(38.688.182)	(24.320.702)	59%
Resultado neto por intereses	Q	175.227	13.022.051	99%
Ingresos por comisiones	19	3.842.253	4.610.100	-17%
Egresos por comisiones		(1.484.687)	(1.360.930)	9%
Resultado neto por comisiones	Q	2.357.566	3.249.170	-27%
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	Q	42.214.296	19.982.113	111%
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	20	(1.876.129)	(463.898)	304%
Otros ingresos operativos	21	5.555.843	3.981.218	40%
Cargo por incobrabilidad	R	(957.683)	(1.357.401)	-29%
Ingreso operativo neto		47.469.120	38.413.253	24%
Beneficios al personal	22	(8.133.186)	(7.481.455)	9%
Gastos de administración	23	(10.696.936)	(9.431.746)	13%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes		(838.927)	(868.096)	-3%
Otros gastos operativos	24	(7.577.905)	(7.322.546)	3%
Resultado operativo		20.222.166	13.309.410	52%
Resultado por asociadas y negocios conjuntos		(49.166)	(56.827)	-13%
Resultado por la posición monetaria neta		(11.809.923)	(8.184.099)	44%
Resultado antes del impuesto de las ganancias que continúan		8.363.077	5.068.484	65%
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	18	(867.364)	(1.330.500)	-35%
Resultado neto del ejercicio - Ganancia		7.495.713	3.737.984	101%
RESULTADO INTEGRAL TOTAL		7.495.713	3.737.984	101%

La asignación de liquidez en Pases e instrumentos de regulación monetaria del BCRA con correcciones de tasa que acompañaron la evolución de la inflación, junto con la prudencia en torno a la posición en Obligaciones Negociables y a la cartera de Créditos con un menor impacto en el Cargo por Incobrabilidad, son los principales drivers que explican la mejora en el Resultado Integral Total a pesar del contexto donde se observó una mayor incidencia de la inflación sobre la Posición Monetaria Neta y la estructura de gastos.

Ingresos por Intereses

En lo que respecta al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022, los ingresos por intereses aumentaron un 4% a \$38.863 millones, habiendo sido de \$37.343 millones para el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. Tal incremento correspondió principalmente al mayor resultado derivado del crecimiento real de la cartera promedio de Obligaciones Negociables, atenuado por el menor devengamiento del stock de Documentos y Préstamos Personales que evidenciaron un crecimiento nominal por debajo de la inflación del ejercicio.

Egresos por Intereses

Los egresos por intereses del Banco Industrial aumentaron un 59% alcanzando los \$38.688 millones en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 respecto de los \$24.321 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. Tal incremento se encuentra explicado principalmente por el mayor volumen y la suba observada en las tasas nominales de las cuentas corrientes remuneradas, así como por el incremento en las tasas reguladas de las imposiciones a plazo en moneda nacional. Adicionalmente, cabe destacar, que los excedentes de depósitos fueron aplicados a incrementar la tenencia de LELIQs y otros Títulos Públicos y Privados, lo cual permitió la generación de utilidades por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados.

Ingresos por Comisiones

Los ingresos por comisiones disminuyeron a la suma de \$3.842 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022, un 17% menos respecto de los \$4.610 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. Esta variación, se encuentra principalmente explicada por el menor crecimiento nominal vía pricing de las comisiones vinculadas con Obligaciones por debajo de la inflación del ejercicio, si bien fue atenuada por el crecimiento en las comisiones por Garantías Financieras Otorgadas y las vinculadas con Créditos.

Egresos por Comisiones

Los egresos por comisiones, que están principalmente relacionados con los pagos efectuados por el Banco a otras Instituciones Financieras, SGRs, Red Link, COELSA, ROFEX y por corretaje de cambios, evidenciaron un incremento del 9% en términos reales.

Resultado Neto por Medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados

Los resultados totalizaron la suma de \$42.214 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 respecto de los \$19.982 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. Tal como sucedió en los ejercicios anteriores, el Banco operó activamente en el mercado de operaciones de Títulos Públicos y Letras de Liquidez del Banco Central (LELIQ).

Diferencia de Cotización de oro y moneda extranjera

Los resultados por este concepto registraron una pérdida por la suma de \$1.876 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 respecto de la pérdida de \$464 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. La mencionada variación se debe a la depreciación del peso argentino respecto de la moneda estadounidense durante el ejercicio 2022.

Otros Ingresos Operativos

Los ingresos ascendieron a la suma de \$5.556 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 respecto de los \$3.981 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea. El aumento del 40% en términos reales correspondió principalmente a mayores ingresos como Sociedad Depositaria, seguido en importancia por comisiones por el servicio de API Bank, entre otros.

Cargo por Incobrabilidad

El cargo por incobrabilidad de préstamos totalizó durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 la suma de \$958 millones respecto de los \$1.357 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea, en línea con la disminución ya observada

en Préstamos y Otras Financiaciones en un contexto macroeconómico complejo donde se priorizaron las políticas conservadoras de previsionamiento.

Adicionalmente, de comparar la evolución de la morosidad de las Financiaciones, considerando como Cartera Irregular las Financiaciones en Situación 3, 4, 5 y 6, la misma no presenta variaciones significativas desde el 1,55% en diciembre 2021 al 1,57% en diciembre 2022, ampliamente inferior respecto del 3,1% y 1,8% registrados por el Sistema Financiero y el agrupado de Bancos Privados respectivamente, según informe del BCRA a Diciembre'22. En este sentido, la entidad constituyó en el ejercicio provisiones en exceso por \$319 millones, cuyo stock de \$2.544 millones permite una cobertura del 240% de la cartera irregular.

En lo que respecta a la administración de riesgo de crédito mediante descuento de documentos (Factoring), la constitución de provisiones se hace conforme la normativa regulatoria en función de la calidad crediticia del cedente del documento en lugar del firmante, lo que lleva a constituir provisiones que luego son desafectadas cuando se cancela la operación. De este modo, los cargos netos de la desafectación de provisiones se mantienen en niveles adecuados.

Beneficios al Personal, Gastos de Administración y otros gastos operativos

A nivel total, los gastos operativos del banco totalizaron \$27.247 millones al finalizar el ejercicio 2022 respecto de los \$25.104 millones correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2021 re-expresado en moneda homogénea (+9%), no presentando una variación significativa.

Resultado por la Posición Monetaria Neta

El impacto en resultados correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 fue de \$11.810 millones, mientras que para el ejercicio del 2021 fue de \$8.184 millones.

Impuesto a las Ganancias

El cargo por Impuesto a las Ganancias correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022 fue de \$867 millones, mientras que para el ejercicio del 2021 fue de \$1.331 millones. Destacamos que estos valores están directamente afectados por la estrategia del banco respecto de efectuar aportes a diferentes SGR líderes del mercado, habiendo realizado aportes en 2022 por 4,482 millones.

Indicadores

A continuación, se expone cuadro con los principales indicadores de la entidad:

	dic-22	dic-21
Liquidez		
Liquidez Inmediata	52,15%	44,54%
(Préstamos + Otras Financiaciones) s/ Total Depósitos	30,94%	46,43%
Capitalización		
Patrimonio Neto s/ Total de Activo	23,41%	20,85%
Solvencia (Patrimonio Neto s/ Total de Pasivo)	30,57%	26,34%
Pasivo Total como múltiplo del Patrimonio Neto	3,27	3,80
Inmovilización de Activos		
(Bs. de Uso, Diversos e Intangibles) s/Total de Activo	12,16%	8,20%
Rentabilidad		
Ingresos por Comisiones s/ Ingreso Operativo Neto	8,09%	12,00%
Eficiencia Gtos. Operativos s/ Ingreso Operativo Neto	57,40%	65,35%
Resultado neto por comisiones s/ Gtos. Operativos	8,65%	12,94%
Retorno sobre Activo Inicial	7,62%	2,84%
Retorno sobre Patrimonio Neto Inicial	20,53%	10,20%

OPERACIONES REALIZADAS ENTRE PARTES RELACIONADAS

En referencia a las operaciones realizadas con partes relacionadas, las mismas se encuentran detalladas en la nota 12 a los estados contables al 31 de diciembre de 2022.

TRATAMIENTO DE RESERVAS Y DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS

Al cierre del ejercicio 2022, los Resultados No Asignados de la entidad ascienden a \$ 7.475.713 miles, por lo que se incrementa la Reserva Legal por \$ 1.499.143 miles (20% s/ Resultados No Asignados) ascendiendo la misma a \$ 27.545.749 miles.

Adicionalmente, a partir de los lineamientos para el pago de dividendos que determinó el BCRA mediante la circular A 7719 (T.O. actualizado Com. A 7719), el directorio propone a la Asamblea de Accionistas que la suma de \$ 11.006.947 miles se destine al pago de dividendos a los accionistas conforme a la metodología establecida en la circular mencionada. El monto mencionado, surge de aplicar el 40% sobre: (1) Saldo de la reserva facultativa para futuras distribuciones de dividendos (\$ 27.545.749 miles), menos (2) Diferencia neta positiva resultante entre el valor contable y el valor presente de instrumentos de regulación monetaria que no cuenta con volatilidad ni valores presentes publicados por el BCRA (\$ 28.383 miles)

GOBIERNO CORPORATIVO

En referencia a este tema, el mismo se encuentra detallado en la nota 28 a los estados contables al 31 de diciembre de 2022.

GESTION DE RIESGOS INTEGRALES

Dada la naturaleza y complejidad inherente a las actividades de una entidad financiera, Banco Industrial reconoce a la Gestión Integral de los Riesgos una importancia fundamental, promoviendo un esquema sólido y eficiente en la administración y medición de los mismos (riesgo de crédito, liquidez, mercado, operacional, tasa de interés, estratégico, reputacional, titulización, concentración de fondeo y de concentración de activos).

La Entidad cuenta con políticas, procedimientos y límites definidos para cada exposición, aprobadas por el Directorio en el marco de la gestión de cada riesgo. El proceso de definición de estrategias, umbrales y límites es revisado periódicamente por el Comité de Gestión Integral de Riesgos a fin de acompañar la naturaleza dinámica del negocio generando mayor eficiencia en la gestión de integral de riesgos, ayudando a identificar y mitigar de manera oportuna los distintos riesgos.

La Gerencia de Riesgos Integrales realiza las estimaciones de capital económico según metodología simplificada (Com A 6459).

Periódicamente se realizan pruebas de estrés individuales para los principales riesgos a fin de evaluar escenarios adversos sobre las distintas métricas utilizadas en la gestión integral de riesgos, así como también anualmente se realiza el ejercicio de pruebas de estrés.

La Entidad ha aprobado e implementando un marco para la gestión de los riesgos antes mencionados. Dicho marco condensa la siguiente información:

- a) Conceptos y definiciones por tipo de riesgo.
- b) La definición de la estrategia definida por tipo de riesgo.
- c) Los roles y responsabilidades de los sectores involucrados.
- d) Política de apetito al Riesgo, definiendo umbrales y límites para los riesgos.

La gestión integral del riesgo en la Entidad ha de ser sustentada en 5 (cinco) pilares que constituyen principios generales, subyacentes tanto en la normativa emitida por el BCRA, los lineamientos del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea e ISO 31000:

- Independencia en las funciones de gestión y control de riesgos integrales

La independencia en el área de riesgos integrales permite que su opinión y criterios sean considerados en el proceso de toma de decisiones en las distintas etapas de la gestión de los negocios

- Integración de riesgos y visión global

El Directorio vela por el desarrollo de una fuerte cultura de riesgo, así como también en la solidez técnica y profesional del área que gestionan de manera integral los riesgos.

- Definición de estrategia de gestión y apetito al riesgo

La política de apetito a riesgo cuantifica los umbrales y límites que la entidad se encuentra dispuesta a asumir en el desarrollo de su actividad.

- Toma de decisiones en un ámbito colegiado
- Clara definición de atribuciones y control centralizado de los riesgos

Los principales riesgos identificados por la Dirección que pueden afectar el logro de sus objetivos son los siguientes:

- a) Riesgo de Crédito

Se entiende por riesgo de crédito a la posibilidad de sufrir pérdidas por el incumplimiento que sus deudores o contrapartes incumplan de manera total o parcial con sus obligaciones. Dichas pérdidas dependen de dos factores: el monto de exposición al momento de ocurrir el incumplimiento y los recuperos obtenidos por la Entidad en base a los pagos o por la ejecución de garantías que respalden la operación. Adicionalmente la medición de la concentración de la cartera ayuda a mantener la correcta diversificación de la misma permitiendo distribuir el riesgo de manera más uniforme.

El Banco Industrial cuenta con una estructura sólida para la gestión del riesgo de crédito, siendo el Directorio el encargado de delinear y aprobar la estrategia, los procedimientos, políticas, fijar límites para el monitoreo del riesgo de crédito expuestos dentro de la Política de Apetito al Riesgo.

El Directorio ha fijado límites de tolerancia al riesgo de crédito, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados en forma mensual ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

A su vez, el Banco cuenta con la Gerencia de Riesgo de Crédito, tanto minorista como corporativo, y la Jefatura de Control de Crédito, quienes diariamente controlan los límites de asistencias y situación particular de cada cliente según sus características.

b) Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado se define como la posibilidad de sufrir pérdidas en las posiciones dentro y fuera de balance de la Entidad a raíz de fluctuaciones adversas en los precios de mercado de diversos activos.

Los riesgos que lo componen son aquellos riesgos de las posiciones en instrumentos, títulos valores y derivados imputados a la cartera de negociación y los riesgos de las posiciones en monedas extranjeras, en este caso cualquiera sea la cartera de inversión o de negociación a la que se imputen.

El Directorio monitorea tolerancia al riesgo de mercado, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo y la medición del VaR el cual se utiliza para medir el riesgo de aquellos activos que se encuentren en la cartera de negociación de la entidad.

Dichos indicadores, que fueron aprobados por Directorio y se encuentran mapeados en el libro de indicadores en concordancia con la política de Riesgos Integrales en cuanto al apetito al riesgo, son presentados mensualmente ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

Las unidades encargadas de la gestión del riesgo de mercado son la Gerencia de Finanzas la Gerencia de Riesgos Integrales como principales intervinientes en la materia. La Gerencia de Finanzas participa del Comité de Activos y Pasivos (ALCO) el cual es responsable de la gestión de los riesgos globales de los activos y pasivos de la Entidad (ALM), de la adopción de las estrategias de inversión o de cobertura más adecuadas y las políticas de manejo de liquidez y financiamiento. La Gerencia de Riesgos Integrales participa en el Comité de Gestión Integral de Riesgos, órgano encargado del monitoreo de la gestión del riesgo de mercado.

c) Riesgo de Liquidez

El Riesgo de Liquidez se define como el riesgo de ocurrencia de desequilibrios entre activos negociables y pasivos exigibles (“descalces” entre pagos y cobros) que puedan afectar la capacidad de cumplir con todos los compromisos financieros, presentes y futuros, tomando en consideración las diferentes monedas y plazos de liquidación de sus derechos y obligaciones, sin incurrir en pérdidas significativas.

El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo de liquidez, los cuales son medidos diariamente mediante indicadores que son informados a la Gerencia Financiera y al Directorio. A su vez, mensualmente se hace la presentación del estado de situación mensual en el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

d) Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de tasa de interés ha sido definido por la Entidad como la posibilidad de que se produzcan cambios en la condición financiera de la entidad como consecuencia de fluctuaciones en las tasas de interés, pudiendo tener efectos adversos en los ingresos financieros netos de la Entidad y en su valor económico.

La estrategia definida por el Directorio, centra en que los activos y pasivos de corto plazo se encuentren razonablemente calzados de forma tal que exista el menor riesgo posible de tasas de interés producido por descalces.

Las unidades encargadas de la gestión del riesgo son la Gerencia de Finanzas y la Gerencia de Riesgos Integrales como principales intervinientes en la materia. La Gerencia de Finanzas participa del Comité de Activos y Pasivos (ALCO) el cual es responsable de la gestión de los riesgos globales

de los activos y pasivos de la Entidad, de la adopción de las estrategias de inversión o de cobertura más adecuadas y las políticas de manejo de liquidez y financiamiento.

La Gerencia de Riesgos Integrales, que participa en el Comité de Gestión Integral de Riesgos, es la encargada del monitoreo y control de la gestión del riesgo de tasa, como así también de la presentación del régimen informativo trimestral de Riesgo de Tasa modelo estandarizado según BCRA.

e) Riesgo Operacional y tecnológico

El riesgo operacional se define como el riesgo de pérdidas resultantes de la falta de adecuación o fallas en los procesos internos, de la actuación del personal o de los sistemas o bien aquellas que sean producto de eventos externos. El riesgo legal puede verificarse en forma endógena o exógena a la entidad, comprende, entre otros aspectos, la exposición a sanciones, penalidades u otras consecuencias económicas y de otra índole por incumplimiento de normas y obligaciones contractuales.

El Directorio de la Entidad ha definido su estrategia de gestión del riesgo operacional, la cual se basa en la minimización de eventos de pérdida a través de un proceso continuo de análisis y posterior gestión sobre los eventos reportados para tratar de evitar su reiteración. Esto se complementa con la realización de autoevaluaciones sobre los procesos identificados en la Entidad.

El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo operacional y tecnológico, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados en forma mensual ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

A su vez en forma anual, la Gerencia de Riesgos Integrales presenta al BCRA el régimen informativo de eventos de riesgos operacionales con el detalle de todos los eventos identificados en el año.

Toda iniciativa de productos, servicios y actividades nuevas son evaluados por la Gerencia de Riesgos Integrales a efectos de asegurar que todos los riesgos involucrados cuenten con los adecuados controles que los mitigan, independientemente que la gestión de dichos riesgos sea potestad de las gerencias originantes como ser productos, operaciones, etc.

f) Riesgo Estratégico

Se entiende por riesgo estratégico al riesgo que se origina en una estrategia de negocios inadecuada o de un cambio adverso en las previsiones, parámetros, objetivos y otras funciones que respaldan la estrategia.

El Banco Industrial asume como objetivo de seguimiento de la gestión del riesgo estratégico, perseguir la preservación de su situación patrimonial y financiera ante cambios significativos en los factores de riesgo, manteniendo el riesgo estratégico en niveles acotados mediante el monitoreo oportuno de su plan de negocios y el establecimiento de indicadores de seguimiento sobre los desvíos que en el mismo se generen.

El Directorio ha fijado umbrales y límites de tolerancia al riesgo estratégico, los cuales son medidos mediante indicadores de riesgo. Dichos indicadores son presentados mensualmente ante el Comité de Gestión Integral de Riesgos.

A su vez, la Gerencia Financiera en oportunidad del ALCO presenta los desvíos comerciales respecto a la planificación, y en forma trimestral realiza un informe del seguimiento del plan de negocios el que es revisado en oportunidad del Comité de Gestión Integral de Riesgos.

g) Riesgo Reputacional

Se entiende como aquel que está asociado a una percepción negativa sobre la Entidad por parte de los clientes, contrapartes, accionistas, inversores, tenedores de deuda, analistas de mercado y otros participantes del mercado relevantes que afecta adversamente la capacidad para mantener relaciones comerciales existentes o establecer nuevas y continuar accediendo a fuentes de fondeo –v.gr.: mercado interbancario o titulizaciones.

La estrategia de gestión del Riesgo Reputacional se basa en que la Entidad sea eficiente y eficaz en el manejo de este riesgo, manteniendo el mismo en niveles acotados, cumpliendo con las regulaciones vigentes, ofreciendo productos y servicios de calidad, cumpliendo las obligaciones que posee con clientes y accionistas.

El Directorio es el principal encargado de definir los lineamientos, políticas, procesos para la gestión del riesgo reputacional. La Gerencia de RSE y Calidad junto con Marketing, son las áreas encargadas del monitoreo de la gestión de riesgo reputacional. La Gerencia de Riesgos Integrales es el área independiente de monitorear este riesgo como así también de elevar al Comité de Gestión Integral de Riesgos cualquier información referida con riesgo reputacional.

h) Pruebas de Estrés

La Entidad ha implementado un programa de ejercicios de pruebas de estrés que permite conocer el impacto de alteraciones adversas de condiciones macroeconómicas o de sensibilidades de factores de riesgos.

Los análisis de sensibilidad generalmente buscan evaluar los resultados cuando ciertos parámetros o datos de ingresos son tensionados sin relacionar estos cambios con un evento subyacente a nivel de escenarios.

En cambio, en algunos casos es conveniente realizar un análisis de escenario considerando simultáneamente varios factores – datos históricos y/o valores hipotéticos, internos o externos- a fines de que se puedan verificar sus potenciales interacciones

Los resultados de las pruebas de estrés son controlados y monitoreados por el Comité de Gestión Integral de Riesgos el cual recibe los informes con las salidas de las pruebas y reporta al Directorio los resultados validados junto con la documentación de los planes de acción correspondientes. En función del efecto generado por los escenarios o sensibilidades se analiza la pertinencia de ejecución de los planes de contingencia basados en las políticas de tolerancia al riesgo definidas por el Directorio

PROYECTOS ESPECIALES | EXPANSION TECNOLOGICA

Ampliación e Infraestructura

Durante el año 2022, se trabajó en ampliar la disponibilidad y rendimiento de todos los sistemas, consolidando la operación del banco en el modelo 7x24. En este sentido se activaron diversas iniciativas enmarcadas en el plan de performance, alta disponibilidad y capacidad a efectos de robustecer la infraestructura que dispone el Banco para sus operaciones y proyectos. A los efectos ejemplificativos, pueden mencionarse:

- a) ampliar el alcance del monitoreo de aplicaciones críticas.
- b) desarrollar un equipo de trabajo para el monitoreo 7x24

De acuerdo a la estrategia de infraestructura híbrida hemos afianzado aplicativos en nubes públicas (Amazon) y hemos probado otras nubes como la de Huawei.

A nivel Sistemas continuamos con las integraciones de los mismos agregando controles a las interfaces batch y generando nuevos mensajes para la integración online. Adicionalmente, se implementaron planes de optimización de tiempos de cadena garantizando la operatoria del Banco y respondiendo al creciente volumen de transaccionalidad.

A nivel de Canales Electrónicos hemos potenciado nuestra estrategia de tener canales propios competitivos con los mejores del país. Además, hemos implementado nuevos ATMs y retirado de la red aquellos que eran muy viejos o tenían deficiencias recurrentes.

En relación a la innovación y la estrategia de Banco Integrado, evolucionamos nuestro servicio APIBank y logramos un crecimiento importante en cantidad de clientes. Adicionalmente, consolidamos un modelo de atención con una Mesa de Ayuda digital.

Logros 2022 y Desafíos 2023

Logros 2022

Los equipos demostraron compromiso y productividad, alcanzando los siguientes logros:

Aseguramiento de la operatoria del Banco y sus clientes

- Se aumentó y robusteció el “capacity” del Banco garantizando la performance y la operatoria digital de nuestros clientes.
- En consistencia con el plan 2019-2022, se ejecutó el Plan de Recuperación ante Desastres “DRP” 2022, realizando una operación de contingencia real sobre el core bancario y aplicativos críticos.
- Se amplió la implementación de sistemas de monitoreo de Canales e Infraestructura garantizando la alta disponibilidad.

Expansión de funcionalidad en los Canales de atención al cliente

- Se consolidó la disponibilidad del Banco a 7x24, maximizando los servicios de canales y APIBank.

- Se disponibilizó en nuestro Homebanking la posibilidad de comprar y vender moneda extranjera.
- Se homologaron más de 41 nuevos clientes en APIBank.
- Se implementó Engage CRM para Banca Empresas con la vista 360°, mejorando el modelo de atención y alta de prospectos, integrándose y digitalizándose el proceso con el Gestor Documental
- Se desplegaron en B24 releases para optimizar la operatoria de echeqs y resúmenes de TC, robusteciendo el producto y mejorando la experiencia de nuestros clientes.
- Entre las mejoras del producto y ecosistema API se desplegó una funcionalidad para resolver la acreditación tardía de los Cash in, incrementando la calidad del servicio a los clientes al obtener una disponibilidad del 99,9% (Consolidación Uptime Cashin).
- Se automatizó la actualización de los estados de Cashout mejorando la experiencia de los clientes API
- Disponibilizamos la línea de préstamo tasa preferencial 53% para nuestros clientes a través de los diversos canales (sucursal, contact center y B24), permitiendo la captación de nuevos clientes.

Innovación en el modelo de atención en sucursales

- Se evolucionó la plataforma Sales Front End (SFE), destinada al personal de las sucursales de Banca Minorista y del Contact Center en funcionalidades como: venta de tarjetas de crédito, venta y consolidación de préstamos BIND y Júbilo.
- Se brindó soporte en la remodelación de puestos de trabajo de los comerciales y las cajas de la sucursal de Córdoba Sucre para mejorar la atención al cliente.
- Se instalaron 57 kits no vidente en ATMs en el año 2022, dando cumplimiento a la circular SINAP 1-124 relacionada al acceso a cajeros automáticos con lectores de huellas digitales.
- Disponibilización de herramienta de Contact Center como piloto de venta de llamadas salientes en sucursales.

Otros logros 2022

- Apoyando la estrategia de Banca Empresas:
- Se implementó el Gestor Documental con el proceso automatizado de alta de Personas Jurídicas, integrada con CRM (más vista 360°) y Bantotal.
- Se implementó un sistema Gestión de Riesgos Crediticios, permitiendo agilizar las solicitudes de crédito, el proceso de análisis /evaluación y toma de decisiones, contribuyendo a un mejor seguimiento de operaciones. En esta primera etapa, integrado con el core para servicios de consulta y con CRM, para generación de nuevas solicitudes de calificación.
- Desplegamos la solución desacoplada de Debin recurrente con el cliente MELI profundizando la incursión en negocios fintech (billetera mercado pago) y constituyéndonos en la única cuenta recaudadora alternativa.
- Consolidamos el equipo de RPA, automatizando y manteniendo más de 30 en el año.
- Continuamos en el avance del proyecto para cambiar nuestro sistema legacy de Títulos (GALLO) por un sistema más robusto y actualizado.
- Consolidamos nuestra estrategia de infraestructura híbrida (on premise + cloud)
- Se evolucionó el producto Lending Prisma con la adhesión del botón de pagos DECIDIR ofreciendo una nueva alternativa de cobros de préstamos
- Se acompañó el proceso de mudanza de la Casa Central con el asesoramiento, inversión e instalación de equipos (actualización de la Central Telefónica, Core de comunicaciones y Mesa de Dinero, entre otros).

- En materia de Gobierno y Gestión de Riesgos se ha logrado una mejora en el seguimiento de los planes de acción derivados de las auditorías interna y externa. Con la incorporación de la función de Cumplimiento IT se ha logrado un seguimiento más estrecho de los planes de acción asociados. Asimismo, también se han fortalecido los procesos de auto-evaluación de riesgos operativos y de TI.
- Se finalizó el proceso de mudanza de la sede central del banco hacia el icónico edificio sito en la Plaza San Martín, donde se desarrolló un diseño de modalidad de trabajo único en la industria y asimilable a otras industrias de reciente despliegue como las tecnológicas. Ese proceso incluyó la mudanza de la sucursal de casa central a su vez nuestro tesoro general, a una ubicación y diseño que mantiene esta nueva línea de layout

Desafíos para el 2023

- Lanzar al mercado el nuevo producto de cobranzas Bcollect para los clientes de la Banca Digital
- Evolucionar el Gestor documental para Banca Empresas con sus integraciones respectivas a los satélites existentes e incorporación de funcionalidades
- Ejecutar el plan de roll out y seguimiento de los Cash Dispenser implementados, apoyando el nuevo modelo de atención en sucursales de Banca Minorista.
- Evolucionar el CRM para Banca Empresas
- Evolucionar la experiencia digital de los clientes en Onboarding, BIND 24 y los productos del banco.
- Evolucionar la plataforma de Sales Front End SFE, incluyendo funcionalidades requeridas por la Banca y los clientes.
- Acompañar la estrategia de mudanza de sucursales, instalando nuevos Cash Dispensers y renovando ATMs.
- Continuar con la estrategia de mitigación de riesgos y observaciones del área y del banco.
- Continuar nuestra estrategia de infraestructura híbrida (on premise + cloud)
- Definir la nueva estrategia de DRP 2023-2025 e implementarla.
- Explorar nuevos modelos de colaboración con Fintechs para nuevos negocios.
- Evolucionar la estructura de IT, robusteciendo sus áreas y consolidando la célula de QA.
- Explotar comercialmente el desarrollo de la nueva unidad de negocios relacionada con soluciones de cobros y pagos que se implementó en este 2023

GESTION Y DESARROLLO HUMANO

Dotación de Personal

Al 31 de Diciembre la entidad cuenta con un staff de 723 colaboradores (casi sin variaciones respecto del año anterior), que día a día lideran los negocios de la entidad. Dicha nómina se compone de 383 hombres y 340 mujeres, y posee en promedio 43 años de edad y 11,8 años de antigüedad laboral. El 56% de los empleados desarrollan sus tareas en Casa Central, mientras que el 44% restante lo hace en la Red de Sucursales que posee BIND.

Evolución de la Masa Salarial

La masa salarial incluida cargas sociales implicó, durante el año 2022, una erogación total de \$5.018 Millones, lo que implica un incremento nominal del 67,44% respecto al período 2021.

Beneficios a colaboradores

seRBIND es una solución integral en materia de Reconocimientos & Beneficios. En seRBind transmitimos nuestra esencia, nuestra identidad, nuestro ADN. A través de esta plataforma todo colaborador puede “reconocer” a otro en virtud de nuestros valores organizacionales (Compromiso, Cercanía, Simplicidad, Innovación y Originalidad).

También puede acceder a toda nuestra oferta de beneficios, los cuales están agrupados en 4 categorías: Beneficios Financieros; Salud & Bienestar; BIND to You; Formación. Dentro de ellos, podemos destacar:

- **Préstamos Personales** con tasas preferenciales.
- Tarjeta de Crédito **Visa Signature**, junto con condiciones preferenciales en Seguros y beneficios.
- **Cajas de Seguridad:** bonificado el 50% del alquiler trimestral para colaboradores.
- Paquete “Empleado BIND”: **Paquete Multiproducto** bonificado al 100%. Incluye una caja de ahorro en pesos, en dólares y en Euros, y una cuenta corriente en pesos con acuerdo en descubierto según rango salarial.
- **Cuenta comitente** en IVSA / IAM, 100% bonificada y honorario preferencial en suscripciones y rescates en fondos comunes de inversión.
- **Kit Escolar** para todos los hijos de colaboradores: Se entregan kits escolares para los hijos de colaboradores en edad escolar (jardín, primario y secundario).
- **Reintegro de Guardería:** se otorga este beneficio a las madres empleadas de la entidad.
- **Día libre de cumpleaños.**
- **Vacunas Antigripales:** el banco reintegra un monto preestablecido contra comprobante.
- **Regalos:** el personal del banco recibe un presente en cada una de estas fechas: Día del niño, Día del Padre, Día de la Madre, Nacimientos, Día de la Secretaria y Caja Navideña.
- **Eventos Especiales:** Fiesta de fin de año, Semana de la Salud, Día de la Primavera y otros festejos en ocasiones especiales.
- **Beneficios Sociales:** Gympass, tarjeta de beneficios Club La Nación, alianzas con marcas en electrodomésticos y tecnología, bodegas, alimentos, universidades (en carreras de grado, posgrados, cursos de especialización y maestrías), idiomas.
- **Bienestar BIND,** programa integral de bienestar físico y emocional, que engloba una oferta de clases de gym presenciales y on demand, línea de asesoramiento nutricional y línea de asesoramiento psicológico.
- **Jerárquicos:** medicina prepaga para el grupo familiar (Swiss Medical / OSDE), línea / equipo celular, estacionamiento (propio o vía reintegro), días extras de vacaciones.

Capacitación

Durante el período se destinaron las siguientes horas/hombres en acciones de capacitación: 10.888 horas, de las cuales el 51% corresponden a actividades de formación externa y el 49% a actividades de formación interna.

En Banco Industrial invertimos en diferentes iniciativas de formación con el objetivo principal de consolidar nuestra Cultura y estilo, además de desarrollar conocimientos y habilidades para incrementar la productividad individual, grupal y los resultados de negocio.

Así, acompañando las necesidades organizacionales, en 2022 gestionamos la tercera edición del Programa de Desarrollo Gerencial junto a la Universidad Torcuato Di Tella para reforzar las habilidades de nuestros líderes, brindándoles herramientas que les permitan tener una visión integral del negocio, desarrollar habilidades para generar estrategias de crecimiento y potenciarse en sus roles. Al igual que en ediciones anteriores, este programa obtuvo excelente niveles de satisfacción por parte de los participantes, 4,37/5.

También incorporamos al Onboarding Gerencial nuestra Guía para Líderes, desarrollada internamente para comunicar lo que esperamos de cada uno de ellos a la hora de gestionar y vincularse en la organización. En ella compartimos el recorrido integral del Ciclo de Vida del Colaborador para gestionar su mejor experiencia, desde que es candidato hasta que culmina su etapa en BIND. La Guía se propone: 1. Empoderar a todos nuestros líderes, dando claridad de lo que esperamos de su rol y brindado lineamientos y contexto para su gestión. 2. Seguir fortaleciendo los procesos y habilidades de gestión, con el norte claro que proveen los lineamientos estratégicos y principios culturales 3. Enriquecer las prácticas culturales, abriendo canales de diálogo que permitan adoptar y expandir a nivel organizacional aquellas que los líderes proponen, experimentan y resultan de valor en sus ámbitos de gestión 4. Generar un alineamiento en los estilos de gestión de todos nuestros líderes, contando con la Guía como pieza fundamental 5. Mantener el espíritu de aprendizaje, mejora y superación que nos define y conforma nuestro ADN como Grupo.

También dentro de eje Cultura & Liderazgo implementamos una nueva edición del programa para reforzar nuestros valores. De esta forma realizamos un nuevo Ciclo de Talleres denominados “Hagámosle Zoom a nuestros Valores” donde destacados profesores de UTDT dictaron talleres dedicados exclusivamente a abordar temáticas que nos permitieran profundizar el entendimiento de nuestros Valores organizacionales en el día a día. El espíritu del programa apuntó a que fueran actividades abiertas y horizontales. A diferencia de años anteriores, en 2022 decidimos hacer un ajuste en los talleres, para poder dedicar una mayor cantidad de horas de capacitación en cada uno de los talleres, para de esa forma lograr un abordaje más profundo e integral de nuestros valores.

Programas

- **Great Place To Work:** En 2022, como venimos realizándolo desde 2019, lanzamos una nueva edición de la encuesta general a colaboradores. Es importante destacar que continuando la tendencia desde 2019, los principales indicadores siguen mejorando edición tras edición. Mantuvimos una tasa de respuesta muy alta (96%), el Promedio General de respuesta positiva de todas las afirmaciones de un 83% (creciendo 1 punto respecto a 2021) y un 90% de respuestas positivas (creciendo 1 punto respecto a 2021) en la pregunta final donde cada persona evalúa en qué medida la organización es un gran lugar para trabajar. Como siempre esta herramienta nos permite obtener valiosos indicadores sobre los niveles de confianza generados internamente, la percepción y experiencia que están teniendo nuestros colaboradores en más de 60 diferentes indicadores y nos brindan valiosos inputs para seguir generando mejoras para las personas que integran Banco Industrial y para la organización en sí misma. En línea con los buenos resultados, en 2022 fuimos reconocidos en varios de los diferentes Rankings publicados por esta consultora internacional:

- **Los Mejores Lugares para Trabajar™ en Argentina 2022:** obtuvimos la posición N°7 dentro de la categoría de 251 a 1000 colaboradores. Mejoramos 7 posiciones respecto al 2021. Cabe destacar que este reconocimiento es otorgado a las empresas que logran excelentes resultados en lo que los empleados informan sobre sus experiencias de confianza y el logro de su máximo potencial humano como parte de su organización, sin importar quiénes son o qué hacen.
- **Empresas que Cuidan 2022:** Fuimos reconocidos por primera vez en este Ranking en la posición n°8 dentro de la categoría de 251 a 1000 colaboradores. Este Ranking se genera a partir de la percepción de los colaboradores acerca de indicadores exclusivos de Bienestar, que tienen que ver con el propósito, las relaciones, la salud mental y física, la estabilidad y la percepción general de bienestar.
- **Los Mejores Lugares para Trabajar™ para Mujeres 2022:** Obtuvimos la posición n°9 dentro de este Ranking en la categoría 251 a 1000. Este reconocimiento implica que se han considerado las experiencias diarias de las mujeres respecto de cómo se viven los valores dentro de la organización, la posibilidad de las personas para aportar nuevas ideas y la eficacia de los líderes en el día a día. También se observa la proporción que existe en la cantidad de hombres y mujeres en los cargos de conducción.
- **Los Mejores Lugares para Trabajar™ en América Latina en 2022:** Volvimos a ser reconocidos en este Ranking obteniendo la posición n°33 dentro de las 50 Mejores Empresas Nacionales Grandes para trabajar en Latinoamérica, mejorando 17 posiciones respecto a 2021. Para ser parte de este ranking es una condición primero haber formado parte de al menos un ranking en alguno de los países de Latinoamérica.
- **Haciendo BIND:** Es el núcleo central de la gestión y desarrollo de personas. Permite también tomar decisiones a todo nivel en torno a los colaboradores (Bono por resultados, reconocimientos, desarrollo interno, capacitación, etc.). Es un proceso que acompaña el ciclo de Planeamiento, Seguimiento y Evaluación; integrando la gestión por OKRs con los Valores y los Principios de Liderazgo para mejorar la productividad y fortalecer los vínculos mediante conversaciones abiertas y honestas. En 2022 se implementaron, como es habitual, dos ciclos semestrales, manteniendo el gran nivel de participación de anteriores ediciones alcanzando una tasa de finalización y feedback del 97%.
- **Modelo de Talento BIND – Mapeo:** En Banco Industrial comprendemos la importancia que tiene la gestión del talento para asegurar el éxito organizacional. Esto constituye una herramienta estratégica crítica no solo para maximizar el desempeño organizacional sino también para garantizar la sustentabilidad futura de la empresa. Por eso, durante el 2022 hemos desarrollado en su totalidad en forma interna y en conjunto con nuestros líderes un modelo de Talento que nos permita gestionar y mapear los mismos. En Banco Industrial consideramos que todos los colaboradores tienen Talento. El desafío es contar con los mejores talentos, con las habilidades necesarias en el lugar y momento correcto. La matriz que se ha generado nos ayudó a mapear y segmentar a todos los integrantes y así obtener un diagnóstico que nos facilite el diseño estratégico de los equipos y la toma de decisiones para el armado de un plan de acción que acompañe el desarrollo de cada colaborador. El Modelo de Talento y en concreto la matriz utilizada distingue 7 cuadrantes diferentes, los cuales están determinados dentro de la herramienta en función de dos variables: Potencial y Logro de resultados
- **Bienestar BIND:** Nuestro programa de bienestar se propuso, en primera instancia y junto al inicio de la pandemia, brindar un servicio de contención emocional y orientación psicológica con respuesta inmediata las 24 horas y promover el bienestar a través de diferentes acciones. Un beneficio estrictamente confidencial, voluntario y gratuito para todos los colaboradores y su grupo familiar significativo (padres, abuelos, parejas, hermanos, hijos) para tratar situaciones vinculadas a

ansiedad, incertidumbre, estrés, temores, acompañamiento en etapa de duelo; situaciones de crisis; conflictos familiares o de pareja, divorcio o separación; balance vida personal / laboral; comunicación y límites con los hijos, cambio de hábitos, etc. Además del servicio a nivel individual, implementamos comunicaciones y talleres abiertos de bienestar vía Workplace.

Pero a este programa lo hemos seguido desarrollando y enriqueciendo, para seguir atendiendo y cuidando a nuestros colaboradores desde de un concepto amplio de bienestar. A continuación, algunas nuevas acciones y ajustes realizados:

- Bienestar Físico: Pasamos de transmitir clases en vivo de Circuit Training y Yoga a un formato On Demand (con una Plataforma con + de 200 clases) para tener una oferta independiente de horarios y más inclusiva, ajustando la oferta a distintas necesidades con opciones de niveles básicos, intermedios y avanzados.
- Con el fin de promover hábitos saludables en nuestros colaboradores, incorporamos una línea exclusiva de asesoramiento nutricional sin costo.

- **BIND Valor Interno:** El objetivo es brindar oportunidades de desarrollo a los colaboradores con este programa, que consiste en priorizar que determinadas vacantes puedan ser cubiertas con postulantes internos.

- **Hola BIND:** Es el programa de inducción a Grupo BIND que aplica a todos los colaboradores de Grupo BIND. Bajo un esquema híbrido se involucra a los colaboradores al Negocio y a los principales atributos de nuestra cultura.

- **Pasantías de Verano - Hijos de Colaboradores:** Es un programa orientado a fortalecer la propuesta de valor y el engagement de los colaboradores de BIND, acompañando a sus hijos en su primera etapa de carrera. Se les brinda a hijos en determinado rango de edad, la posibilidad de tener su primera experiencia laboral y como adquirir herramientas de autoconocimiento y empleabilidad.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

La Responsabilidad Social Empresarial es uno de los pilares fundamentales del BIND. Como empresa nos tomamos muy en serio nuestro compromiso de contribución para una mejor sociedad. Sentimos que nos ayuda a cumplir con nuestra misión como compañía.

En el BIND entendemos que la clave está en nuestra esencia. Somos una empresa de origen familiar, en donde el esfuerzo y el respeto por las personas y sus familias se destacan a lo largo de toda nuestra historia. Esa esencia es la que nos impulsa a contribuir y ser solidarios con aquellos más lo necesitan.

Nos involucramos porque estamos convencidos que nuestras acciones no sólo apuntan a hacer frente a los desafíos que nos plantea el presente, sino que además construimos para las generaciones futuras.

El Banco continúa impulsando distintos programas orientados a generar un impacto positivo en las comunidades en las que estamos presentes, no solo implementando buenas prácticas hacia adentro de la organización sino también colaborando en su difusión hacia afuera e involucrando a otros actores.

Promover los valores corporativos para inspirar, crear un mundo mejor y actuar éticamente, ha sido siempre parte de la cultura y de la identidad de la organización BIND.

Es nuestro compromiso crear valor sostenible para nuestros clientes, nuestra gente, nuestros accionistas y nuestro entorno.

Creemos que la articulación público-privada y de las ONGs es muy importante.

La RSE se traduce en el BIND en tres palabras: Compromiso, desarrollo y sustentabilidad.

Los ejes principales sobre los que el BIND alinea sus acciones son: Educación, Ayuda Social y Apoyo al Medio Ambiente.

El monto de donaciones realizada por la entidad durante el ejercicio 2022 ascendió a la suma de \$865 millones, un 88% mayor al año anterior

Educación

En el plano educativo, junto con la Fundación Cimientos, Ieladeinu, Jabad y distintas Universidades desarrollamos programas de becas escolares, cuyo objetivo es lograr la permanencia de niños de familias de bajos recursos dentro del sistema educativo. Ya que el objetivo del BIND es disminuir las brechas de desigualdad educativa que afectan a los adolescentes y niños.

Queremos hacer crecer a las comunidades en las que estamos presentes, fomentando la inserción laboral a través del trabajo en conjunto con las ONG o Fundaciones.

La misión de ofrecerles oportunidades educativas a los jóvenes de los segmentos más vulnerables, se traduce en mejorar su empleabilidad.

Estamos convencidos si los niños y jóvenes de hoy en día reciben una buena educación, estamos asegurando un futuro mejor para todos.

Ayuda Social

Hoy en día se estipula que aproximadamente un 40% de la población argentina vive por debajo del nivel de pobreza. El acceso a alimentos y cuidados de salud se ve limitado para ciertos sectores de la sociedad. Donde se ven afectados mayormente niños y adolescentes ya que la población infantil y adolescente experimenta la pobreza en una proporción mayor que la población en general.

Es conocido que la niñez y la adolescencia se concentran más densamente en los sectores sociales más vulnerables, incluso es mayor la proporción de niños en condiciones de pobreza. Ello ocurre básicamente como consecuencia de la mayor tasa de natalidad que registran los hogares más pobres.

El BIND plantea la necesidad de combatir la malnutrición y la falta de acceso a sistemas de salud. De esta manera buscamos asegurar que los padres, madres y la sociedad en general conozcan los principios básicos de la nutrición de los niños y reciban apoyo para la aplicación de dichos conocimientos.

En tal sentido junto con UNICEF y UCA trabajamos de manera mancomunada para que esta problemática sea mitigada.

BIND contribuye con las distintas fundaciones y ONG con las que colabora para que los niños, niñas y adolescentes logren un entorno protector estable y puedan desarrollar plenamente sus capacidades para alcanzar una vida autónoma.

En el BIND creemos que las políticas que promueven la salud de los niños deben incluir a las familias como los principales cuidadores responsables de su desarrollo y que dentro de cada familia se construye el futuro de una sociedad.

Apoyo al Medio Ambiente

Con el cuidado del medio ambiente, el banco concientiza y fomenta entre los empleados la importancia del cuidado de los recursos no renovables, como el agua, la energía y el papel.

En este mismo sentido el BIND garantiza que sus productos y servicios sean respetuosos con el ambiente y busca tomar las medidas necesarias para minimizar o neutralizar su impacto.

Los lineamientos de sustentabilidad son en sí mismos motivadores en nuestros colaboradores, quienes muestran como consecuencia un compromiso espontáneo e incorporan estos principios de responsabilidad como parte de su cultura diaria.

La concientización de lo que cada uno pueda hacer para colaborar es el primer gran paso para que todos estemos alineados en un objetivo en común.

Desde el BIND también apoyamos y defendemos el compromiso de Keren Kayemet Leisrael. Una institución que promueve la concientización sobre el cuidado de la tierra y el medio ambiente. Luchando contra la deforestación con su programa de plantado de árboles, investigando también nuevas energías más sustentables para garantizar la preservación de nuestro planeta.

LOGROS y DESAFÍOS MARKETING, IMAGEN Y PUBLICIDAD

En Marzo del 2022, nos mudamos al **icónico edificio en Plaza San Martín**. Uno de los lugares más lindos de la ciudad de Buenos Aires. Un proyecto que duró un poco más de dos años, de los cuales una gran parte se la dedicamos a investigar, analizar, imaginar, y diseñar, un espacio físico que se adapte de la mejor manera a lo que creemos, el mundo actual nos demanda para ser una organización de vanguardia e innovación, de cara a nuestros clientes, y de cara a nosotros mismos.

Apoyamos a la industria, presentes con varios sponsoreos y eventos que contribuyeron al desarrollo de las pymes, empresas, Fintechs y emprendedores, mediante el aporte de las soluciones financieras e innovación de nuestro ecosistema **BIND**.

Lanzamos **BIND Rockea**, ciclo de eventos experimentales de fidelización, invitamos a nuestros clientes referentes de las bancas al recital de Coldplay. Arrancamos con after en nuestro edificio de PSM y partimos juntos en combis, equipos comerciales y clientes felices, a disfrutar de la célebre banda.

Llegó un gran hito **BIND Uy**. Nos expandimos desembarcando en Uruguay, de la mano de BIND Inversiones, para poder brindar servicios de asesoramiento a clientes, individuos y empresas, buscando plataformas alternativas para sus inversiones y el acceso a los mercados internacionales.

Diseñamos varias campañas de marca, producto e institucionales, que se implementaron en múltiples canales y plataformas según la necesidad comunicacional y de contexto. De igual forma, reforzando contenidos para educar digitalmente a nuestros usuarios con más tutoriales, oportunidades, recomendaciones de seguridad y material didáctico para fomentar el uso de los canales electrónicos.

En Banca Digital, acompañamos los desarrollos de nuestros productos y servicios, como **BIND24**, **ÉCHEQ** y principalmente **API BANCO**, que nos posiciona como líderes y pioneros en el mercado,

dando pasos sólidos para la construcción de nuestra identidad organizacional, ya sea a nivel institucional, comercial y marca empleadora.

El ecosistema **BIND** se posicionó en el **#4** para la operatoria de **cheques de Pagos Diferidos** avalados para MiPymes.

Celebramos junto a MercadoPago otro éxito del año: **Mercado Fondo superó los 5 MILLONES de inversores**. Un producto financiero de inclusión social que permite a cualquier usuario de MercadoPago rentabilizar su saldo a través de un Fondo Común de Inversión administrado por Industrial Asset Management. Este producto nos ha dado mucha satisfacción, donde todos pueden invertir de manera accesible y ágil.

En los medios, recibimos el grato **reconocimiento de la revista Fortuna**, fuimos nominados con el puesto **#8**, en el ranking de los 40 mejores bancos de Argentina.

Nos da un gran impulso a seguir trabajando en la innovación financiera, a hacer cada vez las finanzas más simples, en tiempos donde el cliente demanda mejores servicios y productos, junto a un equipo de trabajo con objetivos claros para satisfacer esas expectativas.

La implementación de nuestra nueva identidad siguió evolucionando, aggiornando nuestra red de sucursales y acompañando el plan de negocios con la incorporación de nuevos cajeros automáticos y locales cada vez más funcionales y lindos.

Desde el área de Marketing y Comunicaciones coordinamos las principales actividades de marca para las empresas BIND Banco Industrial, BIND Inversiones, BIND Garantías, BIND Broker Seguros, y BIND Leasing. Para las demás Unidades de Negocios del Grupo, damos soporte según necesidades específicas.

Trabajamos junto a GDH con campañas de marca empleadora, para efficientizar y reforzar nuestra identidad, buscando potenciar nuestro posicionamiento en el mercado y consolidación como grupo.

Por tercer año consecutivo, obtuvimos el importante **reconocimiento de Great Place To Work**, como empresa certificada, que nos ubica como un buen lugar para trabajar tanto a nivel local, puesto **#7**, como Latam en el puesto **#33**.

Nuestro proceso de transformación digital, organizacional y cultural lleva ya varios años en marcha y seguimos construyendo en ese sentido.

Estamos orgullosos del reconocimiento de la industria como un grupo financiero innovador que cada vez brilla más, suena más BIND que nunca, orientados en el camino de hacer las **finanzas cada vez más simples y felices a nuestros clientes**.

CAMPAÑAS DE MARKETING 2022

Diseñamos campañas enfocadas en brindar soporte y soluciones para la operatoria por canales digitales, accesibilidad a créditos por múltiples canales, cajas de seguridad con servicios y espacios de atención exclusivos, beneficios a jubilados para su bienestar y seguridad.

En el ámbito de las empresas, aportamos con soluciones de cash management y Apis para agilizar la operatoria y evolución de los negocios.

En cuanto a la comunicación institucional transmitimos los valores de nuestro grupo, crecimiento e innovación, haciendo las cosas más simples, trabajando el concepto de finanzas felices.

Campañas de Productos y Canales Digitales

Atms - Usar tu cajero BIND es mejor. De la mano de incentivar el uso y activación del canal. Destacamos los beneficios de operar en nuestra red: mayor límite de extracción, acreditación inmediata de tus depósitos, pago de servicios y consultas de saldos.

Lanzamos una promo especial por el mundial Qatar, **“Cuando más lo usas más ganás”** y cómo premios Sorteos de TVs.

Cajas de seguridad - Cuidá eso que te importa y valorás en BIND. Con cajas de distintos tamaños, espacios exclusivos y privados para la comodidad de las operaciones.

Préstamos a Jubilados - Venirse a BIND suena bien. Pásate a BIND y obtené un crédito de hasta \$ 50.000 a tasa 0% más beneficios especiales por cobrar tu jubilación en BIND.

Préstamos online a mercado abierto - Llevate hasta \$250.000 en el acto, en 24 cuotas fijas. Solicitándolo desde el Whatsapp de forma ágil y fácil.

BIND24 - Lanzamiento de Dólar Ahorro. Ahora podés comprar y vender dólares, sin acercarte a la sucursal, por homebanking.

BIND24, préstamos pre aprobados. para acceder en forma ágil y fácil, anticipándonos a la necesidad de los clientes, con préstamos on line.

ECHEQ, Cada vez más ECHEQS. soluciones para operar cheques online y 100% digitales, sin necesidad de ir al banco. Ranking Nro. 6 en emisores de cheques.

Api Banco - Apificate. Automatizá y optimizá la operatoria de tu empresa con tecnología. Integrate al sistema financiero con BIND Api Banco.

B- Empresas - Vamos las pymes, con soluciones para acompañar el crecimiento de sus negocios.

Banca Zafiro - Tu mejor versión depende de vos. Invitamos a conocer nuestra banca privada, para aquellas personas que buscan un servicio “concierge” de asesoría y gestión financiera con agilidad, simpleza e innovación.

BIND Inversiones - Todos podemos invertir. Superamos los 5 millones de clientes que invirtieron con BIND a través de mercado pago.

BIND Inversiones - Invertí cuando quieras, estés donde estés. Operatoria 24/7 de nuestros fondos, 100% digital vía web o desde la App B24.

BIND Salud - JUBILO. Una red de servicios para cuidar la salud y bienestar. Con coberturas especiales como son las de odontología y kinesiología pensadas para nuestros adultos mayores.

BIND SEGUROS - Asistencias al hogar y salud, con beneficios especiales y una promo especial Mundial - **Viví el Mundial en BIND**, bonificación si Argentina sale campeón.

JUBILO - **Viajá con Jubilo viajes**, con la financiación y los mejores destinos turísticos al alcance de los adultos mayores.

BIND Garantías - Junto a las Pymes por Argentina. Campañas sobre plataformas de Cadena de Valores para el financiamiento de nuestras pymes, ofrecimiento de financiamiento 100% digital para compra de insumos agropecuarios. En compañía de campaña interna de Nueva Visión BIND Garantías, evolución y crecimiento.

BIND Leasing - Nueva línea para potenciar tu producción. Más inclusión financiera para las Pymes, destinado para bienes productivos y a tasa fija

Campaña anti fraudes. Recomendaciones sobre phishing, fishing y promoción de cuentas oficiales, para evitar y alertas sobre las estafas virtuales.

Campañas Institucionales:

Video Plaza San Martín - Nueva casa, nuevas energías. Desarrollamos un compilado de las instalaciones del nuevo edificio para vivenciar cómo es trabajar en BIND, con las comodidades, espacios colaborativos, salas de reuniones y recreativos como el gimnasio, mesa de pool, pin pon, metegol, concebidos para el desarrollo y bienestar de los colaboradores. Un entorno comfortable, donde cuentan con las herramientas que necesitan en su día a día y además es lindo venir a las oficinas del BIND.

Video colaboradores - Qué pensamos de BIND los que hacemos BIND. Una experiencia muy divertida, donde invitamos a los empleados a brindar testimonios espontáneos. Nos llevamos una gran sorpresa, donde primó un común denominador de cómo hacemos y sentimos las cosas en BIND. Nos llevamos valiosos testimonios de los empleados con el sello del ADN BIND y su cultura.

Testimoniales clientes Pymes - Casos de éxitos

Desarrollamos videos testimoniales, desarrollando casos de éxitos de nuestros clientes de Banca Empresas, contando sobre sus negocios, su experiencia con el BIND y las soluciones que encontraron con el holding de empresas.

Entre ellos, surgieron interesantes historias acerca de clientes referentes de la industria y su vinculación con el BIND.

- **Gaviglio - Rosario.** Desde Zenón Pereyra, quienes impulsan el desarrollo del campo argentino. Generamos relaciones rápidas y ágiles, ayudando a su plan de expansión con las soluciones financieras del BIND.
- **Chayé Hermanos - Balcarce.** Se integró al BIND para generar nuevas oportunidades comerciales y ofrecer una mejor experiencia a su cadena de valor, ayudándoles a que la operatoria con sus clientes sea más simple e incorporar tecnología.

- **Ceres Tolvas - Tandil.** Generamos soluciones 360, ágiles e innovadoras para que puedan desarrollar su objetivo comercial y capturar las mejores oportunidades junto a sus clientes, ofreciendo las mejores alternativas de financiamiento.
- **Grupo Distrimar - Aftermarket,** cuando comenzaron a profesionalizar sus áreas de administración, finanzas, comercio exterior, tesorería y cobranzas encontraron un gran aliado en BIND.

Great Place to Work. Publicamos en nuestra RRSS y sumamos con acciones de prensa, el gran reconocimiento de esta prestigiosa institución. Distinción de las mejores empresas para trabajar en Argentina, con el puesto #7 y de las mejores empresas para trabajar en América Latina, posición #33. Y en segmento mujeres el puesto #9, a nivel país.

Conectate a BIND - Finanzas felices. Conectá tu empresa a BIND y tus finanzas van a estar muy felices. Desarrollamos este concepto en nuestras RRSS y eventos bajo la premisa de finanzas embebidas y la manera de ver y hacer las cosas para tener clientes contentos.

Nuestra Red de Sucursales:

Construyendo más identidad BIND, renovación y actualización de imagen en nuestros locales.

Cumplimos con el propósito de seguir renovando nuestros locales y el acompañamiento al equipo de arquitectura con la modernización de espacios y nuevo mobiliario.

Re localizamos espacios para optimizar las formas de comunicarnos, agilizar y eficientizar la visita del cliente con más lugar para atender a nuestros clientes de Banca Minorista, Banca Pymes y más locales de Tienda Júbilo.

Continuamos con el proyecto de caja rápida, incorporamos más Cajeros Express que permiten cobrar mayores sumas de dinero de una forma más rápida y nuevos equipos de cajeros automáticos.

Este nuevo modelo de sucursal sigue en pie hasta cumplimentar el resto de los locales en un plan de trabajo desafiante y que demandará de muchos esfuerzos conjuntos, potenciando el valor de nuestra red, brindando un servicio más simple, cercano y accesible.

Comunicaciones y más Marketing

Profundizamos sobre la concientización y virtudes de usar los canales automáticos de atención con campañas alusivas - incentivo de uso de atms BIND.

Hicimos refresh sobre cómo operar ágil y simple por BIND24, nuestro home banking, capacitando a nuestros clientes sobre cómo activar la app, pagar sus facturas y tarjetas, transferir, operar cheques, obtener préstamos y cómo realizar sus operaciones principales.

Renovamos las promociones vigentes con tarjetas de crédito, con beneficios acordes al target de jubilados e individuos, en los rubros de mayor consumo: supermercados, farmacia y ópticas, restaurantes, turismo y nafta.

Otro punto considerable, fue profundizar sobre las recomendaciones de seguridad, brindando tips frecuentes sobre el tipo de información que el banco puede o no solicitar para evitar fraudes, fishing,

phishing. Además, contenido de valor referente a finanzas, ahorro y buenas prácticas para la economía personal que compartimos en nuestro blog.

Nuestros eventos & acompañamiento a la industria

Acciones de Fidelización

ATP - Argentina Open. Invitamos a nuestros clientes al Palco BIND , en el Buenos Aires Lawn Tennis Club, a vivir la experiencia del torneo de tenis más importante de Sudamérica, con los grandes del país y del mundo.

Viaje a Bariloche - Clientes de las Bancas Empresas y Corporativa. Como parte de la iniciativa de fidelización con clientes, organizamos esta grata experiencia de ski week, donde disfrutaron nuestros principales clientes.

Lindo grupo se armó, a pura nieve, entre música, cenas, salidas recreativas y la oportunidad de seguir generando negocios con clientes contentos.

Classic autos - Una divertida exposición de autos clásicos, donde más de un cliente participó con su auto y disfrutamos de nuestro exclusivo stand BIND.

Talleres Api Banco - ciclo de desayunos con Alycs. Donde organizamos mesas de trabajo con clientes y equipos de banca digital, una experiencia muy productiva.

Sponsors, más speakers BIND

Payments - Roadshow. Una oportunidad para compartir ideas, visiones y dar a conocer nuestras soluciones digitales. Contamos sobre la experiencia y visión de nuestro Co CEO BIND, Facundo Vazquez, sobre finanzas embebidas y Candelaria Villagra con Api banco.

AMBA 360 - Fuimos invitados a participar en este importante congreso, junto a otros referentes de la industria compartiendo experiencias y la visión del Marketing, a cargo del CMO del BIND, Sebastián Uchitel “el marketing de las finanzas”.

Latam Economic Forum - Donde Estamos, hacia dónde vamos. Acompañamos a este imponente evento con fines solidarios que reunió a grandes referentes de la economía y compartimos sus debates sobre contexto país y el mundo.

Nuevo Dinero - Roadshow. Participamos junto a Facundo Vazquez, Co CEO, contando sobre **Finanzas Embebidas** “la próxima gran frontera de la industria financiera” y con Credicuotas sobre Crédito digital, con Ezequiel Weisstaub, Co CEO.

Forbes - Revolución Fintech Summit. Nos sumamos a este encuentro de nuestra industria, para compartir entre colegas y amigos, miradas de innovación, cooperación, trabajo conjunto y más. Representado por Candelaria Villagra, Banca Digital.

Argentina Fintech Forum. Presentes en el panel **Finanzas Embebidas**, a cargo de Candelaria Villagra, Gerente comercial de Banca Digital, compartiendo acerca de la transformación digital y como se destaca en el mundo empresarial.

BIND Inversiones. Organizamos en nuestra nueva casa, charlas sobre expertos en economía, con la presencia de Carlos Pagni, quien nos brindó sus perspectivas a nivel nacional, internacional más el asesoramiento de nuestro equipo de inversiones BIND.

Evento MERCADO PAGO - Festejo 5MM CLIENTES. Mercado Fondo superó los 5 MILLONES de inversores, y nos dió una buena excusa para celebrarlo, compartir aprendizajes y pensar en lo que se viene. Convocamos a clientes, equipos y prensa para profundizar sobre este caso de éxito MEPA-BIND.

Eventos RSE, en el marco de nuestro compromiso con la comunidad / RSE acompañamos a: Fundación Tzedaká, Concierto Filarmónica Israel, Universidad de Tel Aviv - Innovation Day, Macabeadas Israel, Atleta BIND Martín Kremenchuzky - Ironman.

PALABRAS FINALES

Deseamos manifestar nuestro profundo agradecimiento al equipo de trabajo de BIND Banco Industrial por la dedicación y el esfuerzo diario, a nuestros Asesores, al Banco Central de la República Argentina, a la Comisión Nacional de Valores, a la ANSES, a las Entidades Financieras y principalmente a nuestros clientes, razón de nuestra existencia, por el apoyo brindado.