

Memoria 2022

Grupo Supervielle S.A.

CARTA DEL PRESIDENTE

Señores Accionistas:

En nombre del Directorio que presido, me es grato presentarles la Memoria Anual de Grupo Supervielle S.A. correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022.

Permítanme comenzar repasando el contexto macroeconómico en el que se desarrollaron las economías durante el período bajo consideración, el cual se caracterizó por una desaceleración de la economía global, del 6,2% en 2021 al 3,4% en 2022, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI). La tendencia se inscribe en el incremento registrado en el Producto Interno Bruto (PIB) de 2,7% para los países desarrollados y del 3,9% para los países emergentes, con niveles inflacionarios que obligaron a la mayoría de los Bancos Centrales a implementar políticas monetarias más contractivas.

En cuanto a la economía nacional, los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) a noviembre de 2022 señalaban un crecimiento acumulado interanual del 5,9%. No obstante, a partir de septiembre se observó cierta desaceleración de la actividad por la falta de insumos a la producción, las altas tasas de interés y la elevada inflación. El resultado de la balanza comercial acumuló un superávit de USD 6.923 millones y refleja el salto en los precios de la energía por el encarecimiento de los commodities, que mejoraron las exportaciones, pero impactaron en la aceleración de la inflación doméstica. En este marco el Gobierno acordó con el FMI un Acuerdo de Facilidades Extendidas (EFF por sus siglas en inglés) para financiar los pagos del Acuerdo Stand By firmado en 2018.

Durante el ejercicio bajo consideración continuaron vigentes ciertas regulaciones establecidas por el BCRA que impactaron la performance del sistema financiero. Entre ellas se mantuvo vigente la fijación de una tasa de interés mínima a pagar por las instituciones financieras a plazo fijo, la Línea de Financiamiento a la Inversión Productiva (LFIP) continuó siendo la principal herramienta utilizada para canalizar crédito a las MiPyMEs en condiciones más favorables y se mantuvo la fijación de tasas de interés máximas para financiaciones con tarjeta de crédito. Al término del año la relación de depósitos y préstamos respecto del PBI fue de 23,6% y 8,2%, comparado con niveles de 24,7% y 9,6%, respectivamente, en 2021. Las tasas de interés tuvieron un fuerte aumento: BADLAR cerró el año con 35,6 puntos porcentuales por encima de 2021 y la tasa de las LELIQ aumentó 37 puntos. La liquidez y solvencia del sistema financiero se mantiene en niveles elevados.

Grupo Supervielle cerró el ejercicio 2022 con un resultado neto ajustado por inflación atribuible a los propietarios de la sociedad controladora de \$4.388 millones de pérdida, un resultado integral atribuible a los propietarios de \$5.717 millones de pérdida, activos por \$697.436 millones, préstamos y otras financiaciones por \$233.726 millones, depósitos por \$547.517 millones y un patrimonio neto atribuible de \$92.841 millones. El retorno sobre el patrimonio fue negativo en 4,5%, medido en términos reales.

Nuestro resultado en 2022 estuvo particularmente impactado por el negocio de nuestra controlada IUDÚ Compañía Financiera, caracterizado desde el inicio del ejercicio por una

evolución negativa que impulsó nuestra decisión de avanzar en una integración con Banco Supervielle. El redimensionamiento del negocio implicó la reducción del personal y la transferencia de la totalidad de la cartera y clientes para capturar eficiencias operativas sin abandonar el segmento.

Adicionalmente, entre los factores que incidieron en nuestro resultado destacamos la baja demanda de crédito por parte del sector privado, que está en niveles mínimos históricos, y las regulaciones del Banco Central sobre los volúmenes y precios de los activos y pasivos bancarios, que en su conjunto han ejercido una presión muy significativa sobre el margen financiero. Cabe considerar, asimismo, los gastos incurridos en la aceleración de la estrategia de la compañía, en la que también nos apoyamos para establecer un camino claro hacia la rentabilidad en 2023 y que comenzamos a ejecutar en el presente ejercicio.

En cuanto a Banco Supervielle, nuestra principal subsidiaria, durante 2022 llevamos adelante iniciativas centradas en nuestros seis pilares clave: mejorar la experiencia del cliente, atraer nuevos clientes, avanzar en la transformación digital, impulsar la eficiencia, mejorar el fondeo y mantener una buena calidad de activos.

En primer lugar, la mencionada transferencia de clientes y back-office de IUDÚ a Banco Supervielle fue completada en el cuarto trimestre de 2022 y culminará con una fusión formal entre las dos entidades, permitiendo aprovechar las eficiencias operativas de la compañía de financiamiento al consumo y ofrecer a sus clientes una fluida experiencia omnicanal para acceder a variedad de productos y servicios financieros del Banco.

En segundo lugar, ganamos tracción en la transformación de nuestra red de sucursales, impulsando la productividad con una infraestructura más moderna y eficiente, mayores áreas de autogestión y la implementación de sucursales virtuales, que permiten a nuestros clientes operar desde cualquier lugar y amplían nuestro alcance de manera eficiente. Este proceso también impacta en una disminución de los gastos operativos: a la fecha hemos reducido 27 sucursales, incluyendo las 18 que transferimos por la finalización de nuestro rol de agente financiero del gobierno de la provincia de San Luis, y aguardamos autorización del Banco Central para proceder otros cierres ya solicitados.

Además de las iniciativas anteriormente descriptas, continuamos enfocados en impulsar el crecimiento de la franquicia y los ingresos. Durante el ejercicio 2022 incorporamos la mayor cantidad de nuevos clientes minoristas, totalizando 92.000 altas y superando en un 6% al período anterior, sin contar los clientes del sector público de la provincia de San Luis transferidos al nuevo agente financiero. Asimismo, registramos una mayor adopción digital, tanto por la cantidad de usuarios como por productos vendidos: al cierre de 2022 los usuarios digitales representaban el 53% de nuestros clientes totales (cuando en 2021 alcanzaban el 38%) e incrementamos la venta de productos digitales en préstamos personales, seguros, valores negociables e inversiones en fondos comunes de inversión.

Por otra parte, el volumen de clientes Corporativos y PyMEs registró un significativo incremento interanual del 13%, con la incorporación de 3.600 altas y un aumento de la transaccionalidad y el cross sell de productos.

Mejorar la calidad de los activos y el fondeo son otros dos pilares de nuestra estrategia en los que también estamos avanzando, a pesar del contexto desafiante. En cuanto a los activos, finalizamos el ejercicio con un ratio de cartera irregular de 3,7%, por debajo de los niveles de los años anteriores. Respecto del fondeo, nuestras iniciativas para capturar una mayor proporción

de ingresos disponibles de nuestros clientes continuamos evolucionando positivamente a partir de mayores volúmenes transaccionales alcanzados con nuestros clientes con actividad comercial. Asimismo, incrementamos el share de saldos vista de empresas al 2% en diciembre de 2022 desde 1,8% en diciembre de 2021.

El segmento de seguros continuó operando a través de Supervielle Seguros y de Supervielle Productores Asesores de Seguros. En 2022 siguió consolidando los negocios de seguros existentes a la vez que amplió su oferta de productos y avanzó en el despliegue de ventas digitales de seguros de autos en la app y en online banking de Banco Supervielle a través de la integración con 123Seguros. En 2022 la colocación de seguros a individuos creció un 15% respecto de 2021, destacándose un incremento de 145% en la venta digital, en tanto que la penetración de ventas a clientes empresas aumentó un 40%, del 4% al 7%, y representa una gran oportunidad de crecimiento.

SAM, nuestra administradora de fondos comunes de inversión, finalizó el año con un promedio de fondos administrados en el mes de diciembre de \$119.266 millones, con una participación de mercado de 1,81%. Cabe destacar un crecimiento de 59% en la cantidad de clientes individuos inversores, impulsados por las mejoras desarrolladas en la experiencia del canal Online Banking y el lanzamiento de nuevos productos como Inversión Rápida, una alternativa simple y ágil que permite suscribir y rescatar el FCI Premier Renta Corto Plazo en 2 clicks.

Nuestro broker online, IOL invertironline, creció un 7% en la cantidad de clientes activos alcanzando los 117 mil clientes al cierre del año. Durante 2021 abrió un promedio de 8.000 cuentas mensuales, totalizando 417.000 cuentas habilitadas al cierre del año. Durante el año lanzó la App Mobile, continuó adaptando su plataforma para mejorar la experiencia de los usuarios, y desarrolló nuevos productos más simples y fáciles de operar.

El desarrollo de nuestros pilares estratégicos también reconoce el compromiso de la compañía con colaboradores, clientes y comunidades para crecer en forma sostenible, protegiendo el medio ambiente y actuando en forma socialmente responsable. En este sentido, nuestra Estrategia de Sustentabilidad de Grupo Supervielle orienta nuestras decisiones con impacto en la economía, el ambiente y las personas mediante tres ejes de actuación y objetivos específicos que permiten su integración con el modelo de negocios. Adicionalmente, en diciembre de 2022 nuestro Directorio aprobó la Política de Sustentabilidad, que establece los principios básicos y brinda un marco general de actuación para la gestión sustentable de todas nuestras subsidiarias.

Durante el ejercicio objeto de esta Memoria continuamos trabajando para cumplir con los objetivos de ESG para los años 2022, 2023 y 2024. En el eje ambiental logramos mitigar nuestra huella de carbono en un 29% respecto del período anterior e incrementamos el número de empresas evaluadas bajo la Política de Riesgos Ambientales y Sociales. En el eje social superamos las 6.600 personas beneficiadas con algún tipo de formación financiera e internamente capacitamos a 100 ejecutivos senior en el marco del plan de sensibilización respecto de temas de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI). Por último, en el eje de gobierno corporativo seguimos formando parte del Índice de Sustentabilidad de BYMA por quinto año consecutivo. Adicionalmente, cabe señalar nuestro compromiso por seguir desarrollando emisiones de Valores Negociables SVS (Sociales, Verdes y Sustentables): en 2022 realizamos 6 transacciones actuando como colocador, organizador y entidad de garantía de obligaciones negociables y un fideicomiso financiero.

Para cerrar con los hechos destacados en materia de sustentabilidad, quisiera destacar que durante el año en curso estamos presentando nuestro primer Reporte Integrado, cuyos

resultados reflejan la manera en que nuestra organización integra al negocio indicadores ambientales, sociales y de gobernanza para la creación de valor sostenible.

Las perspectivas para el año en curso incluidas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA a febrero 2023 esperan un Producto Interno Bruto similar al de 2022. A su vez, estiman una aceleración de la tasa de inflación hasta un nivel del 99,9% en 2023 y que el tipo de cambio nominal finalice en niveles de \$330,47, lo que tiene implícita una depreciación del 91,1% interanual.

Más allá de corto plazo, la industria de servicios financieros en Argentina continuará afrontando importantes desafíos macroeconómicos y regulatorios que las entidades locales debemos considerar y anticipar en nuestros enfoques estratégicos.

Quiero aprovechar estas líneas para expresar mi agradecimiento a nuestros equipos, proveedores, accionistas y muy especialmente a nuestros clientes, a quienes consideramos en el centro de todas nuestras decisiones.

En nombre del Directorio de Grupo Supervielle, les agradezco su apoyo y su confianza.

Julio Patricio Supervielle
Presidente del Directorio

NÓMINA DE FUNCIONARIOS

Directores

Presidente

Julio Patricio Supervielle

Vicepresidente 1º

Emérico Alejandro Stengel

Vicepresidente 2º

Atilio María Dell'Oro Maini

Directores Titulares

Laurence Nicole Mengin de Loyer

Eduardo Pablo Braun

José María Orlando

Hugo Enrique Santiago Basso

Los Señores Eduardo Pablo Braun y José María Orlando revisten la condición de directores “independientes” de acuerdo a los criterios establecidos por las Normas de la Comisión Nacional de Valores. La Sra. Laurence Mengin de Loyer es Directora no Independiente de conformidad con las normas de la CNV en tanto que es Directora Independiente de conformidad con la Norma 10A-3 del Exchange Act.

Integrantes de la Comisión Fiscalizadora

Síndicos Titulares

Enrique José Barreiro

Carlos Alfredo Ojeda

María Valeria Del Bono Lonardi

Síndicos Suplentes

Roberto Anibal Boggiano

Carlos Enrique Lose

Jorge Antonio Bermúdez

Contador Certificante de los Estados Contables del Ejercicio cerrado el 31/12/2022

Santiago José Mignone (titular) - Price Waterhouse & Co. S.R.L.

Maria Mercedes Baño (suplente) - Price Waterhouse & Co. S.R.L.CEO

Gerencias Corporativas que reportan al CEO

CFO

Mariano Biglia

Gerente Corporativo de Asuntos Legales

Sergio Gabriel Gabai

CHRO - Gerente Corporativo de Recursos Humanos

Cassandra Giuliani

Gerente Corporativo de Tecnología

Sergio Mazzitello

Gerentes que reportan al Directorio

CRO

Javier Conigliaro

Auditor Interno Corporativo

Sergio Gustavo Vázquez

Gerente Ejecutivo de Compliance

Moira Almar

Gerentes Generales de las subsidiarias de Grupo Supervielle

Banco Supervielle

Emérico Alejandro Stengel

Supervielle Seguros

Diego Federico Squartini

IOL invertironline

Diego Pizzulli

IUDÚ Compañía Financiera

Martin Zarich (Sub-gerente general)¹

¹ Designación pendiente de aprobación por el Banco Central de la República Argentina

II. PRINCIPALES INDICADORES	10
III. MEMORIA.....	13
A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA Y DEL SISTEMA FINANCIERO	13
A.1. Contexto macroeconómico en 2022.....	13
A.2. El Sistema Financiero en 2022.....	15
A.3. Situación del mercado asegurador	15
A.4. La industria de fondos comunes de inversión en 2022	16
A.5. Perspectivas para 2023.....	17
B. EVOLUCIÓN DE GRUPO SUPERVIELLE	18
B.1. Evolución del Ecosistema Supervielle	18
B.2. Reconocimientos e Índices	18
B.3. Evolución de las Operaciones	19
B.3.1.5. Segmentos de Negocios.....	24
Experiencia Individuos – Segmento Banca Personas y Negocios	24
Experiencia Empresas.....	27
Tesorería y Finanzas	30
B.4. Gestión de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional	36
B.5. Sostenibilidad	43
C. DIRECTORIO, ESTRUCTURA Y CONTROL INTERNO.....	44
Directorio.....	44
C.1. Comités del Directorio.....	46
C.2. Política de Remuneraciones de Directorio y Alta Gerencia	48
Compliance	50
D. GOBIERNO DE RIESGOS	52
Gestión de Riesgos en Banco Supervielle	53
E. ESTRUCTURA ACCIONARIA – ACCIONISTAS – COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN.....	62
F. DIVIDENDOS PAGADOS Y DIVIDENDOS RECIBIDOS.....	64
G. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE RESULTADOS	65
IV. CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO ...;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	

I. ACERCA DE GRUPO SUPERVIELLE

Grupo Supervielle es una sociedad anónima constituida en la República Argentina en 1979 que opera como una sociedad holding de servicios financieros y lista y cotiza sus acciones desde el 19 de mayo de 2016 en Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y en la Bolsa de Comercio de Nueva York (NYSE).

Somos una plataforma de servicios financieros y no financieros y contamos con una trayectoria de más de 130 años en el sistema financiero argentino y con una posición competitiva líder en ciertos segmentos de mercado que son estratégicos para la compañía. Nuestra filosofía se centra en la agilidad como parte clave de nuestra cultura de trabajo poniendo al cliente en el centro de todas nuestras acciones a través de la generación de propuestas de valor rentable e impulsando la adopción digital.

Grupo Supervielle se compone de: Banco Supervielle S.A., que es el 8º banco privado más grande de Argentina en términos de préstamos y el 11º sumando los bancos públicos; Supervielle Seguros S.A., una empresa de seguros; Supervielle Productores Asesores de Seguros S.A., un bróker de seguros; Supervielle Asset Management, una sociedad gerente de fondos comunes de inversión; Supervielle Agente de Negociación S.A.U. que es un agente de negociación dirigido a clientes institucionales y corporativos; Invertironline S.A.U., un broker especializado en trading on line; Portal Integral de Inversiones S.A.U, que brinda una plataforma y contenido online de cursos para inversiones; Espacio Cordial de Servicios S.A, una comercializadora de productos de retail, asistencias/ servicios y turismo; y Micro Lending S.A.U.(o Mila), una compañía especializada en la financiación de créditos prendarios para la compra de

automotores. Las subsidiarias integrantes de la division consumo IUDU Compañía Financiera S.A., y Tarjeta Automática S.A. firmaron un acuerdo de fusión con Banco Supervielle S.A. luego de que transfieran su cartera de clientes y créditos a lo largo de los últimos meses de 2022. Por último, completan el portafolio de empresas operativas de la holding, Bolsillo Digital S.A.U. una sociedad que en 2022 brindo servicios de agrupador a través de su marca Boldi, y una sociedad cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en las mismas empresas de Grupo Supervielle, Sofital S.A.F.e I.I.

Supervielle desarrolla una filosofía de servicios financieros enfocada en el equilibrio entre los vínculos humanos y la tecnología, a través de un sistema de valores propios -ágil, cordial y sencillo- cuyo propósito es impulsar tus sueños. Esto nos convierte en pioneros y referentes del avance tecnológico en la banca nacional, enfocado siempre en transformar y facilitar las experiencias de nuestros clientes. Para esto, ponemos a disposición una estrategia de gestión omnicanal en todo el territorio argentino, con una red de 165 sucursales, puntos de atención virtual, redes sociales y +3000 personas preparadas para brindar soluciones relevantes, rápidas y efectivas a las necesidades de cada uno de sus clientes. También ofrecemos productos y servicios a través de nuestra plataforma de IOL invertironline, a clientes ubicados en todo el país.

Al 31 de diciembre de 2022, nuestra infraestructura está respaldada por una presencia nacional estratégica del Banco a través de 165 sucursales, su innovadora herramienta desplegada en 2023 de sucursales virtuales, más una red de 348 cajeros automáticos, 206 terminales de

autoservicio y 317 cajas rápidas de experiencia propia Supervielle con biometría integrada y sin uso de clave ni tarjeta mayormente ubicados en sus espacios de autogestión 24 horas (Espacio 24). Asimismo, ofrecemos soluciones a través de nuestros canales digitales, aplicaciones y soluciones desarrolladas para diferentes segmentos de negocios, a

clientes ubicados en todo el país, así como de la plataforma de IOL Invertironline.

Al 31 de diciembre de 2022, teníamos AR\$697.436 millones en activos bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados emitidos por el Banco Central de la República Argentina, 1,8 millones de clientes activos y 3.814 colaboradores.

II. PRINCIPALES INDICADORES

A lo largo de 2022 continuamos ejecutando los pilares estratégicos clave de nuestra estrategia diseñada para crear valor de largo plazo y mejorar el ROE mientras operamos en un entorno macroeconómico cada vez más adverso, con la inflación en el nivel más alto en décadas y la demanda de préstamos en mínimos históricos.

Cerramos el ejercicio con un resultado neto ajustado por inflación atribuible a los propietarios de la sociedad controladora de \$4.388 millones de pérdida, un resultado integral atribuible a los propietarios de \$5.717 millones de pérdida, activos por \$697.436 millones, préstamos y otras financiaciones por \$233.726 millones, depósitos por \$547.517 millones y un patrimonio neto atribuible de \$92.841 millones.

El retorno sobre el patrimonio fue negativo en 4,5%, medido en términos reales. Nuestro resultado del ejercicio estuvo impactado por diversos factores, entre ellos: la baja demanda de crédito por parte del sector privado que está en niveles mínimos históricos; las regulaciones del Banco Central sobre los volúmenes y precios de los activos y pasivos bancarios que en su conjunto han ejercido una presión muy significativa sobre el margen financiero; mayores gastos incurridos en la aceleración de nuestra estrategia para capturar eficiencias operativas; y fundamentalmente en este año 2022 un resultado fuertemente negativo de nuestro segmento de financiamiento al consumo que desarrollábamos a través de IUDÚ que finalmente derivó en la integración de ese negocio con el Banco lo que es una fuente importante de eficiencia de cara al 2023.

PRINCIPALES INDICADORES Y EVOLUCION PATRIMONIAL

	Dic. 2022	Dic. 2021	Variación %
Cifras en millones de Pesos			
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(4.388)	(3.935)	11,5%
Resultado integral del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(5.717)	(4.131)	38,4%
Activos	697.436	760.516	(8,3%)

Pasivos	604.522	660.003	(8,4%)
Préstamos y Financiaciones	233.726	297.568	(21,5%)
Depositos	547.517	561.897	(2,6%)
Patrimonio Neto Total	92.914	100.513	(7,6%)
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora	92.841	100.433	(7,6%)
Patrimonio neto atribuible a participaciones no controladoras	74	80	(7,7%)
ROAE(1)	(4,5%)	(3,8%)	
ROAE – Resultado Integral	(5,8%)	(4,0%)	
ROAA(2)	(0,6%)	(0,5%)	
ROAA – Resultado Integral	(0,8%)	(0,5%)	
Ingresos Netos por servicios / (Ingresos netos por servicios + Margen bruto de intermediación)(3)	18,0%	20,3%	
Ingresos Netos por servicios / Gastos de Administración(3)	26,1%	30,7%	
Préstamos en situación irregular / total de préstamos	3,7%	4,3%	
Previsiones / préstamos en situación irregular	135,9%	143,9%	

1. Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora dividido por el patrimonio neto promedio, calculado diariamente
2. Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora dividido por el activo promedio, calculado diariamente
3. Incluye Resultado por la actividad de seguros

Préstamos y financiaciones al sector privado

Al cierre del ejercicio el total de financiaciones brutas al sector privado ascendía a \$242.484 millones, un 23% inferior en términos reales en comparación con el cierre del ejercicio anterior, en un año de baja demanda de crédito con inflación del 94,8%.

El Banco finalizó el año 2022 con una participación de mercado en préstamos totales del 2,9%, siendo el 11° banco en préstamos entre el total de los bancos del sistema y el 8° entre los bancos de capital privado.

El siguiente cuadro muestra la composición y evolución de los préstamos y otras financiaciones al Sector Privado no financiero:

(cifras en millones de pesos)	Al 31 de diciembre de 2022	Al 31 de diciembre de 2021	Variación %
Préstamos y otras financiaciones			
Adelantos	13.969	9.803	(42%)
Documentos	75.246	105.270	(29%)
Hipotecarios	24.193	27.386	(12%)
Prendarios	7.483	7.218	4%
Personales	36.107	56.057	(36%)
Tarjetas de Crédito	49.511	59.841	(17%)
Otros	25.197	36.228	(30%)
Leasing	10.779	11.996	(10%)
Total	242.484	313.800	(23%)

Depósitos

Al cierre del ejercicio el total de depósitos ascendía a \$547.517 millones, un 3% inferior en términos reales en comparación con el cierre del ejercicio anterior. El Banco finalizó el año 2022 con una participación de mercado en depósitos totales del sector privado del 2,9%.

El siguiente cuadro muestra la composición y evolución de los depósitos totales:

(cifras en millones de pesos)	Al 31 de diciembre de 2022	Al 31 de diciembre de 2021	Variación %
Depósitos			
Sector público no financiero	27.843	22.353	25%
Sector financiero	101	76	33%
Sector privado no financiero y residentes en el exterior	519.572	539.468	(4%)
Cuentas corrientes	229.410	246.849	(7%)
Cajas de Ahorro	92.353	120.135	(23%)
Plazo Fijo	150.745	152.219	(1%)
Otros	47.065	20.265	132%
Total	547.517	561.897	(3%)
Pesos	492.557	505.751	(3%)
Moneda Extranjera	54.960	56.145	(2%)

III. MEMORIA

A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA Y DEL SISTEMA FINANCIERO

A.1. Contexto macroeconómico en 2022

i) Escenario internacional

El ejercicio bajo análisis se caracterizó por una desaceleración de la economía global, del 6,2% en 2021 al 3,4% en 2022, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), tendencia que se inscribe en el incremento registrado en el Producto Interno Bruto (PIB) de 2,7% para los países desarrollados y del 3,9% para los países emergentes.

Lo cierto es que todos los países registraron niveles de inflación que no se veían desde la década del 80, lo que obligó a la mayoría de los Bancos Centrales a implementar políticas monetarias más contractivas. La Reserva Federal de Estados Unidos subió el rango de la tasa de interés de referencia desde el 0 – 0,25% al 4 – 4,5%, al igual que el Banco Central Europeo (BCE) y el Banco de Inglaterra (BoE por sus siglas en inglés), lo que impactó en la mayoría de las monedas con una depreciación durante el primer semestre del año.

La volatilidad del contexto puede dimensionarse a través del precio de los commodities, que registraron una dinámica particular. Por un lado, la guerra entre Rusia y Ucrania impulsó un incremento del 32,4% desde diciembre de 2021 a mayo de 2022. Sin embargo, en línea con el fortalecimiento del dólar a nivel mundial y la aceleración en el ritmo de suba de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal, los commodities comenzaron a caer, finalizando el año con una suba del 14,1% respecto del 2021 y de 27,2% considerando el promedio de cada año.

Los mercados financieros globales se vieron impactados por las subas de la tasa de interés y volvieron a reflejar comportamientos heterogéneos a nivel mundial, aunque en líneas generales las acciones cayeron un 26,7% acumulado a septiembre de 2022, recuperándose a partir de ese momento y creciendo 9,4% en los últimos tres meses del ejercicio que se reporta, de acuerdo con el índice MSCI.

ii) Escenario nacional

Conforme con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) -que al cierre de este reporte cubrían hasta el mes de noviembre-, la economía nacional registró un crecimiento acumulado interanual del 5,9%, una tendencia que se observa por segundo año consecutivo, luego de tres años de recesión. No obstante, a partir de septiembre se observó cierta desaceleración de la actividad por la falta de insumos a la producción, las altas tasas de interés y la elevada inflación.

En línea con la suba del nivel de actividad, el empleo se incrementó respecto de diciembre de 2021 y los salarios totales mostraron un crecimiento acumulado a septiembre del 61,2%. Durante 2022 el resultado de la balanza comercial acumuló un superávit de USD 6.923 millones, saldo positivo que no obstante implica una disminución respecto del ejercicio anterior, cuando se registró un acumulado de USD 14.750 millones. Esta dinámica refleja el salto en los precios de la energía y el ya mencionado encarecimiento de los

commodities, que mejoraron las exportaciones, pero también impactaron en la aceleración de la inflación doméstica. En este marco el Gobierno acordó con el FMI un Acuerdo de Facilidades Extendidas (EFF por sus siglas en inglés) para financiar los pagos del Acuerdo Stand By firmado en 2018.

Con relación al nivel de reservas brutas internacionales, se registró una acumulación de USD 4.936 millones y el año cerró con un stock de USD 44.598 millones. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) fue vendedor neto de reservas, lo cual se vio sobrecompensado por los desembolsos del FMI (US\$ 4.700 millones netos de pagos) y el flujo positivo proveniente de dólar soja en septiembre y diciembre, cuando el BCRA compró US\$ 4.966 millones y US\$ 1.988 millones, respectivamente.

La dinámica del tipo de cambio a lo largo del año fue estable bajo un esquema de depreciaciones controladas instaurado por el BCRA que estuvo la mayor parte del año por debajo de las tasas de inflación mensuales, con noviembre y diciembre como únicas excepciones. El tipo de cambio nominal finalizó en 2022 en \$177,13, lo cual significó una suba anual de \$74,38 o una devaluación del peso de aproximadamente 72,4%. El tipo de cambio contado con liquidación (que surge del diferencial de la cotización de las acciones argentinas medidas en pesos y en dólares) llegó a ubicarse un 160% por encima del tipo de cambio oficial en julio y finalizó el año con una brecha del 90%..

Política monetaria y fiscal

Si bien el BCRA incrementó el rendimiento de la tasa de interés de política monetaria (tasa de interés de las letras de liquidez) desde 38% a 75%, redondeando una suba de 37 puntos porcentuales, lo cierto es que las tasas de interés se mantuvieron en terreno negativo durante gran parte del año, siendo positivas contra la inflación únicamente en noviembre y diciembre.

En 2022 el déficit primario sin ingresos extraordinarios representó aproximadamente el 2,4% del PBI (por debajo de las metas acordadas con el FMI del 2,5%), mientras que el déficit financiero, el 4,2%. Durante el año el frente fiscal mejoró por colocaciones de emisiones primarias y por mayores ingresos por retenciones a las exportaciones relacionado al programa de incentivos a las exportaciones (“dólar soja”), que impulsó exportaciones a un tipo de cambio más alto y, por ende, que se cobren más retenciones.

El índice de inflación general (medido a través del Índice de Precios al Consumidor) reflejó un incremento de 94,8%, la más alta desde 1990. Por su parte, la inflación núcleo (que excluye el efecto de precios de bienes regulados y estacionales) se ubicó en 90,6%. Esto representa un aumento de 43,9 y 35,7 puntos porcentuales, respectivamente, en relación con la inflación de 2021.

Finalmente, durante el período la base monetaria creció en \$1,5 billones (lo cual representa el 1,8% del PBI) y la emisión por parte del BCRA fue de \$6,5 billones (7,7% del PBI), mayormente absorbida por la colocación de Leliqs y Pases.

A.2. El Sistema Financiero en 2022

Durante 2022 continuaron vigentes ciertas regulaciones establecidas por el BCRA que impactaron la performance del sistema financiero. Entre ellas se mantuvo vigente la fijación de una tasa de interés mínima a pagar por las instituciones financieras a plazo fijo, la Línea de Financiamiento a la Inversión Productiva (LFIP) continuó siendo la principal herramienta utilizada para canalizar crédito a las MiPyMEs en condiciones más favorables y se mantuvo la fijación de tasas de interés máximas para financiaciones con tarjeta de crédito.

Al término del año la relación de depósitos y préstamos respecto del PBI fue de 23,6% y 8,2%, comparado con niveles de 24,7% y 9,6%, respectivamente, en 2021. Los depósitos totales del sector privado en el sistema financiero se incrementaron un 83,6% (considerando valores promedio del mes de diciembre de cada año), cerrando en \$16.268.977 millones, lo cual representa una caída de 4,6% en términos reales. Por su parte, los préstamos totales al sector privado finalizaron en niveles de \$6.926.708 millones, lo que representa un aumento promedio del 64,6% interanual en promedio del mes de diciembre de cada año (-14,5% en términos reales).

A.3. Situación del mercado asegurador

En nuestro país existen 190 entidades aseguradoras (al 30 de septiembre de 2022), de las cuales 17 se desempeñan en Seguros de Retiro, 35 exclusivamente en Vida (incluyendo Colectivo, Individual, Previsional, Salud, Accidentes Personales y Sepelios), 12 especializadas en Riesgos del Trabajo y 5 en Transporte Público de Pasajeros. Las restantes 121 entidades se dedican a operaciones de otros Seguros de Daños Patrimoniales u operaciones

Las tasas de interés tuvieron un fuerte ajuste: BADLAR cerró el año con 35,6 puntos porcentuales por encima de 2021 (68,3% en 2022 vs. 32,6% en 2021) y la tasa de las LELIQ aumentó 37 puntos, ubicándose en terreno positivo en términos reales en los últimos dos meses del año, una de las demandas del FMI al Gobierno. Asimismo, la entidad monetaria aumentó en 38 puntos las tasas mínimas garantizadas para la remuneración de plazos fijos minoristas menores a \$10.000.000 (pasando de 37% a 75%).

La liquidez y solvencia del sistema financiero se mantiene en niveles elevados. El indicador amplio de liquidez (incluyendo no solo efectivo, sino los instrumentos del BCRA y los bonos del Tesoro Nacional elegibles para integrar encajes) del conjunto de bancos alcanzó el 71,6%, aumentando 5,3 puntos respecto del año anterior y convirtiéndose en el más alto de los últimos 20 años. El ratio de integración de capital regulatorio del sector totalizó 28,7% de los activos ponderados por riesgo con datos a septiembre.

“mixtas” que cubren tanto Seguros Patrimoniales como de Personas. Finalmente, también conforman el mercado local 16 reaseguradoras, de las cuales 11 son nacionales y 5 sucursales extranjeras.

La actividad del sector se mide en términos de producción, entendiéndose por tal el monto de las primas emitidas netas de anulaciones. Durante el ejercicio económico 2021, última información disponible a la fecha de este reporte, la

producción total del mercado ascendió a más de \$1.090 mil millones, el 95% proveniente de la producción de aseguradoras y 5% de reaseguradoras. Si bien este resultado representa un crecimiento nominal del 48% respecto del año anterior, dicha evolución no pudo compensar el incremento inflacionario, concluyendo en una disminución real de mercado del 1,73%. No obstante, la producción del sector alcanzó en 2021 el 3,02% del Producto Interno Bruto (PIB), lo que dimensiona su importancia para la economía nacional. El resultado incluye la actividad de seguros y reaseguros a nivel local y se sostiene respecto del año anterior, con una variación de -0,01 puntos porcentuales.

Por su tipología, cerca del 85% de la producción corresponde a Seguros por Daños Patrimoniales y el resto a Personas.

A.4. La industria de fondos comunes de inversión en 2022

En diciembre de 2022 el promedio mensual de los fondos administrados tuvo una caída real del 6% respecto de diciembre de 2021. Considerando los jugadores del sector, las administradoras de grupos bancarios cayeron un 5%, representando el 66% del mercado, en tanto que las administradoras independientes cayeron un 8%, con una participación del 34%. En este marco, la peor performance se registró en el segmento de inversores institucionales, que pasó de concentrar el 40% de los fondos administrados en diciembre de 2021 al 25% en diciembre de 2022.

El sector está conformado por los siguientes productos, en orden de importancia por volumen de fondos administrados:

- Money Market con liquidez inmediata: concentran el 53% del sector y durante el ejercicio registraron un aumento real del 2%. Su administración es liderada por las gerentes de grupos bancarios

El primer segmento es liderado por el ramo Vehículos Automotores, que representa el 46% de la producción total, seguido por Riesgos del Trabajo, con el 27%. Por su parte, los ramos de Vida Colectivo y Vida Saldo Deudor participan con el 49% de la producción total de Seguros de Personas.

Finalmente, para completar la gran foto del mercado asegurador, cabe mencionar el segmento brokerage, conformado por 44.556 asesores productores de seguros y reaseguros que operan como intermediarios entre las aseguradoras y los usuarios, debiendo cumplir una serie de requisitos a fin de poder actuar y gestionar los contratos que son llevados a cabo mediante su intervención.

que representan el 88% del mercado.

- Renta Fija y Mixta local en pesos de mediano plazo: concentran el 23% del sector y son liderados por las gerentes independientes que representan el 59% del mercado.
- Renta fija local en pesos de corto plazo, que ofrecen liquidez en 24 hs (T+1) y siguen el retorno de la tasa Badlar: concentran un 9% del sector y su variación real anual cayó un 16%. Son liderados por el grupo de gerentes bancarias que representan el 70% del mercado.
- Fondos de menor participación: Renta Fija local en pesos de corto plazo que siguen el retorno de la Badlar (concentran un 9% del sector); Pymes e Infraestructura (5%); Renta Fija y Mixta del exterior (5%); Renta Fija y Mixta local en dólares (2%) y Renta Variable y Retorno Total (3%).

Los clientes con mayor participación en el total de la industria aseguradora son las empresas, quienes crecieron al 58% en diciembre de 2022, desde el 47% registrado en diciembre 2020, con inversiones en fondos de Money Market. Asimismo, los clientes con mayor crecimiento real anual son los ACDIs (Agentes de Colocación y Distribución Integral), que suscriben por cuenta y orden de sus propios clientes -

estimados en 7,5 millones-, alcanzando una participación del 11% al cierre de 2022, cuando en diciembre de 2020 representaban el 6% del sector. Finalmente, los clientes personas presentaron un crecimiento anual real de 1%, concentrando el 6% de los fondos administrados.

A.5. Perspectivas para 2023

De acuerdo con las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional, se espera que la economía mundial crezca 2,9% en 2023 y específicamente 1,2% en las economías avanzadas y 4,0% en las economías emergentes. Los principales riesgos que comprometen esta perspectiva señalan la posibilidad de que los Bancos Centrales tengan que endurecer aún más la política monetaria con un costo muy alto en actividad y empleo y que la inflación se sostenga más allá de 2023 o 2024, cuando se espera una desaceleración y que el COVID-19 resurja e impacte en el desarrollo de las economías.

Para nuestro país las consultoras económicas concentradas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA de febrero de 2023 esperan una tasa de crecimiento económico del 0%. Asimismo, se prevé que la tasa de inflación se acelere algunos puntos porcentuales hasta un nivel del 99,9% interanual y que el tipo de cambio nominal finalice en niveles de \$330,47, lo que contempla una depreciación del 91,1% interanual.

Según estimaciones del FMI, los principales socios comerciales crecerían en 2023. No obstante, las altas tasas de interés, la desaceleración del comercio internacional y la caída en el precio de los commodities -

estimada en 6,2%, sin contar el petróleo- podrían tener un impacto negativo en la economía local.

Lo cierto es que la macroeconomía argentina se enmarca en el acuerdo con el FMI y sus metas para el 2023. Entre ellas, un compromiso fiscal equivalente al 1,9% del PBI, un acumulado de reservas de US\$ 4.800 millones y un límite de asistencia del BCRA al Tesoro del 0,6% del PBI en financiamiento a través de Adelantos Transitorios. Está claro que el cumplimiento de estos compromisos puede verse impactado por una diversidad de factores, como la sequía que a fines de 2022 afectó la cosecha de trigo o el volumen del gasto en un año de elecciones presidenciales, sobre todo teniendo en cuenta que la revisión de las metas con el FMI se realizaría recién en marzo de 2024.

En lo que hace al sistema financiero, se espera que el alto nivel de liquidez actual y una mayor demanda de préstamos colaboren para acelerar el proceso de canalización del ahorro, sostener la recuperación económica y aumentar los niveles de penetración de crédito sobre el PBI, que actualmente se encuentran en niveles inferiores a los alcanzados en la crisis de 1999-2002.

B. EVOLUCIÓN DE GRUPO SUPERVIELLE

B.1. Evolución del Ecosistema Supervielle

Grupo Supervielle es una plataforma que ofrece servicios financieros y no financieros a más de 2 millones de clientes.

Durante 2022, en Grupo Supervielle continuamos ampliando nuestro ecosistema, acelerando las iniciativas de transformación en todos nuestros canales de atención avanzando hacia la omnicanalidad, e integrándonos a través de Apis con algunos socios estratégicos como el caso de 123seguros y Sidom.

Nuestro ecosistema al 31 de diciembre de 2022 se compone de:



B.2. Reconocimientos e Índices

Banco Supervielle fue elegido “Mejor Institución Financiera de Mendoza 2022”.

Es el cuarto año que Banco Supervielle es distinguido entre otras organizaciones líderes de la provincia por la Asociación de Ejecutivos de Mendoza (AEM), entidad que reúne a más de 200 ejecutivos y propietarios de empresas de todos los sectores productivos. Esta premiación es uno de los eventos más relevantes del año, al que además concurren diversos profesionales, medios de comunicación y

autoridades locales, como el gobernador y ministros.

Índice de Sustentabilidad

En el mes de marzo de 2023, BYMA (Bolsas y Mercados Argentinos) junto al BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y con el aval académico del Earth Institute de Columbia University, presentó el cuarto rebalanceo del Índice de Sustentabilidad. Luego de dicho rebalanceo, Grupo Supervielle continúa siendo parte del Índice de

Sustentabilidad de BYMA por quinto año consecutivo desde su lanzamiento en diciembre 2018.

El Índice tiene carácter no comercial y evalúa el desempeño de las emisoras con mayor liquidez listadas en BYMA (integrantes del índice Merval de los últimos años), en los cuatro pilares ESG-D, en función de la información reportada y disponible al público en general. La metodología se basa en el IndexAmericas y el relevamiento de datos es realizado por Refinitiv.

El índice permite identificar y destacar a las empresas líderes en materia Ambiental,

B.3. Evolución de las Operaciones

B.3.1. Banco Supervielle

Entorno regulatorio 2022

En 2022 se mantuvieron las principales regulaciones del BCRA establecidas a partir de 2020, que afectan al margen financiero, como la regulación de tasas de plazos fijos, tarjetas de crédito y la imposición de cupos de líneas subsidiadas. Además, las tasas de Leliq y pases con el Banco Central de la República Argentina fueron mayormente

Social, de Desarrollo Sustentable y de Gobierno Corporativo (ESG-D, por sus siglas en inglés).

Premios Eikon

En el marco de la 25° edición de los premios que reconocen la excelencia en la comunicación institucional en Argentina, las iniciativas de Banco Supervielle fueron distinguidas en dos categorías: Comunicación interna, con el programa “Talento Supervielle”, y Campaña de influencers, con el ciclo “Mujer financiera”.

negativas en términos reales, aunque aumentaron fuertemente a partir del mes de mayo. Este entorno regulatorio impactó en los spreads, que se vieron afectados además por la baja demanda de crédito.

B.3.1.1. Foco en el cliente

Quienes nos eligen están en el centro de nuestra estrategia y eso nos ayuda a anticipar sus necesidades para ofrecer soluciones más oportunas. Este principio es el motor de nuestra transformación digital y nuestro modelo omnicanal, un cambio de paradigma que hoy nos permite brindar un servicio más eficiente sin abandonar la cercanía de lo humano.

El éxito de nuestra estrategia depende de la satisfacción de nuestros clientes. Por eso utilizamos varios índices que nos permiten conocer, por medio de encuestas y sondeos, su opinión respecto de los tiempos de espera, nuestra capacidad para resolver problemas, el nivel de satisfacción luego de alguna interacción concreta o la experiencia con los procesos de transformación digital, entre otras variables.

Satisfacción de nuestros clientes

Durante 2022 nuestros índices reportaron un crecimiento en la competitividad de la

banca individuos, a partir de las altas registradas en los segmentos Identité y Renta Masiva, como así también un aumento en la satisfacción general de nuestros clientes empresas en sus diferentes segmentos.

Resolución de reclamos

Durante el ejercicio implementamos la autogestión de reclamos de manera no presencial en el 100% de las tipologías, alternativa que concentró el 58% de las gestiones y la tercera parte de las mismas se llevó a cabo sin participación de ningún equipo de la organización. Además, se

disponibilizó la autogestión de solicitudes, también de manera no presencial, que registró un incremento de 6% a 77%.

La agilización del sistema facilitó la gestión integral de los tickets recepcionados durante el período bajo análisis: atendimos un total de 62.225 reclamos, lo que representa un incremento del 25% respecto de 2021. Asimismo, con el propósito de reducir incidentes aplicamos la metodología Causa-Raíz, tanto para resolver el reclamo puntual como para observar su motivo en la búsqueda de un patrón general que nos permita mejorar la experiencia del cliente.

B.3.1.2. Transformación digital y cultural

La transformación digital que estamos llevando adelante nos impulsó a adoptar la agilidad como un principio fundamental de nuestra cultura de trabajo, con la misión de centrarnos en el cliente. Para asegurar el

éxito de este modelo, continuamos simplificando el trabajo cognitivo de cada equipo y especializando su aporte de valor. Así, en 2022 evolucionamos el Modelo de Gobierno de la Transformación Digital, con foco en 3 agentes principales:

Steerco	Mesa de Transformación	CoE Transformación Digital
Define la visión aspiracional de la transformación, evalúa el impacto de las decisiones estratégicas corporativas de largo plazo y toma decisiones de replanificación estratégica de mediano y largo plazo.	Equipo multidisciplinario enfocado en la estrategia de negocio de corto plazo, los principios de diseño y el monitor.	Surge de la sinergia entre el CoE de Agilidad y la Agile Transformation Office (ATO), con 5 ejes de trabajo: Prácticas y Procesos, Métricas, Planificación, Capacidades y Mindset y Business Agility.

Desde el CoE de Transformación Digital estandarizamos la forma de trabajar y definimos un marco metodológico, acompañado de un conjunto de métricas para la mejora continua. Además, llevamos adelante la iniciativa Agilidad en Operaciones, con el objetivo de generar sinergias entre células de negocio y los equipos de operaciones para impactar positivamente en la entrega de valor y la

experiencia del cliente. A través de esta iniciativa también aspiramos a consolidar una mentalidad de equipo único y determinar la mejor integración de Operaciones al Modelo Operativo.

Evolución del Modelo Operativo

En julio de 2022 arribamos a la tercera ola de la transformación digital con el

acompañamiento de Amazon Web Services (AWS) para lanzar la Iniciativa Product Innovation Program, con la que buscamos escalar hacia una organización centrada en el cliente y basada en una cultura de producto que nos impulsa a pensar

soluciones y propuestas de alto impacto. Asimismo, conformamos la nueva experiencia Everyday Banking & Payment, que surge de la integración y evolución de Experiencia Medios de Pago y Tribu Modelo de Atención.

Tercera ola de transformación digital		
Los tres ejes de trabajo del Product Innovation Program que llevamos adelante en conjunto con AWS (Amazon Web Services).		
Producto	Aceleración	Innovación
Evolucionamos hacia un Modelo Operativo orientado a producto, con el propósito de colocar al cliente en el centro y tomar decisiones más rápido.	Nos enfocamos en el problema real mediante el aprendizaje y probamos soluciones que aseguren la construcción de productos y servicios que conquisten a nuestros clientes.	Generamos e impulsamos distintos programas, mecanismos y herramientas que permitan escalar el cambio cultural y organizativo al que apuntamos.

Gerencia de Tecnología

En 2022 continuamos ejecutando iniciativas transformacionales que permitieron generar nuevas experiencias para nuestros clientes, como la evolución de los canales digitales a través de la implementación de videollamadas y la extensión del horario de atención, la capacidad de autogestión de bases de datos para reducir los tiempos de implementación, el servicio 7x24x365 en gestión de incidentes y eventos sobre los activos del banco, la implementación del soft token que brinda más seguridad en las transacciones y la aplicación del sistema Core y la incorporación de más de 300 APIs, que nos permite expandir y fortalecer nuestras capacidades digitales, mejorar el time-to-market y ser más competitivos.

Seguimos avanzando en nuestro camino hacia la nube, tanto en la migración de aplicaciones como en la creación de nuevas soluciones, integrándolas en un modelo de responsabilidad compartida principalmente con AWS. Al cierre del ejercicio contábamos con 109 Apps en la nube, lo que representa un 47% del total, con la aspiración de incrementar al 70% en 2023 y completar el 100% en 2024. Por otro lado, contamos con soluciones Cloud Native, estamos evolucionando el programa Cloud Transformation y diseñando nuestro Modelo Operacional Cloud futuro.

B.3.1.3. Cercanía y mejora continua en nuestros canales de atención

Nos transformamos continuamente para ofrecer una atención omnicanal 24/7, con una infraestructura que hace posible que lleguemos a todo el territorio nacional y que brindemos soluciones a las necesidades

financieras de nuestros clientes con un servicio superador.

Hace tres años diseñamos "Human Banking", un modelo híbrido de atención presencial y virtual que nos permitió

desarrollar diferentes soluciones para mejorar el acceso a los servicios de Banco Supervielle y nos convirtió en referentes del mercado. Así, mejoramos la experiencia de quienes se acercan a nuestras sucursales y quienes eligen realizar sus gestiones por nuestros canales digitales.

Red de distribución

En 2022 avanzamos con nuestro plan de transformación en 19 sucursales bancarias, con las que alcanzamos un total de 45 implementaciones desde su inicio. Este plan tiene un doble propósito: por un lado, incrementar nuestra presencia en el segmento PyMEs incorporando la atención a pequeñas y medianas empresas en sucursales de servicios que hasta ahora estaban destinadas exclusivamente al segmento previsional y, por otro, seguir implementando Espacio 24, un sector donde nuestros clientes pueden realizar extracciones y depósitos de efectivo dentro y fuera del horario de atención bancaria. Asimismo, continuamos mejorando la experiencia de Espacio 24:

- Instalamos 51 nuevas cajas rápidas, con las que alcanzamos las 266 en Espacio 24 y totalizamos 317 en todas las sucursales bancarias. El dispositivo permite gestionar consultas de saldo, solicitar un préstamo personal y realizar extracción de efectivo mediante la huella dactilar.
- Implementamos un módulo de asistencia mediante videollamada que permite comunicarse con nuestros colaboradores mediante un intérprete online de lenguaje de señas, lo que fortalece nuestro trabajo para la inclusión financiera.
- Sumamos un pasillo para administrar el dinero de los dispositivos y así asegurar su óptimo funcionamiento.

- Incorporamos boxes de atención en las cajas humanas para mayor seguridad y comodidad.

Transformamos nuestra red

Durante el período bajo análisis ganamos tracción en la transformación de nuestra red de distribución avanzando en el proceso de consolidación y redimensionamiento de 47 sucursales para impulsar una mayor productividad:

En este marco, la transferencia de nuestro negocio de agente financiero del gobierno de la provincia de San Luis incluyó 18 sucursales, con sus respectivos cajeros automáticos y terminales de autoservicio, en tanto continuamos brindando atención a nuestra sólida franquicia de clientes del sector privado local con un modelo más eficiente que combina cinco sucursales y atención virtual.

Y en busca de un mayor apalancamiento operativo, también avanzamos en consolidar otras sucursales de nuestra red sin abandonar plazas geográficas.

Nuestra red incluye:

- 156 sucursales bancarias, que cuentan con “Espacios 24” con dispositivos disponibles las 24 horas
- 348 cajeros automáticos
- 206 terminales de autoservicio
- 317 cajas rápidas con identificación biométrica, distribuidas en 124 sucursales

Experiencias digitales

El comportamiento digital de las personas se consolida de manera acelerada: hace cuatro años el 19% de los clientes de Banco Supervielle prefería resolver sus necesidades financieras de manera virtual; actualmente la proporción creció al 50%. En

particular, y a partir de las acciones que desarrollamos durante el período para optimizar las experiencias digitales de nuestros clientes, percibimos que Mobile se posiciona como el canal de preferencia transaccional, apalancado en 4 ejes:

- Facilidad de operación y seguridad.
- Preferencia de Mobile para la experiencia del usuario.
- Incorporación de la App como billetera de pago (QR).
- Puntos de contacto con ejecutivos para crear un ecosistema humano y digital.

Nuestra App para individuos incorporó por medio de MODO la funcionalidad de billetera, permitiendo realizar pagos con QR a través de tarjeta de crédito, débito y débito en cuenta.

Banca Virtual: atención personalizada en todo momento

Uno de los lanzamientos más novedosos del año fue Banca Virtual, un formato que combina diferentes canales digitales, apalancados en una robusta infraestructura tecnológica que les aporta un alto nivel de seguridad, con la atención cercana e

B.3.1.4. Seguridad de la información

En Grupo Supervielle contamos con una Política de Seguridad de la Información estándar para todas nuestras subsidiarias. Las distintas compañías, además, adoptaron las normas elaboradas por el COE de Ciberseguridad.

En cuanto a Banco Supervielle, la Gerencia de Seguridad es responsable de la estrategia, políticas, prácticas, procedimientos y estructura organizativa

inclusiva de más de 100 ejecutivos capacitados especialmente. En 2022 escalamos nuestra Banca Virtual a nivel nacional, llegando a zonas donde no tenemos presencia física, de lunes a viernes y un amplio horario de atención. Banca Virtual ofrece los siguientes canales:

- Videollamada: Brindamos una atención 100% virtual a través de la comunicación con un ejecutivo para resolver consultas, reclamos o solicitar préstamos. La opción está disponible tanto en las Cajas Rápidas de nuestros espacios físicos como en Online Banking Individuos y Empresas y en nuestras aplicaciones para Individuos y Jubilados.

- Human Chat: Resolvemos las preguntas más frecuentes mediante un Chat Bot y derivamos hacia una atención personalizada en caso de ser necesario. En 2022 evolucionamos este canal con la incorporación de un mix de Inteligencia Artificial y Lenguaje brindado por una solución de Amazon Web Services (AWS).

- Online Banking y Mobile Banking: Continuamos mejorando la experiencia de nuestros usuarios de banca online y mobile para lograr interacciones más amigables y seguras.

para la identificación, análisis, evaluación, medición, mitigación y monitoreo de riesgos de ciberseguridad, en línea con lo estipulado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para la protección de los activos informáticos y gestión de riesgo Operacional y Tecnológico. Con este marco de gestión trabajamos junto a las distintas áreas de nuestra organización para realizar un análisis continuo de potenciales fallas,

vulnerabilidades o riesgos latentes que puedan impactar en nuestros procesos y productos.

Durante 2022 nos enfocamos en la revisión y adecuación de políticas sobre tratamientos de información y datos, la securitización de la información y procesos en la nube, la protección de datos sensibles y la clasificación de la Información, entre otros aspectos. En colaboración con Gobierno de Datos, avanzamos en protocolos clave, como el plan de respuesta ante incidentes, y finalizamos el procedimiento de clasificación de información. Al respecto, en Banco Supervielle desarrollamos un conjunto de políticas de clasificación de la información para asignarle un nivel de criticidad a los datos y medidas de seguridad a considerar, con el propósito de proteger la información que manejamos y garantizar su adecuado tratamiento.

Con el propósito de mantener informados a todos nuestros clientes respecto de la seguridad en las operaciones que realizan a través de nuestros canales digitales y automáticos, en 2022 llevamos adelante una fuerte campaña de comunicación, renovando el diseño de las piezas y actualizando los consejos sobre seguridad en redes sociales, metodologías de estafas virtuales, casos de ingeniería social y phishing y cuentas falsas. La misma se implementó a través de mailings mensuales, contenido audiovisual y tutoriales en Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn y YouTube, en nuestro ciclo “Te acompañamos” dedicado al segmento de clientes considerados como más vulnerables y en el sitio público de Banco Supervielle, donde agregamos un blog sobre ciberseguridad, un número de teléfono de contacto para víctimas de estafas y banners alusivos que también replicamos en nuestras Apps.

B.3.1.5. Segmentos de Negocios

Para un mejor relacionamiento con sus clientes, Banco Supervielle organizó la atención de sus segmentos en Experiencia Individuos, Experiencia Empresas y Experiencia Every Day Banking and Payments, esta última con el propósito de optimizar los canales de distribución y ventas.

La gestión comercial presencial de las mencionadas experiencias se efectúa a través de los segmentos de Banca Personas y Negocios y de Banca Corporativa, según corresponda, y es complementada por los canales no presenciales, tales como Banca Virtual, Online Banking Individuos y Empresas, Apps Mobile y Centro de Contactos.

Experiencia Individuos – Segmento Banca Personas y Negocios

A través de esta experiencia atendemos a los segmentos de clientes individuos que integran la banca Personas y Negocios y no tienen actividad comercial:

Experiencia Individuos		Identité	Personas físicas de renta alta o ABC1.
------------------------	--	----------	--

	Segmento Banca Personas y Negocios	Renta Masiva	Personas físicas sin actividad comercial y que no pertenecen al segmento Identité.
		Previsional	Adultos mayores que cobran sus haberes previsionales y otras personas que reciben beneficios sociales.
		Financiamiento al Consumo	Clientes que pertenecieron a IUDÚ hasta el tercer trimestre de 2022.

Durante el período bajo análisis registramos un crecimiento del stock de clientes adquiridos, donde los canales digitales jugaron un rol preponderante:

Stock de clientes adquiridos	Onboarding digital	Adopción digital
<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento por segundo año consecutivo, aun considerando la transferencia de 84 mil clientes del negocio de agente financiero del gobierno provincial de San Luis. 	<ul style="list-style-type: none"> 100 mil clientes nuevos (126% más que en 2021) 8 mil cuentas nuevas, gracias a la implementación del onboarding Mobile 	<ul style="list-style-type: none"> 57% de altas digitales (40% en 2021) 50% de reclamos resueltos (31% en 2021)

Segmentos Identité y Renta Masiva

En el 2022 potenciamos la adquisición de nuevos clientes, con 30 mil altas en Identité y 9 mil altas en Renta Masiva, y en conjunto crecimos en Net Promoter Score (NPS) competitivo por segundo año consecutivo.

Para mejorar la atención de ambos segmentos, nos enfocamos en lograr una experiencia Everyday Banking Payment digital end-to-end con usabilidad de billetera, incluyendo pagos y transferencias sobre la aplicación MODO, préstamos personales, tarjetas de crédito, préstamos prendarios, seguro de autos, plazos fijos, plan sueldo, recargas y acceso a servicios con atención omnicanal. Asimismo, consolidamos el programa de referidos, donde se reemplazó el sistema de recompensa de puntos por un cashback de bienvenida en la tarjeta de débito, brindando así un mayor atractivo para la captación.

En cuanto a productos y servicios, ambos segmentos crecieron en la colocación de préstamos personales, captando un 0,25% más de market share, obtuvieron 75 mil

nuevos inversores en plazo fijo (40% más que en 2021), cuadruplicaron en órdenes y volumen las operaciones de valores negociables (fundamentalmente, a partir del dólar MEP Mobile) y por segundo año consecutivo crecieron en fondos comunes de inversión, hasta alcanzar el 1,40% del mercado.

Segmento Previsional

Al cierre del presente ejercicio, el segmento Previsional incluía un total de 960 mil clientes, de los cuales 661 mil son beneficiarios de jubilaciones y pensiones acreditantes en Banco Supervielle, lo que representa un market share aproximado del 9,1%. En 2022 desarrollamos nuevos canales de captación de jubilados y lanzamos el programa de referidos Previsional, para sostener el liderazgo de Banco Supervielle en el segmento, que actualmente abona mensualmente más de 1 millón de beneficios de ANSES, considerando jubilaciones, pensiones y planes sociales.

Para evolucionar nuestro modelo de atención dotamos a las estructuras de las

sucursales de mayor simpleza y agilidad en su flujo de atención, logrando que el 95% de los clientes disponga de su haber en forma autogestionada a través de nuestros cajeros automáticos y cajas rápidas. En este sentido, la adopción digital creció del 23% en 2021 al 41% en 2022, impulsada principalmente por la reincorporación del trámite de Fe de Vida, que ahora también puede realizarse a través de la Banca Virtual. En la misma línea, estamos en tratativas con el Registro Civil de Córdoba para facilitar dicho trámite a nuestros clientes de la región. Además, lanzamos la funcionalidad de pago de servicios en la App Jubilados y acompañamos la estrategia de fondeo para incrementar la transaccionalidad de nuestros clientes.

Finalmente, seguimos trabajando para fortalecer la educación financiera del segmento, a través de las capacitaciones

Productos y servicios

Durante el presente ejercicio seguimos desarrollando nuestra oferta de productos y servicios.

Depósitos

El desarrollo de nuestros canales digitales nos permitió ofrecer una relación banco-cliente mucho más ágil y sencilla.

Productos de inversión

Durante el período bajo análisis comenzamos a desarrollar el Personal Finance Manager, con el propósito de unificar la mirada de inversiones para desplegar nuevas experiencias y productos. Lanzamos Dólar MEP, un desarrollo en integración con IOL invertironline para la compra de bonos en pesos y su posterior venta en dólares, que nos posicionó a la vanguardia por disponibilizar esta operatoria en Mobile y triplicó la operación de valores negociables en clientes, órdenes y volumen respecto de 2021.

virtuales del programa “Hacelo Vos”, las reuniones presenciales en centros de jubilados para fortalecer el uso de herramientas digitales y los encuentros del ciclo “Te acompañamos”, entre otras iniciativas.

Cientes consumo ex IUDÚ

En el mes de septiembre de 2022 comenzamos la migración de los clientes y la cartera de préstamos personales y tarjeta de crédito de IUDÚ Compañía Financiera hacia el Banco. Este proceso fue completado durante el cuarto trimestre, cerramos la app IUDÚ.

Al cierre del presente ejercicio, atendíamos a más de 192 mil clientes a los que brindamos una propuesta de valor acorde al segmento y con todos los canales del banco a su disposición.

Creamos una nueva experiencia denominada “Inversión Rápida” para el Fondo Premier corto plazo T0, convirtiéndonos en el primer banco en ofrecer la operatoria las 24 horas durante los días hábiles, una propuesta de valor competitiva frente a billeteras y Alycs. Además, por segundo año consecutivo crecimos en share alcanzando el 1,46% del mercado y multiplicamos varias veces el alta de cuotapartistas con relación al promedio de los últimos años.

Estas innovaciones nos permitieron incrementar el cross-sell de productos de inversión en un 40% respecto de 2021, destacando que los clientes que invierten a través de Banco Supervielle sextuplican los saldos transaccionales, y consolidaron las capacidades necesarias para escalar en 2023 con una mirada integral y personalizada de la cartera de inversiones.

Préstamos

Contamos con procesos dinámicos y herramientas eficientes que nos permiten ofrecer un variado portfolio de préstamos con una mejora considerable en los tiempos de calificación crediticia. En 2022 realizamos el lanzamiento del producto cuantificación de consumos, tanto en Online Banking como en Mobile, que continuaremos escalando en 2023.

Seguros

En 2022 la colocación de Seguros creció un 15% respecto de 2021, destacándose un incremento de 145% en la venta digital, canal que actualmente representa casi la mitad (46%) del volumen total. En este sentido, agilizamos la contratación del

seguro de Garantía para Inquilinos, lo que impulsó el canal digital concentrando el 63% de las ventas, y obtuvimos 2.885 pólizas de seguros de autos, de las cuales el 43% fue gestionado digitalmente.

Asimismo, durante este período mejoramos la propuesta de valor a través de bonificaciones, fomentamos nuevos productos que brindan mejores oportunidades, como es el caso del seguro de Hogar y Tecnología Protegida y evolucionamos en la integración con nuestro partner 123 Seguro, incorporando las compañías Sura, Experta y San Cristóbal.

Experiencia Empresas

En 2022 definimos nuevos umbrales de facturación para reorganizar la cartera de clientes comerciales y optimizamos nuestro modelo de atención enfocándonos en la Experiencia Empresas, que integra segmentos y subsegmentos de la Banca Personas y Negocios y la Banca Corporativa, según corresponda:

Experiencia Empresas	Segmento Banca Personas y Negocios	Emprendedores y PyMEs	Personas físicas con actividad comercial y pequeños emprendimientos unipersonales, hasta \$300 millones de facturación.
		PyMEs	Pequeñas y medianas empresas cuya facturación se encuentra entre \$300 a \$3.000 millones.
	Segmento Banca Corporativa	MEGRAs y Corporativas cuya facturación es superior a \$3.000 millones anuales.	

Emprendedores, PyMEs y subsegmentos

Durante el período que reportamos incorporamos a más de 3.200 nuevos clientes, entre personas con actividad comercial y pequeñas y medianas empresas, alcanzando un share de 5,31% del mercado.

Cabe señalar que el 28% de las altas fueron gestionadas de manera digital y, al respecto, en 2022 continuamos mejorando el onboarding y la experiencia end-to-end de este canal. Así, redujimos los tiempos de

alta a 14 días promedio en diciembre 2022, cuando en diciembre de 2021 demorábamos 21 días promedio.

Además, durante el presente ejercicio incorporamos todas las políticas crediticias en el motor de calificación del onboarding, incluidas las políticas de franquicias y de profesionales, convirtiéndonos en el único banco con onboarding 100% digital para Personas Físicas y Personas Jurídicas con calificación crediticia. Adicionalmente, creamos un equipo de asistencia para el onboarding y clarificamos los mensajes para

facilitar la experiencia, aumentando la satisfacción de nuestros clientes a 4,7 (de 4,5 en 2021).

Para la captación digital nos apalancamos en propuestas de valor y líneas crediticias exclusivas, en sinergia con los subsegmentos y alianzas con empresas del mundo B2B. También estuvimos presentes en medios tradicionales y digitales con campañas globales y participamos en eventos orientados a emprendedores y pequeñas y medianas empresas.

Con relación al modelo de gestión comercial, continuamos enfocados en aumentar el índice de cross-sell, generando una mirada integral de cada cliente a través de nuestros productos Plan Sueldo, Comex, Cash Management y Leasing. Al mismo tiempo, seguimos impulsando nuestros subsegmentos estratégicos Franquicias, Educación, Transporte y Salud y lanzamos Profesionales, una nueva oferta orientada a contadores, abogados y despachantes de aduana.

Banca Corporativa

Para dar respuesta a las necesidades operativas y transaccionales diarias de las

Productos y servicios

Durante el presente ejercicio seguimos desarrollando nuestra oferta de productos y servicios.

Préstamos

Contamos con líneas de préstamos

empresas trabajamos en sinergia con los equipos comerciales especialistas de Leasing, Cash Management, Comercio Exterior, Plan Sueldo, Seguros e Inversiones, apalancados en una estructura de sucursales que nos permite cubrir las zonas del país con mayor población, movimiento comercial y polos industriales.

En 2022 apostamos a un desarrollo selectivo y enfocado en propuestas de valor para diferentes rubros, como las soluciones especializadas para la producción vitivinícola y toda su cadena de valor, con préstamos de cosecha, acarreo y Leasing de barricas.

Con el objetivo de preservar una cartera crediticia saludable y mantener la mora en niveles adecuados, profundizamos el trabajo sobre indicadores financieros de riesgos, tales como el RAROC, que mide la rentabilidad ajustada al riesgo. En este aspecto, seguimos una política moderada de apetito de crédito y buscamos la eficiencia en la colocación del capital, generando rentabilidad por principalidad transaccional con los clientes.

comerciales y líneas subsidiadas de créditos para la inversión, adecuadas a las necesidades de los distintos segmentos empresa y disponibles en canales presenciales y digitales.

	Saldos (millones de pesos)	Participación
Familias e Individuos	121,477	46.4%
Alimentos & Bebidas	21,468	8.2%
Agro	19,974	7.6%
Industria vitivinícola	10,532	4.0%
Electricidad/gas/agua/residuos	10,568	4.0%
Construcción	8,767	3.3%

Autopartes/concesionarios	7,632	2.9%
Transporte	6,395	2.4%
Químicos y Plásticos	5,686	2.2%
Farmacéuticas	4,401	1.7%
Maquinarias y equipo	3,967	1.5%
Salud	3,939	1.5%
Petróleo/gas/minería	3,631	1.4%
Informática/comunicaciones	3,771	1.4%
Otros	29,706	11.3%
	261,914	100.0%

Durante el ejercicio bajo consideración llevamos a cabo una gestión más activa de la cartera No MiPyME, impulsando líneas de préstamos especiales y acorde a las necesidades del segmento. Este desarrollo, junto a una reingeniería de nuestros productos para eficientizar la gestión de alta, permitió potenciar la colocación de Descuento de Documentos, Acuerdos en Cuenta Corriente y Préstamos a Sola Firma.

Con el objetivo de lograr una experiencia 100% digital, en el cuarto trimestre introdujimos ajustes en la App Cheques Supervielle: optimizamos la lectura de cheques físicos, incorporamos la posibilidad de descontar Echeq y mejoramos la experiencia del usuario respecto de la usabilidad. Como consecuencia, las operaciones digitales alcanzaron un 77% al cierre de diciembre 2022, 7 puntos por encima del mismo periodo del año anterior.

Plan Sueldo

En 2022 profundizamos la automatización de los procesos mediante Online Banking Empresas (OBE). En esta línea, y con el fin de continuar incentivando el onboarding, al momento del alta generamos un email automático, tanto para la empresa como para el empleado, informando la posibilidad de gestionar nuestros productos desde cualquier dispositivo.

Así, la empresa-cliente pagadora de sueldos goza de una mejor experiencia al momento

de dar de alta las cuentas para sus empleados, cargar sus nóminas y realizar los pagos. Estas mejoras en la experiencia del usuario derivaron en un aumento del market share de plan sueldo de empleados del sector privado, de 2,48% en diciembre de 2021 a 2,63% en diciembre de 2022.

Comercio exterior

Durante el período que se reporta incrementamos el caudal de operaciones, alcanzando niveles récord de participación de mercado, tanto en exportaciones como en importaciones, de 4,25% y 3,82% en dos trimestres del año.

En cuanto a innovaciones para mejorar la gestión de nuestros clientes, incorporamos el botón de pagos aduaneros Sidom para exportaciones, una herramienta digital que agiliza y simplifica la transaccionalidad.

Asimismo, lanzamos la primera edición del premio “Supervielle Exporta”, con el doble objetivo de reconocer la competitividad exportadora de nuestros clientes Comex y potenciar la internacionalización en nuevos mercados a partir de la participación en la Barcelona Business Week (España).

Cash Management

La oferta de nuestros servicios de cobros y pagos apunta a productos cross-sell de fondeo y con propuestas de valor diferenciales según las expectativas y necesidades.

En busca de generar propuestas innovadoras para nuestros clientes, en 2022 incorporamos un servicio de pago a proveedores que permite gestionar 1.000 registros de manera digital en solo 3 clicks, desde la plataforma de Online Banking Empresas (OBE). Además, comenzamos la migración de servicios de cobros y pagos a la nube, en asociación con AWS e IBM, lo que permitirá una capacidad de procesamiento sin límite. También desarrollamos funcionalidades de gestión masiva de lotes de cheques electrónicos o Echeq que incrementaron significativamente la cantidad y el volumen operado.

En cuanto a los servicios de recaudaciones, Cobranza Ágil Supervielle continúa creciendo apoyada en un botón de pago digital, contamos con nuevas terminales TAS en nuestra red de sucursales y ganamos capilaridad gracias a un acuerdo de servicios con Pago Fácil que puso a disposición de

Vertical Rodados

Desde 2022 el vertical Rodados se desarrolla en Banco Supervielle, a partir de la integración de la cartera de financiamiento al consumo de IUDÚ, prestando servicios a individuos y empresas de los mercados minorista y mayorista del sector automotor.

Durante el presente ejercicio potenciamos el negocio y logramos anclar la relación comercial con nuestros clientes, tanto agencias como concesionarios, basada en el relacionamiento y la reciprocidad. En este marco, la colocación creció un 300% en términos nominales respecto a 2021, en tanto que la cantidad de préstamos colocados creció un 141%.

nuestros clientes más de 7.000 puntos de acceso.

Leasing

Los productos Leasing Financiero, Operativo y Sale & Lease Back son comercializados a través de nuestros oficiales comerciales y de la Red de Sucursales con atención especializada y asesoramiento, para potenciar el uso de esta herramienta de financiación de Bienes de Capital. Este modelo nos ha permitido sostener nuestro posicionamiento en el mercado, alcanzando un market share de 12,45%.

Adicionalmente, continuamos impulsando la transformación del producto con el objetivo de migrar a un proceso de instrumentación más ágil y digital, junto con una administración de los bienes más eficiente y un mejor acceso a la información para los tomadores.

Destacamos un acuerdo estratégico como socio financiero alcanzado con Kavak, compañía internacional cuyo objetivo es cambiar la forma en que los autos usados son comprados y vendidos en el mercado. Este acuerdo generó parte del aumento en el volumen de préstamos prendarios.

De cara al próximo ejercicio estaremos enfocados en la ampliación de nuestra oferta de financiamiento a través de sucursales y canales digitales, al tiempo que seguiremos construyendo alianzas estratégicas soportadas en la asistencia financiera.

Tesorería y Finanzas

Este segmento implementa las políticas de gestión de riesgos financieros y otorga liquidez a la Banca Personas y Negocios y la Banca Corporativa. También gestiona las operaciones de la Mesa de Dinero, administra las líneas de crédito para Banco Supervielle, distribuye productos de tesorería, atiende el negocio de Mercado de Capitales y desarrolla negocios con clientes mayoristas financieros y no financieros.

Operaciones de Mesa y Ventas Institucionales

Durante 2022 mantuvimos una participación relevante respecto del total de depósitos institucionales, como así también en la operatoria en títulos públicos y derivados, tanto para cartera propia como para terceros. En esta línea, incrementamos la colocación de deuda corporativa con 80 emisiones a lo largo del período, cuando en 2021 colocamos 42 emisiones. Asimismo, continuamos mejorando los desarrollos de trading algorítmico para aumentar el número de estrategias aplicadas.

Banca Corresponsal

Mantuvieron las relaciones con bancos comerciales y multilaterales del exterior, relacionadas tanto con el manejo de las cuentas de corresponsalía como con el financiamiento de operaciones Comex y la gestión de garantías y cartas de crédito.

Mercado de Capitales

Nuestro objetivo es brindar servicios de asesoramiento financiero que permita optimizar los recursos financieros y la estructura de capital, tanto de los clientes de Banco Supervielle como de Grupo Supervielle y sus subsidiarias. En este sentido, el sector se encuentra enfocado

principalmente en la organización y colocación de Obligaciones Negociables, estructuración de Fideicomisos Financieros & Préstamos Sindicados, Aperturas o Ampliaciones de Capital a través de la Oferta Pública, transacciones de Capital Privado y Fusiones y Adquisiciones (M&A).

Durante 2022 realizamos 88 transacciones (100% más que en 2021) por un monto total aproximado de \$180 mil millones, de las cuales 70 fueron Obligaciones Negociables y 18 Fideicomisos Financieros. El resultado nos consolida como uno de los bancos más activos en el mercado local. Asimismo, el sector agrícola ganadero y agroindustrial fue el más activo con 45 operaciones.

Por otra parte, si bien continuamos acompañando a grandes empresas y emisores frecuentes, más del 54% de las emisiones de Mercado de Capitales fueron realizadas por PyMEs, lo que da cuenta del compromiso de Banco Supervielle con este segmento.

Finalmente, cabe destacar el fuerte compromiso de Banco Supervielle por seguir desarrollando las emisiones de Valores Negociables SVS (Sociales, Verdes y Sustentables). En este sentido, durante el ejercicio en análisis realizamos 6 transacciones SVS, actuando como Colocador de Obligaciones Negociables emitidas bajo el Régimen General CNV, Colocador de un Fideicomiso Financiero, Colocador de Obligaciones Negociables emitidas bajo el Régimen PyME sin Aval y, finalmente, como Organizador, Colocador y Entidad de Garantía en la emisión de Obligaciones Negociables PyME CNV Garantizada más grande de la historia del Mercado de Capitales Argentino.

B.3.2. Segmento de Financiamiento al Consumo: IUDÚ Compañía Financiera

El negocio de financiamiento al consumo de Grupo Supervielle era desarrollado principalmente a través de IUDÚ Compañía Financiera. IUDÚ Compañía Financiera (IUDÚ) comenzó sus actividades en agosto de 2011 con la adquisición de GE Money, división de servicios financieros de General Electric, por parte de Grupo Supervielle. Los accionistas de IUDU Compañía Financiera son Banco Supervielle S.A. y Grupo Supervielle S.A.

Durante 2021 amplió la propuesta de servicios y productos digitales de IUDÚ, una app innovadora con onboarding 100% digital que permitió crear una cuenta digital con CBU en pocos minutos y en simples pasos, además de acceder a una tarjeta de débito Visa virtual, solicitar préstamos personales y tarjetas de crédito, como también autogestionar todas las operaciones desde el celular y pagar con código QR a través de Modo. Esta propuesta esperábamos continuaría evolucionando durante 2022 con el lanzamiento de nuevos.

No obstante, a lo largo del año el entorno macroeconómico fue cada vez más adverso, con la inflación en el nivel más alto en décadas y la demanda de préstamos en mínimos históricos.

Espacio Cordial de Servicios

Cordial Servicios comercializa bienes y servicios relacionados con las actividades de seguros, turismo, servicios de salud, seguridad y otros contemplados en el estatuto social de esta unidad de negocios. Cuenta con canales de atención directa en todo el país en las Sucursales de Servicios de Banco Supervielle. En el rubro de Servicios y Asistencias continua con la comercialización

En este marco, se resolvió migrar la totalidad de la cartera de IUDÚ a Banco Supervielle para generar una operación eficiente que nos permita un ahorro significativo en gastos de estructura, sin desatender el servicio para los clientes de la compañía de consumo. La app de IUDU fue cerrada luego de finalizada la migración de clientes y cartera en el cuarto trimestre de 2022, y los clientes de IUDU son desde ese momento clientes de Banco Supervielle, con acceso a su variada oferta de productos y canales de acceso.

Consecuentemente, en diciembre de 2022 se firmó un compromiso de fusión con Banco Supervielle S.A. como sociedad absorbente y IUDÚ Compañía Financiera S.A. y Tarjeta Automática S.A. como sociedades absorbidas, con efecto en 2023. Estos acuerdos se encuentran sujetos a la aprobación de las respectivas asambleas de accionistas y aprobaciones regulatorias.

Al cierre del ejercicio en análisis, mas de 192 mil clientes originados por IUDÚ, eran clientes activos del Banco, con un total de cartera por \$13.700 millones.

de servicios prepagos de salud y asistencias por los canales telefónico y online, con una fuerte estrategia en redes sociales y apuntando al desarrollo de productos de autogestión digital.

Durante 2022 se vendieron más de 97.000 planes de servicios y asistencias generando ingresos por más de \$ 1.423 millones.

Microlending S.A.U (Mila)

Esta sociedad, integrada en el vertical rodados, potencia la colocación de créditos prendarios para la compra de autos a través de una mayor eficiencia y capilaridad de la

red comercial, el lanzamiento de nuevos productos financieros y el aprovechamiento de sinergias dentro de las empresas de Grupo Supervielle.

B.3.3. Segmento de Seguros

A través de nuestras compañías especializadas buscamos consolidar nuestro negocio de Seguros y ampliar la oferta de productos para cubrir todas las necesidades de quienes nos eligen.

Supervielle Seguros S.A.

Comercializamos una amplia oferta de seguros, entre los que se destacan Vida, Hogar, Tecnología Protegida, Accidentes Personales, Broken Bones, Mascotas, Bicicleta e Integral de Comercio. Estos productos se encuentran accesibles a través de cualquiera de nuestros canales de comercialización, tanto de manera presencial como digital, lo que incluye la red de distribución de Banco Supervielle, como así también la emisión de seguros Credit Related y, más recientemente, el canal de ventas de Supervielle Productores Asesores de Seguros.

Desde 2020 llevamos adelante un proceso de transformación digital enfocado en la construcción de capacidades en el área de Sistemas y en las áreas dedicadas a la experiencia del cliente, que incluyó en 2022

el despliegue de ventas de Seguros de Autos en Online Banking de Banco Supervielle, implementación de sistemas SAP, diseño y puesta en práctica de estrategias de ventas digitales, desarrollo de proyectos basados en insights de clientes, generación de contenido soporte para nuestro equipo comercial y para redes sociales y una nueva identidad para la compañía. Asimismo, nuestra Gerencia de Tecnología continuó desarrollando la estrategia de APIs, logrando implementar las funcionalidades para potenciar el negocio en canales digitales.

Al cierre del ejercicio reportamos 455 mil pólizas vigentes con clientes Individuos y más de 3 mil con clientes Empresas.

Supervielle Productores Asesores de Seguros S.A.

Constituida en 2019 la Sociedad tiene como objetivo ampliar la oferta de productos a los clientes del segmento Empresas de Grupo Supervielle, con foco en emprendedores, PyMEs y MEGRAs, con productos como ART, Flota, Caucciones y Todo Riesgo Operativo, entre otros. Adicionalmente se comercializan productos del segmento Individuos, como Seguros de Autos.

A lo largo de estos primeros años logramos consolidar un equipo con experiencia y

aptitudes clave y hemos adquirido las herramientas tecnológicas que nos permitirán brindar una atención de excelencia a clientes internos y externos. Recientemente, incorporamos un equipo de especialistas de seguros en cada región, con el objetivo de asesorar y generar sinergia para detectar nuevas oportunidades de negocio.

B.3.4. Supervielle Asset Management (SAM)

Brindamos servicios de fondos comunes de inversión diseñados para ofrecer una gran variedad de opciones con relación a objetivos de inversión y perfiles de riesgo. La colocación de estos fondos se realiza mayormente desde Banco Supervielle, a través de su red de sucursales, el Centro Integral de Inversiones (Call Center) y, principalmente, Online Banking. Nuestro portfolio administra la familia de fondos PREMIER:

- 1 fondo de Mercado de Dinero (Premier Renta Corto Plazo en Pesos)
- 2 fondos de Renta Fija Argentina de Corto Plazo en pesos (Premier Renta Plus, Premier Renta Fija Ahorro)
- 6 fondos de Renta Fija y Mixta Argentina en pesos (Premier Renta Fija Crecimiento, Premier Capital, Premier Commodities, Premier Inversión, Premier Balanceado y Premier Renta Mixta)
- 2 fondos de Renta Fija Argentina en dólares (Premier Renta Mixta en dólares y Premier Performance)
- 1 fondo de Renta Variable (Premier Renta Variable)
- 1 fondo de objeto de inversión específica en activos emitidos por PyMEs (Premier FCI Abierto PyMEs)
- 1 fondo de Renta Fija Latam (Premier Global Dólares)
- 1 fondo cerrado (Adblick Ganadería)

B.3.5. IOL invertironline

Nuestra plataforma especializada en trading online busca ser la más valorada y elegida por su desarrollo ágil, transparente e innovador.

En 2022 nos enfocamos en los desafíos y oportunidades que nuestro negocio presentó a nivel local. En este sentido,

En diciembre de 2022 el promedio de fondos administrados fue de \$119.266 millones, con una participación de mercado de 1,81%.

Respecto de la evolución del negocio durante el ejercicio bajo análisis, si bien el volumen de fondos administrados para nuestros clientes empresas e institucionales registró una caída en términos reales, cabe destacar que el segmento de individuos creció tanto en cantidad de clientes (+59%) como de fondos administrados (+24%), alcanzando una participación de 5% en el total de inversores. Los resultados fueron impulsados por acciones comerciales de promoción y mejoras en la experiencia del canal Online Banking Individuos, por el que se canalizaron el 99% de las operaciones diciembre, superando el doble interanual.

En cuanto a nuestra cartera de productos, al término del año lanzamos Inversión Rápida, una alternativa simple y ágil que permite suscribir y rescatar el FCI Premier Renta Corto Plazo en 2 clicks, con acreditación inmediata las 24 horas durante los días hábiles. Somos el primer banco en brindar esta solución, cuya operatividad esperamos expandir a 7x24.

En 2023 continuaremos desarrollando mejoras en la experiencia de nuestros clientes, incluyendo una mayor flexibilidad de horario y capacitaciones sobre inversiones en el mercado de capitales argentino.

adaptamos nuestra plataforma para mejorar la experiencia de nuestros usuarios y presentamos nuevos productos mucho más simples y fáciles de operar, como es el caso de la venta de Dólar Mep en un solo click, que se suma a la compra en un click creada en el 2021, y la oferta de Portafolio

Simple de paquetes de CEDEARs armados por profesionales del mercado y adquiribles en pocos pasos. Asimismo, lanzamos nuestra App Mobile, que ya está instalada en +77k dispositivos y tiene una valoración de 4.4 estrellas en el store. Durante el ejercicio que reportamos se abrieron en promedio 8 mil cuentas por mes, totalizando al cierre del mismo 117 mil clientes activos y 417 mil cuentas habilitadas.

IOL Academy (Portal Integral de Inversiones S.A.U.)

En el diseño de los cursos que ofrecemos en la academia apuntamos a un aprendizaje cada vez más personalizado y brindamos apoyo en los foros de discusión y seminarios. Asimismo, participamos de iniciativas orientadas a fortalecer la

B.3.6. Bolsillo Digital

Con el objetivo de colaborar con la reducción del uso de efectivo e impulsar la inclusión financiera de comerciantes, profesionales, PyMEs y emprendedores, Banco Supervielle creó Bolsillo Digital, una fintech que bajo su marca “Boldi” brindó servicios en 2022 con foco en el negocio de “Agrupador de Medios de Pago”.

No obstante, el cambio de contexto del sector fintech y la falta de escala del negocio impulsaron un cambio en la estrategia de

B.3.7. Supervielle Agente de Negociación S.A.U.

Durante el ejercicio bajo consideración nos enfocamos en servicios de brokerage a terceros, con énfasis en productos de deuda privada, participando como colocador de Obligaciones Negociables y desarrollando el

educación financiera de jóvenes estudiantes secundarios del país.

Entre los logros de este año, mejoramos los cursos de Python aplicado a Finanzas, Bitcoin y Criptomonedas I, II, III, con hincapié en el acompañamiento al alumno, y redujimos el tiempo promedio de finalización de 90,2 días a 42,3. Además, en el marco de nuestra estrategia comercial aumentamos significativamente las ventas con promociones en Hot Sale y Black Friday e hicimos foco en la diversificación de la oferta lanzando el programa de membresías que brinda acceso ilimitado a más del 90% de los cursos. Asimismo, participamos en capacitaciones de establecimientos educativos para crear conciencia financiera en jóvenes de 14 a 16 años.

múltiples atacantes digitales dentro del ecosistema Supervielle. En este marco, a principios de 2023 firmamos un acuerdo con UALÁ Bis para referir a los usuarios de Boldi y que los mismos puedan seguir beneficiándose con el servicio contratado a través de los lectores mPOS adquiridos. Implementado este acuerdo, la App de Boldi como atacante digital del segmento agrupador dejó de funcionar.

producto Pagaré Bursátil entre clientes institucionales. En 2023 continuaremos desarrollando nuestra cartera de clientes empresas en sinergia con las compañías que componen Grupo Supervielle.

B.3.8. Otras Compañías

Sofital

Sofital es una sociedad anónima cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en otras empresas.

B.4. Gestión de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional

Grupo Supervielle es un ecosistema de empresas y unidades de negocio que cuenta con un total de 3.814 colaboradores, donde se presenta una mirada de diversidad. Todas las subsidiarias trabajan en forma sinérgica y mirando oportunidades de talento entre las diferentes compañías.

Unidades de Negocio	HeadCount	Mujeres	Varones		
Banco Supervielle	3.334	1.638	49%	1.696	51%
IUDÚ Compañía Financiera y Tarjeta Automática	33	13	39%	20	61%
Espacio Cordial de Servicios	100	61	61%	39	39%
IOL invertironline	132	49	37%	83	63%
Mila Micro Lending Argentina	38	13	34%	25	66%
Supervielle Asset Management	11	3	27%	8	73%
Supervielle Broker de Seguros	25	13	52%	12	48%
Supervielle Seguros	135	71	53%	64	47%
Otras	6	2	33%	4	67%
Total general	3.814	1.863	49%	1.951	51%

En Grupo Supervielle priorizamos el desarrollo integral de las personas que conforman nuestros equipos, como driver fundamental para acompañar la transformación cultural de la organización. Como parte de nuestra estrategia de ESG, y tal como expresamos en nuestra Política de Sustentabilidad, promovemos una cultura de trabajo diversa e inclusiva que valora a cada uno de los individuos y su contribución, sin discriminación de ningún tipo y con pleno respeto por la legislación

vigente y los derechos humanos, a través de los siguientes principios:

- Condiciones de trabajo que cumplan con las leyes y regulaciones aplicables.
- Respeto a la diversidad y condena a la discriminación laboral por razones de género, raza, edad, origen étnico, religión, nacionalidad, discapacidad o cualquier otra circunstancia.

- Igualdad de oportunidades y una representación equilibrada entre hombres y mujeres en todas las funciones y responsabilidades.
- Políticas y prácticas de contratación, remuneración, condiciones laborales, capacitación, promoción y finalización del empleo basadas únicamente en las exigencias del trabajo, sin discriminación de ningún tipo.
- Acceso a capacitación y oportunidades de desarrollo profesional para aumentar la empleabilidad, de manera equitativa y no discriminatoria.

- Respeto a los derechos humanos y laborales, incluyendo la libertad de asociación y negociación colectiva.
- Velar por un entorno de trabajo que garantice la legalidad en materia de seguridad e higiene.
- Proteger la privacidad y los datos personales de nuestros colaboradores.
- Promover el voluntariado corporativo.

Banco Supervielle

Atracción y retención de talento

En 2022 continuamos impulsando nuestra estrategia de Marca Empleadora, con la finalidad de incorporar más talento a Banco Supervielle. También desarrollamos un conjunto de iniciativas para propiciar el crecimiento profesional de nuestros equipos, enfocadas en el desarrollo de nuevas habilidades y promoviendo la innovación como distintivo de nuestra cultura de trabajo.

Seguimos priorizando la movilidad de nuestros equipos: en 2022 cubrimos internamente 60 búsquedas, generando oportunidades para aprender y desarrollar nuevas habilidades.

Marca empleadora

LinkedIn continúa siendo la principal plataforma para impulsar nuestra marca empleadora. Nuestro nivel de fidelización creció de 8% a 11%, superando nuestra meta inicial de 10%. Esto nos ubicó en el cuarto lugar entre los bancos con más fidelización en LinkedIn, impulsando nuestra propuesta de valor enfocada en la transformación, la cercanía y la comunidad.

Talento crítico para acompañar la transformación

En Banco Supervielle estamos atravesando nuestra tercera ola de transformación digital, en el marco de una cultura donde el cliente sigue estando en el centro de todas nuestras decisiones. Apuntamos a un modelo de estructuras horizontales, con equipos interdisciplinarios que trabajen orientados cada vez más por metodologías ágiles y con el foco en el valor agregado en cada interacción.

Para lograrlo, en 2022 optimizamos nuestros procesos de búsqueda y reclutamiento para cubrir posiciones clave:

- 61% de los ingresos fueron perfiles digitales y expertos en tecnología de la información.
- redujimos los tiempos de nuestras búsquedas externas en un 10%, sin afectar la calidad
- completamos nuestra propuesta de valor con beneficios para acompañar los estudios y trabajar de manera remota.

Encuesta Pulso

En Banco Supervielle seguimos midiendo nuestro pulso. En 2022, además de las

dimensiones de Liderazgo y Bienestar, incorporamos a nuestra encuesta interna la dimensión Engagement. Este cambio responde a la necesidad de comprender mejor el nivel de identificación de nuestros equipos con la organización, para así diseñar nuevos planes de acción enfocados en la fidelización del talento.

Durante todo el año realizamos tres instancias de escucha. Para medir la nueva dimensión (Engagement), pedimos a

quienes participaron del sondeo que valoraran algunas sentencias como: “Tengo ganas de seguir trabajando en Banco Supervielle”; “Recomendaría a un amigo/a para trabajar en Supervielle”; “Estoy orgulloso de trabajar en Banco Supervielle”; “Mi motivación por trabajar en Supervielle me lleva a dar más de lo que se espera de mí”.

Abril	Agosto	Diciembre
Engagement: 85,9	Engagement: 86,8 (+0.9)	Engagement: 88,9 (+2)
Liderazgo: 84,2% (+0,9)	Liderazgo: 86,1% (+1,9)	Liderazgo: 86,8 (+0.6)
Bienestar: 79% (-0,8)	Bienestar: 81% (+2)	Bienestar: 82,9 (+1,9)

Nuevas contrataciones y egresos

Como parte de la estrategia de la compañía, en 2022 continuamos profundizando nuestro proceso de transformación interno hacia un nuevo modelo de trabajo capaz de empoderar equipos y agilizar la toma de decisiones, mientras que al mismo tiempo debíamos operar en un entorno macroeconómico cada vez más adverso.

Tales factores internos y externos impulsaron un redimensionamiento del negocio, que incluyó la transferencia de clientes y back-office de IUDÚ a Banco Supervielle. Asimismo durante el ejercicio se efectivizó la transferencia de personal en virtud de la cesión del rol de agente financiero del gobierno de la provincia de San Luis que impactaron la estructura de nuestro personal.

Capacitación

El aprendizaje continuo es un aspecto fundamental de nuestro proceso de transformación organizacional y por eso priorizamos la actualización de los planes de formación y entrenamiento.

Campus virtual

En 2022 realizamos una actualización y curaduría de los contenidos de nuestro Campus Virtual, que se ha transformado en una poderosa herramienta de formación para todos los colaboradores de Banco Supervielle.

En este marco comenzamos a rediseñar los procesos internos vinculados a la solicitud de formación y consolidamos la reportería del campus para robustecer la oferta de Academias en el marco de la tercera ola de transformación y así acompañar en el proceso a cada área de la organización:

- Lanzamos el primer nivel de todas nuestras habilidades estratégicas: experiencia centrada en el cliente, marketing digital, arquitectura de tecnología de la información, ciberseguridad, agilidad, data y analítica avanzada.
- Desarrollamos el track “Soy Supervielle”, que nos permitió alinear todas las propuestas de habilidades comportamentales para cada una de las competencias Supervielle. También diseñamos algunas formaciones adicionales, como “Mentalidad de

crecimiento”, “Bienestar y Productividad”, “Conversaciones con resultados” y “Cómo lograr acuerdos en equipo”, entre otras.

- Incluimos contenidos técnicos para los perfiles de tecnología y plataformas para el entrenamiento de habilidades comportamentales.

Desarrollo y gestión del desempeño

En Banco Supervielle apostamos al desarrollo del potencial de nuestra gente y recompensamos su esfuerzo.

Modelo de desempeño en Banco Supervielle

Sabemos que la transformación organizacional que emprendimos hace varios años solo puede ser exitosa si abrazamos nuevos comportamientos y acciones que empoderen a más y mejores líderes. Por eso, continuamos implementando nuestro Modelo de Desempeño, que tiene dos variables principales: el “qué”, en referencia a la fijación de objetivos para personas, equipos y la medición de sus logros; y el “cómo”, enfocado en las habilidades vinculadas a las competencias Supervielle para alcanzar los objetivos. Asimismo, el modelo contempla la instancia de feedback 360° para dar y recibir devoluciones de desempeño con cualquier persona de la organización, durante todo el año, cuyo seguimiento deriva en la creación de planes de acción vinculados a nuestros pilares estratégicos.

Seguimos destacando la importancia de contar con metas claras.

En 2022, tuvimos un nivel de cumplimiento de 92% de objetivos, lo que representa un incremento de 6% respecto de 2021.

Sostuvimos los espacios de conversación entre un líder y un colaborador y entre los equipos. En una primera instancia el 69% de la organización plasmó en la herramienta las conversaciones sostenidas sobre

competencias. En una segunda instancia lo hizo el 74%.

Alcanzamos un total de 2.279 feedbacks entregados, 352 solicitados, 283 emisores únicos y 755 receptores únicos. Además, organizamos la semana del feedback (del 11 al 17 de julio), con el soporte de una campaña comunicacional, logrando en 7 días la misma cantidad de devoluciones que en un mes.

Nuevo modelo de liderazgo

Con el propósito de continuar fortaleciendo nuestro desempeño, en 2022 presentamos “Soy Líder Supervielle”, un modelo que procura un líder transformador, humano, inspirador y desarrollador. El mismo se basa en 3 pilares clave, Lidero Personas, Lidero Negocio y Autoliderazgo, con el fin de impulsar el desarrollo de las habilidades que potencian en la práctica los comportamientos esperables de todo líder, pero también de cada persona. Para presentarlo realizamos un vivo con Eduardo Braun, director de Grupo Supervielle, llamado “Empodero a mi equipo” y lanzamos una nueva capacitación en el campus virtual dirigida a todo el personal.

Diversidad e igualdad de oportunidades

En 2021 conformamos un equipo multidisciplinario de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) que tenía el objetivo de sensibilizar a la organización. Con esta visión, en el ejercicio bajo análisis comenzamos a ejecutar el plan de capacitación de colaboradores con foco en líderes de la organización:

- 100 personas en posiciones ejecutivas senior fueron capacitadas en la temática de Liderazgo inclusivo.
- 100% del equipo de Recursos Humanos recibió formación integral en Diversidad, Equidad e Inclusión, de manera

que estuvieran preparados para diseminar la temática en su tarea diaria.

- 1 taller con las áreas de Comunicación para incorporar una perspectiva de diversidad en piezas y contenidos.
- diferentes encuentros con las áreas de Empleo de todas las empresas de Grupo Supervielle para incorporar una perspectiva de diversidad en el proceso de búsquedas y promoción interna.

Asimismo, continuamos nuestra presencia sectorial en las comisiones de género de ADEBA y del Protocolo de Finanzas Sostenibles.

En 2023 haremos foco en acciones puntuales para los cuatro ejes definidos (Equidad de Género, Discapacidad, Seguridad Psicológica e Igualdad de Oportunidades), tales como el programa de mentoring para mujeres de la organización o el nuevo proceso de búsquedas internas, entre otras.

Beneficios

Contamos con una amplia oferta de beneficios que contribuyen a la salud, el bienestar y la economía de las personas que trabajan en Grupo Supervielle y sus familias, en todas las regiones donde desarrollamos nuestras actividades.

Cuidamos nuestra salud

Nuestros colaboradores cuentan con un plan de salud corporativo y cobertura médica de emergencia. Asimismo, durante el período bajo análisis continuamos con distintas acciones vinculadas a la salud, como la campaña de vacunación antigripal, los consultorios y asesoramiento de especialidades médicas online, la implementación de diversos talleres, como stretching, mindfulness, cocina saludable, y charlas moderadas por especialistas, como prevención del cáncer de mamas, entre otros.

Acompañamos a nuestras familias

Continuamos con la remuneración por nacimiento, la entrega del ajuar, kit y espacios de lactancia para todos nuestros colaboradores y la provisión gratuita de útiles escolares para los hijos de colaboradores en edad escolar.

Durante el ejercicio que reportamos implementamos la licencia por día de cumpleaños de hijos de colaboradores (hasta los 12 años) y la licencia por graduación tanto de colaboradores como de sus hijos para títulos universitarios y terciarios.

Licencias por maternidad, paternidad y proyectos familiares

Con el fin de acompañar a nuestros colaboradores en todos los momentos importantes de sus vidas, contamos con licencias por maternidad y paternidad con la posibilidad de extender el período de goce.

En Banco Supervielle implementamos licencias de proyectos familiares, extendimos la licencia por adopción y mejoramos la licencia por paternidad extendida.

Promovemos nuestro bienestar

Con el fin de cuidar el bienestar de nuestros colaboradores continuamos con las convocatorias a prácticas deportivas en equipos, además del beneficio gympass y descuentos en gimnasios y clubes. También contamos con beneficios que aportan un mejor balance con la vida personal, como el día de cumpleaños libre.

En 2022, Banco Supervielle ideó una serie de beneficios que aportan flexibilidad a las jornadas laborales, como la posibilidad de trabajar en forma remota desde cualquier lugar del mundo durante un mes o el regreso de vacaciones flex, que permite iniciar la jornada laboral al mediodía o bien finalizarla más temprano. Además, lanzamos una nueva política de vacaciones que establece un mínimo de 15 días hábiles,

descontando del descanso los fines de semana y feriados, en cualquier momento del año. Asimismo, en IOL, Supervielle Seguros y Bróker de Seguros nuestros colaboradores cuentan con un viernes libre por mes.

Fortalecemos nuestra economía

Nuestros colaboradores cuentan con beneficios que ayudan a fortalecer la gestión de sus finanzas, como tarjetas de crédito Black y Signature, descuentos en cajas de seguridad, tasas preferenciales para préstamos personales, los mejores precios para diferentes tipos de seguros y cuenta bonificada en www.invertironline.com.

Descuentos

Contamos con múltiples convenios con marcas de diversos rubros para que los empleados accedan a importantes descuentos en marcas de comestibles, tecnología, hotelería, diarios online y esparcimiento. Nuestros colaboradores también cuentan con bonificaciones en diferentes establecimientos educativos y, en esta línea, las personas que trabajan en IOL también pueden tomar clases grupales de inglés o portugués sin cargo, beneficiarse con presupuestos especiales para formación y desarrollo profesional y acceder al Campus de IOL Academy sin costo alguno.

Charlas y capacitaciones en finanzas

Organizamos encuentros donde referentes de áreas especializadas capacitaron a diferentes colaboradores, desde ingresantes hasta líderes con equipos a cargo, para brindar orientación financiera y contribuir al fortalecimiento de sus finanzas personales. Entre ellas, destacamos la capacitación sobre administración de personal y payroll para gerentes y mandos medios (351 participantes), conformación del recibo de sueldo para ingresantes.

Remuneración

Revisamos de forma continua la estructura de salarios, con el fin de recompensar el desempeño y retener el talento. En esta revisión siempre consideramos las tendencias del mercado laboral para así mantener nuestra competitividad y tomamos en cuenta las necesidades del negocio. Nuestras compañías bajo convenio colectivo de trabajo establecen salarios base sin diferenciación respecto a cuestiones de género.

En particular, en Banco Supervielle contamos con dos instancias de revisión en el año (ventana de compensaciones) para analizar y determinar las promociones de puestos y adecuaciones salariales de toda la nómina. Asimismo, a lo largo del año realizamos varios análisis de la competitividad salarial de posiciones digitales críticas, con el fin de definir proactivamente actualizaciones y garantizar la retención de talento clave.

Comunicaciones internas y eventos

Durante 2022 logramos mantener el dinamismo de nuestras comunicaciones internas gracias a Workplace, nuestro principal canal de encuentro e información.

Premios Eikon

En el marco de la 25° edición de los Premios Eikon, que reconocen la excelencia en la comunicación institucional en Argentina, nuestras iniciativas fueron distinguidas en dos categorías: Comunicación interna, con nuestro programa “Talento Supervielle”, y Campaña de influencers, con nuestro ciclo “Mujer financiera”.

Podcast que transforman

Gracias a nuestro programa interno “Podcast que transforman” pudimos compartir experiencias inspiradoras de nuestra gente: su visión sobre el liderazgo, el empoderamiento de equipos y otras historias.

OOPS!

Continuamos impulsando la cultura de probar, aprender y transformarnos a través del error. Por eso, en 2022 realizamos la cuarta edición de “OOPS!” con exposiciones de personas de la organización e invitados especiales.

Récord en LinkedIn

Seguimos creciendo en nuestras redes. Este año superamos el hito de los 200 mil seguidores en LinkedIn.

Mujer financiera

Por segundo año consecutivo presentamos “Mujer financiera”, con el objetivo de generar contenido de valor sobre inclusión financiera.

Talento Supervielle

En 2022 celebramos una nueva edición de nuestro show de Talentos Supervielle, con competencias en tres categorías: multit talento, canto y baile. En esta ocasión, quienes participaron lo hicieron en representación y beneficio de tres ONG: Fundación Anpuy, Amigos de la Patagonia y Casa Rafael.

Prode Supervielle

El año pasado volvimos a ser campeones del mundo. En Supervielle nos sumamos a la pasión futbolera con nuestro propio prode y varios premios.

Influencers

Seguimos impulsando nuestro programa de influencers, creado para democratizar la comunicación y hacer protagonistas a nuestros equipos. Brindamos a los participantes diferentes capacitaciones, material y canales de consulta a través del Campus Virtual y Workplace. Además, organizamos eventos cada semestre con el

objetivo de revisar buenas prácticas y pensar acciones a futuro.

Hoy contamos con más de 300 influencers distribuidos de la siguiente manera:

- Áreas centrales: Interesados en la comunicación, estos influencers generan contenido y novedades sobre áreas no comerciales, como Tecnología, Productos, Marketing, Riesgos, Auditoría, Recursos Humanos.
- Sucursales de servicios: Elegidos en consenso con los gerentes de cada sucursal, estos influencers impulsan acciones como la promoción del uso de los canales de comunicación y son referentes en cuanto a herramientas de aprendizaje y desarrollo.
- Divisionales: Guían y coordinan a los influencers de cada división, de acuerdo con un modelo “cascada” de comunicación que permite transmitir adecuadamente información relevante a todas las personas que componen a la red de sucursales.

Voluntariado

Nuestros programas de voluntariado responden a cuatro ejes de acción: Educación, Niñez, Personas mayores y Ambiente. Con ellos procuramos afianzar el compromiso social de nuestros equipos e incidir positivamente en las comunidades en las que estamos presentes, siempre con una visión de largo plazo.

Asimismo, contamos con “Capitanes” un espacio de voluntariado donde las personas de nuestra organización pueden proponer y desarrollar sus propios proyectos comunitarios en conjunto con organizaciones sociales.

IOL invertironline

Durante 2022, el área de Personas de IOL trabajó con el objetivo que haya un mejor balance entre la vida laboral y personal, implementando varios beneficios, algunos de ellos son: “Licencias Mapadres” y “IOLERFLEX”.

Además, teniendo en cuenta que la empresa es first remote, implementó diferentes plataformas de comunicación como Workplace, teniendo como objetivo seguir consolidándose como equipo y mantener una comunicación fluida.

B.5. Sostenibilidad

Nuestra estrategia de Sustentabilidad orienta nuestras decisiones con impacto en la economía, el ambiente y las personas mediante tres ejes de actuación y objetivos específicos que permiten su integración con nuestro modelo de negocios.

Adicionalmente, en diciembre de 2022 nuestro Directorio aprobó la Política de Sustentabilidad, que establece los principios básicos y brinda un marco general de actuación para la gestión sustentable de todas nuestras subsidiarias.

Durante el ejercicio objeto de esta Memoria continuamos trabajando para cumplir con los objetivos de ESG para los años 2022, 2023 y 2024. En el eje ambiental logramos mitigar nuestra huella de carbono en un 29% respecto del período anterior e incrementamos el número de empresas evaluadas bajo la Política de Riesgos Ambientales y Sociales.

En el eje social superamos las 6.600 personas beneficiadas con algún tipo de formación financiera e internamente capacitamos a 100 ejecutivos senior en el marco del plan de sensibilización respecto de temas de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI).

Por último, en el eje de gobierno corporativo seguimos formando parte del Índice de Sustentabilidad de BYMA por quinto año consecutivo.

Adicionalmente, cabe señalar nuestro compromiso por seguir desarrollando emisiones de Valores Negociables SVS (Sociales, Verdes y Sustentables): en 2022 realizamos 6 transacciones actuando como colocador, organizador y entidad de garantía de obligaciones negociables y un fideicomiso financiero.

Directorio

El Directorio es responsable de promover y revisar las políticas y estrategias generales de negocios y de riesgos y controlar que los niveles gerenciales tomen los pasos para identificar, monitorear y mitigar los riesgos asumidos. La función del Directorio es llevar a cabo la administración de los negocios de Grupo Supervielle y aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad.

El Directorio de Grupo Supervielle está compuesto por tres a nueve miembros titulares. La Asamblea también podrá designar directores suplentes en igual o menor número que los directores titulares.

En la actualidad, el Directorio está formado por siete miembros titulares y no hay directores suplentes designados.

Presidente	Julio Patricio Supervielle
Vicepresidente 1°	Emérico Alejandro Stengel
Vicepresidente 2°	Atilio María Dell’Oro Maini
Directores Titulares	Eduardo Pablo Braun Laurence Nicole Mengin de Loyer José María Orlando Hugo Enrique Santiago Basso

Los Señores Eduardo Pablo Braun y José María Orlando revisten la condición de directores “independientes” de acuerdo a los criterios establecidos por las Normas de la Comisión Nacional de Valores. Laurence Mengin de Loyer es Directora no Independiente de conformidad con las normas de la CNV mientras que es Directora Independiente de conformidad con la Norma 10A-3 del Exchange Act.

El Directorio realiza de manera interna autoevaluaciones anuales del desempeño de sus integrantes. Se realizan ejercicios de evaluación en línea con las pautas y criterios elaborados por el Comité de Nominaciones y Remuneraciones y el Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo.

La autoevaluación realizada en 2022 concluyó con un informe que fue remitido al Comité de Nominaciones y Remuneraciones, incluyendo para su consideración aspectos tales como estructura del Directorio, cultura, información y recursos, procesos y dinámica y autoevaluación de cada director en su desempeño en el Directorio y en los comités en los que participa.

Comisión Fiscalizadora

La Comisión Fiscalizadora tiene por objeto controlar y fiscalizar la legalidad de la administración.

Los síndicos titulares y suplentes son designados por la Asamblea Ordinaria, por un período de un año, pudiendo ser reelectos. Los síndicos suplentes actúan como titulares en caso de ausencia temporaria o permanente de los síndicos titulares.

A la fecha, la Comisión Fiscalizadora está compuesta de la siguiente manera:

Síndicos Titulares	Enrique José Barreiro Carlos Alfredo Ojeda María Valeria Del Bono Lonardi
Síndicos Suplentes	Carlos Enrique Lose Roberto Aníbal Boggiano Jorge Antonio Bermúdez

Gobierno Corporativo

Grupo Supervielle ha adoptado un Código de Gobierno Corporativo que tiene por objetivo formalizar y exteriorizar las mejores prácticas de gobierno corporativo, basadas en estrictos estándares de información plena, eficiencia, control, ética, protección del público inversor, trato igualitario entre inversores y transparencia empresarial, a fin de crear y conservar valor para la entidad, sus accionistas, clientes, colaboradores y público en general.

El Código de Gobierno Societario adhiere a los lineamientos contenidos en las Normas de la Comisión Nacional de Valores (Normas de la CNV).

Grupo Supervielle también ha adoptado un Código de Ética que establece los lineamientos principales de las conductas profesionales, morales y de desempeño laboral de sus colaboradores dentro de la compañía y en la relación con los proveedores y otros grupos de interés.

Derechos de los accionistas minoritarios

Grupo Supervielle destaca la importancia de una activa participación de los accionistas minoritarios en sus Asambleas de Accionistas y su compromiso es asegurar para ellos el cumplimiento de sus derechos. Por lo tanto, no existen limitaciones de

ninguna índole que restrinjan su participación en las Asambleas de Accionistas. El Directorio podrá formular recomendaciones de voto y deberá poner en conocimiento de los accionistas toda propuesta de moción para consideración de la Asamblea de Accionistas.

Con el fin de afianzar nuestras prácticas de gobierno corporativo, durante 2022 hemos realizado una revisión de las recomendaciones impartidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, la International Finance Corporation (IFC), la Comisión Nacional de Valores (CNV) y el Banco Central de la República Argentina (BCRA), evaluando su nivel de implementación en Banco Supervielle. El análisis arrojó un resultado satisfactorio, ya que alrededor del 97% de las recomendaciones emitidas por dichos organismos se encuentran implementadas en la entidad. Asimismo, el Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo propuso acciones a seguir respecto de las recomendaciones que no se encuentran actualmente implementadas.

C.1. Comités del Directorio

C.1.1. Comité de Auditoría

El Comité de Auditoría es un órgano sin funciones ejecutivas, que se rige por las normas contenidas en el estatuto, en su Reglamento Interno y en la legislación aplicable, específicamente la Ley de Mercado de Capitales, las Normas de la Comisión Nacional de Valores, las normas de la U.S. Securities and Exchange Commission, los estándares de gobierno de la New York Stock Exchange, las resoluciones de la Superintendencia de Seguros, los estándares de Bolsas y Mercados Argentinos S.A., las Normas Mínimas sobre Controles Internos dictadas por el Banco Central de la República Argentina y las resoluciones de la Unidad de

Información Financiera, entre otros organismos de control.

Tiene el cometido de asistir al Directorio en la supervisión de los estados contables, así como en el control del cumplimiento de las políticas, procesos, procedimientos y normas establecidas de Grupo Supervielle S.A. y sus sociedades controladas y participadas.

Está integrado por tres directores, dos de los cuales revisten la condición de independientes de conformidad con los criterios de la Comisión Nacional de Valores.

C.1.2. Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLD y FT)

Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que tiene la función de verificar el cumplimiento de la normativa vigente en materia de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que le resulte aplicable en forma directa y a nivel de todas sus empresas vinculadas a fin de asegurar que el Grupo y sus compañías controladas y

vinculadas se encuentren en un adecuado nivel de cumplimiento conforme a las mejores prácticas en la materia.

Está integrado por dos directores (uno de ellos es el Oficial de Cumplimiento Corporativo ante la UIF y Presidente del Comité y el otro es el Oficial de Cumplimiento Suplente) y el Gerente de Prevención de Lavado de Dinero.

C.1.3. Comité de Riesgos Integrales

El Comité de Riesgos Integrales tiene, entre otras, las funciones de dar tratamiento institucional a las estrategias y políticas para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés, liquidez, operacional y todo riesgo que pueda afectar

a Grupo Supervielle y a sus empresas subsidiarias; y elevar para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos. Además, debe definir los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a

nivel consolidado y aprobar y monitorear la estructura de umbrales y límites para la gestión de los riesgos. También debe evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos, dando tratamiento al Informe Anual de Autoevaluación del Capital (IAC); y definir la

política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos de Grupo Supervielle.

Está integrado por un mínimo de dos directores, el CEO, el CFO y el CRO.

C.1.4. Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo

El Comité de Ética, Compliance & Gobierno Corporativo es un órgano de Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene el cometido de asistir al Directorio en la adopción de las mejores prácticas del buen gobierno corporativo que apunten a maximizar la capacidad de crecimiento de Grupo Supervielle y de sus compañías vinculadas y prevengan de la destrucción de

valor. También asiste al Directorio en la supervisión de su programa de ética & compliance en todos sus aspectos.

Está integrado por un mínimo de dos directores, la Gerente de Compliance, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el CRO, el Gerente Corporativo de Auditoría y el Gerente de Asuntos Societarios.

C.1.5. Comité de Remuneraciones y Nominaciones

El Comité de Remuneraciones y Nominaciones es un órgano a nivel Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene el cometido de asistir al Directorio en materia de: nominación de Directores y miembros de la Alta Gerencia y planes de sucesión; política de remuneraciones para el Directorio, miembros de la Alta Gerencia y personal en general; y políticas de recursos humanos, capacitación y evaluación de

desempeño del personal (incluyendo los esquemas de incentivos y de remuneración variable).

Está integrado por un mínimo de tres directores no ejecutivos. El presidente del Comité deberá ser un director que revista la condición de independiente de conformidad con los criterios de la Comisión Nacional de Valores.

C.1.6. Comité de Divulgación de la Información

El Comité de Divulgación de la Información es un órgano de Grupo Supervielle, aplicable por adhesión a sus sociedades controladas, que tiene por objeto asegurar el control de oportunidad, calidad y transparencia de la información relevante de Grupo Supervielle S.A. y sus compañías vinculadas, que deba ser divulgada a los tenedores de los títulos valores de la

Sociedad y a los mercados donde coticen dichos títulos valores.

Está constituido por al menos tres directores de Grupo Supervielle (entre ellos, el Presidente del Comité de Auditoría), el CEO, el CFO, la Gerente de Relaciones con los Inversores, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el Gerente Corporativo de

Auditoría Interna y el Contador de la Sociedad.

C.1.7. Comité de Ciberseguridad

El Comité de Ciberseguridad tiene por principales objetivos evaluar e implementar las políticas que, en materia de seguridad de la información y en particular en materia de ciberseguridad, le sean propuestas, incluyendo dentro de ellas las definiciones de apetito de riesgo y el mapa de riesgos de seguridad de la información. Además, deberá velar por el cumplimiento de dichas

políticas, incluyendo el plan de contingencia frente a eventos de ciberseguridad.

Está integrado por dos directores, el CEO de Grupo Supervielle, el CEO de Banco Supervielle, el Gerente Corporativo de Tecnología y los CIOs de las empresas de Grupo Supervielle, el CRO y los CISOs de las empresas de Grupo Supervielle.

C.1.8. Comité de Análisis de Operaciones con Vinculadas

El Comité de Análisis de Operaciones con Vinculadas es un órgano de Grupo Supervielle con facultades consultivas y de supervisión, que evalúa las operaciones entre partes relacionadas establecidas en la Política de Aprobación de Operaciones con Partes Relacionadas, Contrapartes Conectadas y Personas Vinculadas y vela porque las mismas sean otorgadas en las condiciones exigidas por la regulación aplicable y en forma transparente.

Está integrado por al menos un director (que deberá ser el Presidente del Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo), el CEO, el Gerente General de la sociedad controlada de Grupo Supervielle involucrada en la operación, el Gerente Corporativo de Asuntos Legales, el Gerente de Compliance, el CRO y el Gerente Corporativo de Finanzas.

C.2. Política de Remuneraciones de Directorio y Alta Gerencia

Los miembros del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora perciben las remuneraciones originadas en su gestión de conformidad con los principios fijados en la Ley General de Sociedades y las Normas de la Comisión Nacional de Valores.

El total de la remuneración de los Directores fijado o aprobado por la Asamblea Ordinaria que anualmente se celebra para tratar los puntos del art. 234 de la Ley de sociedades comerciales no puede superar en ningún caso los límites fijados por la CNV y la Ley General de Sociedades en su art. 261.

Cuando el ejercicio de funciones técnico-administrativas por parte de algunos Directores imponga la necesidad de exceder los porcentajes fijados en las normas de la CNV, sólo pueden hacerse efectivas si son expresamente acordadas por la Asamblea Ordinaria, a cuyo efecto debe incluirse el asunto como uno de los puntos del Orden del Día.

El total de honorarios a Directores de Grupo Supervielle, pagados o provisionados por Grupo Supervielle S.A. o cualquiera de sus subsidiarias, ascendió durante el ejercicio 2022 a la suma de 668.566.606,52.

Políticas y proceso para determinar la remuneración del Directorio y la Alta Gerencia

El Comité de Nominaciones y Remuneraciones convalida los sistemas de incentivos, determina las políticas de remuneración fija y establece los esquemas de evaluación de desempeño para la Alta Gerencia y el resto del personal, excluido el Directorio. Considera los siguientes factores:

- **Diseño y estructura de los procesos de remuneración.** Buscamos contemplar un adecuado equilibrio entre la obtención de resultados y la gestión de riesgos en general, con el propósito de remunerar y reconocer la contribución del personal en el alcance de las metas individuales, de la unidad y de la compañía en un contexto de meritocracia, desempeño y sana competencia.
- **Medidas para considerar riesgos actuales y futuros en los procesos de remuneración.** Los ejecutivos de Grupo Supervielle y sus subsidiarias son remunerados en su porción variable teniendo en cuenta el cumplimiento de los objetivos individuales, los de su unidad de negocio y los de la organización. Su remuneración también responde a objetivos específicos que apuntan a mantener los diferentes riesgos dentro de los umbrales deseados, como el riesgo de crédito, que comprende factores como mora, porcentaje de cartera irregular y provisiones de incobrabilidad; el riesgo estratégico, respecto del desvío de las variables principales de desempeño de las finanzas de la entidad frente al plan anual, así como su ajuste; y el riesgo de mercado, liquidez, tasa y titulización, en relación al cumplimiento de presupuestos de rentabilidad. Finalmente, el margen de rentabilidad está determinado por las políticas vigentes en el área financiera, las cuales son monitoreadas por el Comité de Activos y Pasivos (ALCO).
- **Vinculación del desempeño con los niveles de remuneración.** Cada gerencia corporativa tiene un esquema de remuneración variable que vincula el pago con el cumplimiento de objetivos individuales, con impacto en el cálculo de la remuneración, y objetivos de la compañía o unidad de negocio, con los que se ajusta el monto del incentivo variable. Asimismo, los esquemas de remuneración variables de los tomadores de riesgo contemplan grados de cumplimiento respecto del apetito de riesgo fijado.
- **Incentivo por desempeño de largo plazo.** Se estableció un incentivo de pago de largo plazo aplicable a ciertos altos ejecutivos de la unidad de negocio Banking, vinculado al cumplimiento de objetivos estratégicos para los períodos 2022, 2023 y 2024. El mismo se materializa mediante la constitución de una póliza de seguro de retiro.
- **Remuneraciones variables.** La forma de pago es en dinero, entendiéndose que es el vehículo más directo y conveniente para remunerar al personal.

Compliance

Modelo Operativo de la Función de Compliance

Durante 2022 la Gerencia de Compliance continuó avanzando en la implementación del modelo operativo de compliance en las distintas compañías de Grupo Supervielle.

Dicho modelo delimita las tareas de la Gerencia de Compliance como área responsable de la implementación y supervisión de la función de compliance y establece las pautas de conducta y obligaciones a todas las sociedades controladas por Grupo Supervielle S.A y sus colaboradores.

A lo largo del año se desarrollaron distintas actividades de formación para dar a conocer las políticas y procedimientos aprobados por el Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo y se realizaron reuniones de seguimiento con los referentes de Compliance para evaluar la cultura de integridad en las compañías en las que se pudieron identificar fortalezas y debilidades en la implementación del modelo y desarrollar planes de acción para la regularización de los temas pendientes.

Cumplimiento Regulatorio

Desde la Gerencia de Compliance se ha realizado el seguimiento y monitoreo de 240 normas emitidas por las distintas autoridades de aplicación y organismos reguladores y se ha trabajado en forma mancomunada con el negocio para su efectiva aplicación. Se realiza el seguimiento mensual de las normas en proceso de implementación a fin de conocer los avances para el cumplimiento de las mismas.

Cultura de Integridad y Capacitaciones

Desde la Gerencia de Compliance se desarrollaron distintas capacitaciones de manera presencial, a través de e – learnings y por medio de publicaciones en Workplace con el objeto de resaltar y poner de relieve las conductas éticas que nuestro Código de Ética promueve.

Hemos terminado el año con un el 96 % de personas capacitadas a través del e-learnings del Código de Ética y 77% en el Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción.

Asimismo, se redactó y se publicó en Workplace una Guía Práctica de Compliance que contiene las distintas obligaciones establecidas en nuestras políticas corporativas junto con un protocolo de “preguntas frecuentes” como guía de seguimiento para nuestros colaboradores.

Transformación de Sucursales

En lo que respecta al acompañamiento en la transformación de la Red de Sucursales, la Gerencia de Compliance fue uno de los nexos con el regulador a fin de lograr la efectiva implementación de este modelo y de cumplir con lo dispuesto por la normativa aplicable en materia expansión de entidades financieras del Banco Central de la República Argentina.

En el marco de la reciente finalización del contrato de Banco_Supervielle como Agente Financiero de la Provincia de San Luis y el traspaso de dichas sucursales a Banco de la Nación Argentina, la Gerencia de Compliance ofició de nexo con la entidad receptora y con el regulador para garantizar el efectivo traspaso de sucursales y el cumplimiento de la normativa vigente.

Diversidad, Equidad e Inclusión

En el marco del proyecto para el despliegue de la estrategia de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) la Gerencia de Compliance ha participado activamente en su desarrollo como parte del equipo interdisciplinario conformado para llevar adelante dicha estrategia.

Se ejecutaron diversas acciones entre las que se destacan, las tareas de concientización a través de diferentes campañas de comunicación y el programa de formación integral en diversidad para los equipos de RRHH, Comunicaciones y Líderes de Grupo Supervielle.

Se trabajó también en la adopción de prácticas equitativas que promuevan la igualdad de oportunidades y generen de espacios de trabajo seguros con sentido de pertenencia e inclusión de todas las personas.

Programa de Integridad para la Prevención de la Corrupción

Durante 2022 se ha realizado una revisión que arrojó resultados positivos sobre aspectos que integran nuestro programa en comparación con lo establecido por la normativa vigente.

Gobierno Corporativo.

Con el fin de lograr la convergencia de nuestras prácticas de gobierno corporativo con los mejores estándares nacionales e internacionales en la materia, durante 2022 se realizó una revisión de las recomendaciones impartidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, la International Finance Corporation (IFC), la Comisión Nacional de Valores (CNV) y el Banco Central de la República Argentina (BCRA) y se evaluó su nivel de implementación en Banco Supervielle. El análisis arrojó un resultado satisfactorio ya que la entidad adoptó alrededor del 97% de las recomendaciones emitidas por dichos

organismos. Con relación a las recomendaciones que aún no se encuentran implementadas el Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo ha realizado recomendaciones con relación a los planes de acción a seguir para su efectiva incorporación.

Línea Ética & Valores

En la Gerencia de Compliance hemos dado tratamiento a 46 denuncias recibidas a través de la Línea Ética. Todas las denuncias fueron investigadas y gestionadas con distintos sectores estableciéndose distintos planes de acción que van desde refuerzo de valores y coaching a las personas denunciadas hasta su desvinculación, en caso de corresponder.

Asimismo, junto con el área de RRHH se dio a conocer en Workplace un nuevo video acerca del funcionamiento de la Línea Ética y las situaciones que pueden y deben ser denunciadas, resaltando el tratamiento confidencial de las denuncias y la importancia del uso del canal para garantizar espacios seguros y transparentes de trabajo para todas las personas.

Gobierno de Productos

Con el fin de lanzar productos y servicios adecuados a nuestros segmentos de clientes y con los mejores estándares de calidad, este año el Comité de Aprobación de Productos, Servicios y Canales aprobó el lanzamiento de cuatro nuevos productos/servicios /canales.

D. GOBIERNO DE RIESGOS

Nuestro máximo órgano de gobierno promueve una cultura de riesgos que se basa en una robusta estructura corporativa para la toma de decisiones y en la solidez técnica y profesional de las áreas especializadas en la materia. Durante el

ejercicio bajo análisis el Directorio aprobó una política de líneas de defensa que formaliza la responsabilidad de todos los colaboradores en la gestión de riesgos:

Gestión de Riesgos basado en el modelo de las 3 líneas de defensa¹

GRUPO
SUPERVIELLE



¹ Modelo propuesto por COSO (Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway)

Este modelo agiliza la comunicación de todas las preocupaciones críticas desde los comités hasta el Directorio, nuestro máximo órgano de gobierno, incluyendo aquellas relacionadas con factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) y los riesgos asociados. Asimismo, el Directorio revisa temas

estratégicos vinculados con recursos humanos y diversidad, equidad e inclusión. Durante el período que reportamos nuestro máximo órgano de gobierno aprobó la implementación del plan de capacitación en diversidad, equidad e inclusión para todos los colaboradores y con especial foco en los líderes de la organización.

Gobierno de riesgos

Conforme a los lineamientos establecidos por el Banco Central de la República Argentina para la gestión integral de riesgos y el gobierno societario, Banco Supervielle implementó un amplio

programa de gestión integral de riesgos, incorporando las novedades en materia normativa local y recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

El Directorio de Grupo Supervielle ha definido un modelo de Gobierno Corporativo a los efectos de asegurar una correcta alineación de la gestión de las diferentes unidades de negocio a un entorno de controles y riesgos de estándares internacionales. De esta manera, a nivel Grupo Supervielle, la estructura organizativa queda definida de la siguiente manera:

- a) El CFO de Grupo Supervielle (Chief Financial Officer) con reporte en forma directa al CEO de Grupo Supervielle, a los efectos de asegurar un adecuado marco de control por oposición a la gestión, así como también ejercer todas las

dimensiones de rendición de cuentas a los actuales y nuevos accionistas que se deriva de la condición de empresa pública;

- b) El CRO de Grupo Supervielle (Chief Risk Officer) tiene a su cargo la Gerencia Corporativa de Riesgos con reporte directo al Directorio de Grupo Supervielle y a su vez al Directorio de Banco Supervielle dado que también cumple la función de CRO del Banco. De esta manera se cumple la premisa de un buen gobierno corporativo de separar la gestión de los negocios de la gestión de los riesgos.

La estructura de gobierno de riesgos se completa considerando los Comités de Dirección y Alta Gerencia que actúan principalmente en la materia.



* Comités a nivel Grupo Supervielle y sus decisiones derraman a todas las entidades que los componen

Gestión de Riesgos en Banco Supervielle

Principios Corporativos para la Gestión de Riesgos

La gestión integral del riesgo en Banco Supervielle se sustenta en cinco pilares que constituyen los principios generales, los que se detallan a continuación:

Pilar I - Independencia de la función de control de riesgos respecto al negocio y a la gestión.

Pilar II - Control y gestión de riesgos integrada en una estructura corporativa altamente profesional.

Pilar III - Toma de decisiones en un ámbito colegiado con fuerte involucramiento de la Dirección y la Alta Gerencia.

Pilar IV - Riesgos encuadrados en el Apetito de Riesgo definido por la Dirección y continuamente monitoreados.

Pilar V - Gestión de riesgos basada en tres líneas de defensa y una mirada integral a nivel Grupo Supervielle

Aspectos destacados de la Gestión de Riesgos 2022

Se detallan a continuación los aspectos más destacados de la gestión de riesgos durante 2022.

a. Riesgo de Crédito (Banco Supervielle balance individual)

Riesgo de Crédito es la posibilidad que el Banco sufra pérdidas y/o disminución del valor de sus activos como consecuencia de que sus deudores o contrapartes falten en el cumplimiento oportuno de sus obligaciones o cumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito. Se considera dentro del Riesgo de Crédito a cualquier evento que implique un deterioro en el valor presente de los créditos otorgados, sin que necesariamente exista incumplimiento por parte de la contraparte.

El Banco cuenta con modelos de calificación de clientes con el fin de determinar los límites máximos de riesgo que está dispuesto a asumir, estableciendo las líneas de crédito a las cuales puede acceder, los términos del contrato y las garantías que el mismo debe aportar para cada una de ellas. Para este fin, la Entidad posee como herramientas en la gestión del Riesgo de Crédito Modelos de Scoring y Modelos de Rating que le permite obtener de una manera objetiva y rigurosa una puntuación para cada cliente, que luego es asociada a

una probabilidad de incumplimiento (PD). Los mismos son utilizados para las decisiones de otorgamiento de créditos como así también los límites asociados, y en un futuro para la definición del precio de los mismos. Dichos modelos y su respectivo cut off son una pieza fundamental para las políticas de otorgamiento crediticio.

Banco Supervielle cuenta con informes que son revisados en el Comité de Riesgos y Directorio. En dichos reportes se analiza el riesgo crediticio y la evolución de la entidad en cuanto a la exposición al mismo por diferentes niveles de granularidad (Bancas Comerciales, Segmentos, Equipos, Productos, etc.).

En lo referente al Apetito de Riesgo, el Banco posee un enfoque de indicadores Drill Down donde se destacan: ratio de cartera irregular, ratio de cobertura de cartera Irregular y Cost of Risk.

Asimismo, la entidad ha desarrollado durante 2020 un esquema de límites de portfolio vinculados a la concentración individual y por grupo económico, concentración de los principales deudores, cadena de valor de proveedores, actividades económicas, facility risk rating, exposición en moneda extranjera y exposición a actividades con riesgo socio ambiental.

Adicionalmente a los modelos mencionados previamente, Banco Supervielle cuenta con metodologías de RAROC de Medición y Gestión desarrolladas con el fin de monitorear la relación riesgo – rentabilidad de sus negocios.

A lo largo de 2022, Banco Supervielle continuó trabajando en los desarrollos de modelos de scoring y ratings estudiando al momento del desarrollo nuevas metodologías de Machine Learning. Se ha desarrollado un modelo de rating resumido que busca evaluar el comportamiento de las empresas PYMES mediante algoritmos que reduzcan la intervención de variables cualitativas. A su vez, se empezó a trabajar en el desarrollo de un predictor de ingresos con información transaccional de los clientes, para lograr una mayor predicción y de esta forma ser más asertivos en el otorgamiento de productos.

Durante 2022 se continuó con el monitoreo trimestral de la performance de los modelos que permite mantener los mismos dentro de métricas de poder predictivo acorde a las mejores prácticas.

Asimismo, en el marco de la revisión continua de Políticas Crediticias, se actualizaron requisitos para otorgamiento de productos en el segmento de Plan Suelto, Mercado Abierto y Previsional, manteniendo políticas acordes con el apetito de riesgo definido y los objetivos estratégicos de la organización.

En cuanto a de Emprendedores y Pymes, se continuó con la estrategia de potenciar la autogestión para bridar un mejor tiempo de respuesta dentro lo umbrales de riesgo aceptado y captar clientes generando eficiencia en el proceso de otorgamiento. A su vez se implementaron políticas de calificación masiva que permite tener la mayor parte de la cartera calificada.

Adicionalmente, el equipo de Riesgo de Crédito se integró en el proceso de

transformación digital de individuos y empresas, definiendo KPIs cruzados, participando de las ceremonias de la metodología ágil junto a las células e implementado un esquema de aprobaciones ágiles con distintos niveles de autorización, según el nivel de riesgo asociado a la política que se necesita modificar o crear.

También se han implementado análisis realizados por la Gerencia de Inteligencia de Riesgos que han permitido mejorar diferentes procesos como: cobranzas de personas, modificaciones de políticas, etc.

Se continuó en las metodologías de pérdida esperada bajo NIIF 9, focalizando en las mejoras metodológicas en la estimación de parámetros (PD, EAD y LGD), alineando la definición de los parámetros al proceso crediticio. Adicionalmente, se trabajó en la automatización del modelo forward looking que permite probar múltiples modelos para luego seleccionar el que más ajuste a las variables macroeconómicas, alcanzando una mejor mirada prospectiva.

A su vez, se continuó con el plan de validación vigente vinculado a los diferentes modelos implementados obteniendo para todos los modelos validados por un tercero independiente un resultado positivo.

Por último, se redefinió la Política de Riesgo Socio Ambiental en el análisis crediticio de nuestro portfolio, adoptando un enfoque actualizado de riesgos ambientales y cambio climático.

Dentro de los cambios incluidos, se logró aumentar el universo de empresas bajo análisis - incorporando el segmento de empresas PYME al ya existente de empresas MEGRA. Asimismo, se estableció una tipificación de toda la cartera según criterios de impacto ambiental, apalancando este pilar en las actividades económicas que lleva a cabo el cliente. Por último, dentro de los cambios más significativos, se eliminan topes de actividades puntuales para establecer un

apetito al riesgo del 5% sobre actividades riesgosas, entendiendo a las mismas según la tipificación de actividades económicas con impacto ambiental mencionada en puntos precedentes. Dicha métrica se incorporó como un módulo adicional de Portfolio Limits.

Créditos PYMEs, MeGras, Entidades Financieras y Sector Público

Durante 2022 se destacan como principales hitos de la gestión: 1) la mejora en la calidad de cartera mediante el monitoreo permanente de la misma, y 2) el asesoramiento crediticio brindado a la gerencia Corporativa de Mercado de Capitales en la evaluación de transacciones de mercado de capitales y el posicionamiento como actor líder en el segmento de ON Pymes Avaladas.

Tribu recupero individuos

Durante 2022 se trabajó activamente en la cartera acreditante, mercado abierto y el recupero de castigo.

Se implementaron campañas especiales para los clientes con dificultades financieras, ofrecieron reestructuraciones, refinanciamientos y quitas especiales para clientes con mora avanzada siempre ajustándonos a la normativa de BCRA y buscando acompañar a los clientes en momentos tan complejos, para que la experiencia esté siempre en el centro.

La estrategia de gestión de clientes hipotecarios fue trabajada de manera diferencial, focalizando en el caso a caso, dando por resultado estabilidad en la mora de dicho producto

El trabajo del equipo de auditoría jurídica permitió mejorar los procesos y calidad de gestión de los proveedores externos

El core Emerix, desarrollado por la Célula Ágil que lleva su mismo nombre, fue clave para la administración de la cartera, la

gestión y la alta flexibilidad para el armado de campañas especiales. Asimismo, permitió generar mejoras evolutivas sobre su simulador de refinanciamientos, como ser la incorporación en el HUB Virtual para el ofrecimiento de refinanciamientos a los clientes, otros módulos como el de convenios y quitas que permiten una mayor eficiencia y transparencia en la gestión.

Riesgos No Financieros

Riesgos especiales

Durante 2022 se incorpora a la gerencia de Riesgos Especiales el área de gestión integral del fraude.

Se trabajó sobre tres objetivos principales todos con resultados positivos:

- a) la contención de mora de empresas y vigilancia de activos crediticios de alto riesgo,
- b) el recupero de créditos sensibles, y
- c) la implementación de un motor predictivo de fraudes, cuyo desarrollo final incluye modelos de machine learning para estudiar patrones y comportamientos fraudulentos. Otro hito destacable fue la contratación de un Servicio de Atención al Cliente bajo la modalidad 7x24, exclusivamente destinado a denuncias de fraudes.

Riesgos Financieros

Banco Supervielle agrupa dentro de este conjunto a la siguiente tipología de riesgos:

- Riesgo de Liquidez y Concentración de Fuentes de Fondeo
- Riesgo de Tasa de Interés
- Riesgo de Mercado (precio, tipo de cambio, tasas de interés y opciones)
- Riesgo de Titulización (integrando la actividad de securitización y los

riesgos de tasa de interés y de crédito involucrados).

El Comité de Dirección de Riesgos Integrales delega la responsabilidad de implementación de las políticas y estrategias que atañen a estos riesgos en el Comité de Activos y Pasivos (ALCO). Este último, integrado por miembros de la alta gerencia y por representantes de las unidades de negocio en las que se origina riesgo financiero, brinda el ámbito interdisciplinario apropiado para un tratamiento expeditivo de cambios en las condiciones de mercado que deriven en una alteración de la exposición al riesgo financiero.

Alcanzando todas las tipologías de riesgos aquí detalladas, durante 2022 la gerencia de riesgos financieros formó parte del diseño de herramientas e informes para sustentar las decisiones que permitieron cumplir los objetivos de la Gerencia de Planeamiento Financiero y de la Mesa de Dinero, con activa participación en el Comité ALCO. El trabajo a lo largo del año estuvo enfocado en ganar agilidad en el delivery de distintos informes diarios que hacen a la gestión de estos riesgos, especialmente mercado (cálculo de VaR y P&L), margen financiero, descalce de tasa y evolución del LCR. Para ello se automatizaron procesos con el empleo de robots y se incorporó lenguaje de programación en Python.

Riesgo de liquidez

Banco Supervielle ha desarrollado un sistema de gestión del riesgo de liquidez que cuenta entre sus componentes con un marco general de apetito de riesgo, determinando los niveles y tipos de riesgo que se está dispuesto a asumir para poder llevar a cabo el plan presupuestario sin desviaciones relevantes, incluso en situaciones de tensión.

Entre las métricas fundamentales (core metrics) utilizadas para la gestión del riesgo de liquidez se destacan:

- Ratio de Cobertura de Liquidez o LCR por sus siglas en inglés: mide la relación entre activos líquidos de alta calidad y las salidas de efectivo netas totales durante un período de 30 días. Banco Supervielle calcula diariamente este indicador.
- Ratio de Fondeo Estable o NSFR por sus siglas en inglés: mide la capacidad de Banco Supervielle, a nivel individual y consolidado, de financiar sus actividades con fuentes suficientemente estables para mitigar el riesgo de futuras situaciones de estrés originadas en su fondeo. Banco Supervielle calcula diariamente este indicador.

Adicionalmente, la gestión se complementa con el monitoreo diario de una serie de métricas de seguimiento en el ámbito del Comité de Activos y Pasivos (ALCO). Estos indicadores procuran desagregar los principales componentes del LCR, ofreciendo una evaluación de la situación de liquidez en la entidad y alertando ante eventuales cambios de tendencia que puedan poner en juego los lineamientos establecidos en la Política de Apetito de Riesgo. Dentro del tablero de indicadores de seguimiento en el ámbito de este Comité se evalúa también la disponibilidad de activos líquidos para responder a una eventual salida de depósitos más volátiles.

Riesgo de tasa de interés

Esta tipología de riesgo recoge el impacto potencial que las variaciones de las tasas de interés de mercado provocan en el margen de intereses y en el valor económico del Banco.

Nuestro modelo de gestión del riesgo de tasa de interés incorpora el análisis de gaps de tasas de interés. Este análisis facilita una representación básica de la estructura del

balance y permite detectar concentraciones de riesgo de interés en los distintos plazos. Especial atención concentra el gap acumulado durante los primeros noventa días, al tratarse del holding period utilizado al momento de evaluar la exposición al riesgo de tasa de interés y por su relevancia a la hora de evaluar acciones que puedan modificar el posicionamiento estructural de balance.

La gestión del riesgo de tasa de interés del balance busca mantener la exposición del Banco en niveles acordes con el perfil de apetito al riesgo validado por el Directorio ante variaciones en los tipos de interés del mercado.

Con ese objetivo, la gestión del riesgo de tasa de interés descansa en el monitoreo de dos métricas:

- *Enfoque MVE – VaR*: mide la diferencia entre el valor económico estimado con la curva de interés de mercado y el mismo considerando la curva de tasas de interés que surge de la simulación de distintos escenarios de estrés. Este es el enfoque empleado por la entidad para calcular capital económico por este riesgo.
- *Enfoque NIM – EaR*: mide el cambio en los devengos esperados para un plazo determinado (12 meses) ante un desplazamiento de la curva de interés originado en un ejercicio de simulación de distintos escenarios de estrés.

A partir de la publicación de la Comunicación “A” 6397, el Banco Central de la República Argentina expuso los lineamientos aplicables para el tratamiento del riesgo de tasa de interés en la cartera de inversión. La normativa hace una distinción entre el impacto de fluctuaciones en los niveles de tasa de interés sobre el valor subyacente de los activos, pasivos y partidas fuera de balance de la entidad (valor económico o MVE por sus siglas en inglés) por un lado, y las alteraciones que tales

movimientos de tasas puedan tener sobre los ingresos y egresos sensibles a ellas, afectando al ingreso neto por intereses (NII). Como se mencionó anteriormente, este mismo criterio ya había sido adoptado por Banco Supervielle a nivel individual y consolidado, por lo que la nueva normativa implicó una readaptación del modelo de gestión a la metodología de medición sugerida, manteniendo algunos criterios e incorporando otros.

Normativamente, Banco Supervielle debe utilizar el Marco Estandarizado descrito en el punto 5.4. de la Comunicación “A” 6397 para la medición del impacto sobre el valor económico de las entidades (ΔEVE) de seis escenarios de perturbación planteados. Estos escenarios incluyen movimientos paralelos en las curvas de tasas de mercado hacia arriba o hacia abajo, aplanamiento o empinamiento de la pendiente de dichas curvas, así como aumento o disminución de las tasas de corto plazo. Se considera una curva base de tasas de mercado por cada una de las monedas significativas en el balance contable de cada entidad. Perteneciendo al Grupo “A” de entidades financieras, de conformidad con la clasificación prevista en el punto 4.1. de las normas sobre “Autoridades de entidades financieras”, Banco Supervielle a nivel individual y consolidado debe utilizar un sistema de medición interno (SIM) para la medición basada en los resultados (ΔNIM). Es importante destacar que Banco Supervielle, al no ser calificado momentáneamente por el Banco Central de la República Argentina como de importancia sistémica local (D-SIB), no se encuentra obligado normativamente a contar con un sistema de medición interno (SIM) propio para la medición basada en el valor económico (ΔEVE).

Más allá de las disposiciones normativas, es importante notar que Banco Supervielle ha venido trabajando con sistemas de medición internos (SIM) para la medición

del impacto de fluctuaciones de tasas, tanto sobre el valor económico (ΔEVE) como sobre resultados (ΔNIM). El desarrollo de estos sistemas incluyó el establecimiento de supuestos para la determinación del flujo de vencimiento de distintas líneas del activo y del pasivo sin vencimiento definido o con opciones implícitas o explícitas de comportamiento.

Riesgo de mercado

Definimos el riesgo de mercado como el riesgo que surge de las desviaciones que se producen en el valor de la cartera de negociación, como consecuencia de las fluctuaciones en los mercados durante el período de tiempo requerido para liquidar las posiciones de la cartera.

El perímetro de medición, control y seguimiento de la Gerencia de Riesgos Financieros abarca aquellas operaciones donde se asume riesgo de pérdida en el valor patrimonial de la entidad, a nivel consolidado e individual en cada una de las entidades con las que consolida, como consecuencia de cambios en los factores de mercado. Este riesgo proviene de la variación de los factores de riesgo considerados (tasa de interés, tipo de cambio, precio de activos de renta variable y opciones), así como del riesgo de liquidez de los distintos productos y mercados en los que opera la entidad.

Por las características propias de su perfil de negocios, Banco Supervielle es la entidad con mayor exposición a este riesgo. Por su parte, IUDÚ Compañía Financiera presenta una exposición de mucha menor relevancia y más asociada a la gestión de liquidez en la entidad.

A efectos de medir el riesgo de las posiciones en forma homogénea y en base a ello establecer una estructura de límites y umbrales a los efectos de gestión y esquemas de control, Banco Supervielle utiliza el modelo VaR (valor a riesgo) diversificado, el que se define como la

máxima pérdida esperada que puede registrar una cartera de activos financieros en situaciones normales de mercado, dentro de un horizonte de tiempo determinado y con un nivel de confianza preestablecido. Los indicadores elaborados en base a ello permiten detectar el nivel a partir del cual se identifica un riesgo potencial de mercado para, de esta forma, tomar las acciones preventivas correspondientes.

El foco de atención en lo que hace a la gestión de riesgo de mercado está puesto sobre la cartera de negociación administrada por la Mesa de Dinero, si bien se realiza también un control más amplio incluyendo posiciones administradas con objetivos de gestión de liquidez. Es por ello que en lo que respecta a la cartera de negociación más amplia, los controles se limitan a la exposición al riesgo asumida, medida a partir de la metodología VaR, en relación con la responsabilidad patrimonial computable (RPC).

Las estrategias y políticas aprobadas para la operatoria de la mesa de dinero se reflejan en un mapa de riesgos unificado, donde se explican detalladamente las operaciones habilitadas que puede realizar la Mesa de Dinero así como el marco de controles que traducen el apetito de riesgo con el que la entidad se muestra dispuesta a operar. De esta manera, se establecen limitaciones sobre la posición abierta en determinados instrumentos financieros, VaR límite sobre la cartera diversificada, monto máximo de pérdida admisible antes de ejecutar la política de stop loss y condiciones que podrían dar lugar a la ejecución de una estrategia de stop gain. Todo el esquema de control se complementa con planes de acción que deben ser implementados una vez producida alguna vulneración en los límites allí establecidos.

Con el objetivo de nutrir el análisis del riesgo asumido con métricas alternativas de medición capaces de mitigar las críticas

habituales que recaen sobre la metodología VaR, Banco Supervielle reconoce el cambio en las condiciones de mercado sobre la exposición al riesgo utilizando un ajuste sobre las volatilidades empleadas en el cómputo del VaR. De acuerdo con la metodología empleada, los retornos de activos registrados en fechas más recientes tienen una mayor incidencia en el cálculo de volatilidades. Paralelamente, la entidad realiza una medición y seguimiento del riesgo asumido a partir de la aplicación de una metodología de Expected Shortfall, analizándose así el universo de pérdidas inesperadas ubicadas en la cola de distribución más allá del punto crítico indicado por el VaR.

Pruebas de stress

En cumplimiento con las disposiciones sobre “lineamientos para la gestión de riesgos en Entidades financieras” establecidas por el B.C.R.A., Banco Supervielle ha desarrollado un programa de pruebas de estrés que se encuentra enmarcado en la gestión integral de riesgos de la Entidad. Dicho programa ha evolucionado con la incorporación de mejoras sucesivas en las herramientas y metodologías utilizadas para tal fin.

Las pruebas de estrés tienen la función de permitir comprender el perfil de riesgo de la Entidad y su capacidad de resistencia ante perturbaciones de carácter interno y externo.

Dichas pruebas son utilizadas conjuntamente con otras herramientas de gestión de riesgos para tomar decisiones.

Se define a las pruebas de estrés como la evaluación de la situación económico/financiera de la Entidad ante diferentes escenarios severamente adversos pero posibles, a fin de conocer y

analizar la capacidad del Banco de soportar tales escenarios y el impacto asociado.

Las pruebas de estrés tienen un rol particularmente importante a fin de:

- Brindar una evaluación prospectiva del riesgo;
- Superar las limitaciones de los modelos y datos históricos;
- Apoyar la comunicación externa e interna;
- Establecer los procedimientos de planeamiento del capital y la liquidez;
- Colaborar en la fijación de niveles de tolerancia al riesgo; y
- Facilitar el desarrollo de planes de contingencia y mitigación de los riesgos en un rango de posibles situaciones de estrés.

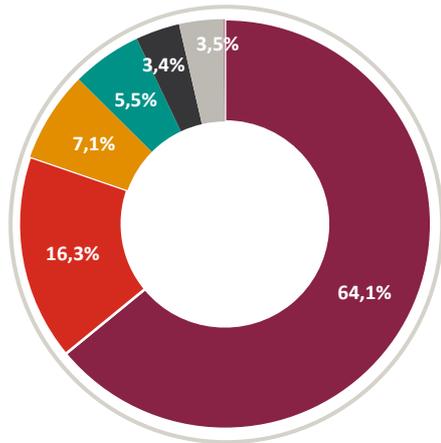
Continuando con el comentario respecto a la situación planteada en el mercado de deuda soberana, la Gerencia de Riesgos Financieros encaró a lo largo de 2022 Pruebas de Estrés de Gestión, analizando el impacto de diferentes escenarios What If y colaborando de esta forma en la toma de decisiones respecto al nivel de apetito de riesgo a asumir.

Capital Económico

En cumplimiento con los lineamientos para la gestión de riesgos en entidades financieras establecidas por el Banco Central de la República Argentina, Banco Supervielle ha desarrollado un proceso interno, integrado y global para evaluar la suficiencia de su capital económico en función de su perfil de riesgo y elabora, con una periodicidad anual, el Informe de Autoevaluación de Capital (IAC).

Los resultados al 31 de diciembre de 2023 muestran la siguiente distribución:

Distribución Capital Económico por Tipo de Riesgo



Riesgo de crédito

Riesgo de tasa

Riesgo operacional

Riesgo de concentración

Riesgo de mercado

Riesgo reputacional y estratégico

Riesgo de contraparte

El capital económico es aquel necesario para cubrir las pérdidas esperadas e inesperadas que podría enfrentar la entidad y que tienen su origen en todos los riesgos a los cuales se encuentra expuesta. Por lo tanto, a través de la estimación del capital económico se busca determinar el capital o los recursos propios que necesitaría Banco

Supervielle para hacer frente a las citadas pérdidas.

Los riesgos sobre los cuales Banco Supervielle estableció metodologías para el cálculo de capital económico y su ponderación a diciembre de 2022 es la siguiente:



E. ESTRUCTURA ACCIONARIA – ACCIONISTAS – COMPORTAMIENTO DE LA ACCIÓN

Desde el 19 de mayo de 2016, las acciones de Grupo Supervielle Clase B cotizan en ByMA (antes Merval) y MAE bajo el símbolo "SUPV". Los ADS de Grupo

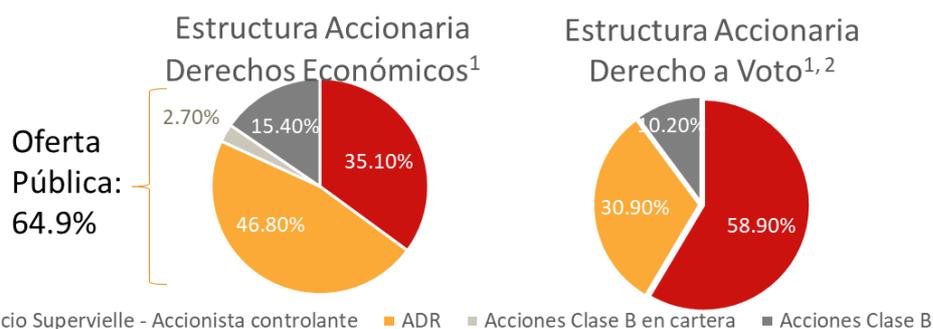
Supervielle, que representan 5 acciones Clase B cada uno, cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York con el símbolo "SUPV".

Al 31 de diciembre de 2022 la estructura accionaria de la sociedad era la siguiente:

	Acciones Clase A	Acciones Clase B	Total
Accionista Controlante	61.738.188	98.684.713	160.422.901
Acciones Clase B en poder del mercado		66.956.214	66.956.214
Acciones Clase B en cartera de la compañía		12.310.611	12.310.611
ADRs (expresado en acciones Clase B)		213.755.485	213.755.485
Total	61.738.188	394.984.144	456.722.322

Cada acción ordinaria representa los mismos intereses económicos, con la excepción de que los tenedores de acciones Clase A tienen derecho a cinco votos por

acción en tanto los tenedores de acciones Clase B tienen derecho a un voto por acción.



1. Al 31 de diciembre de 2022.
2. El cálculo del derecho a voto de cada grupo de accionistas excluye 12.310.611 acciones clase B que al 31 de diciembre de 2022 habían sido recompradas por la compañía bajo el Programa de Recompra vigente y que a la fecha se mantienen en cartera de la tesorería.

Recompra de acciones propias

Durante el ejercicio bajo análisis el Directorio aprobó un programa para la adquisición de acciones propias, en línea con lo establecido en el artículo 64 de la Ley 26.831 y en las normas de la Comisión Nacional de Valores (CNV), teniendo en cuenta el contexto macroeconómico nacional e internacional, la alta volatilidad de los mercados de capitales y el fuerte deterioro en el valor de la acción de Grupo Supervielle asociado al aumento del riesgo argentino.

En tal sentido, el Programa constituye una alternativa viable y eficiente para aplicar la liquidez excedente en beneficio de Grupo

Supervielle y el de sus accionistas, siendo que al momento de su lanzamiento la Sociedad cuenta con reservas libres para aplicar al mismo y que se mantendría un adecuado nivel de solvencia luego de efectuar la operación. La ejecución del Programa superaba el 60% al cierre del ejercicio, alcanzando el 86% a la fecha de emisión de este reporte.

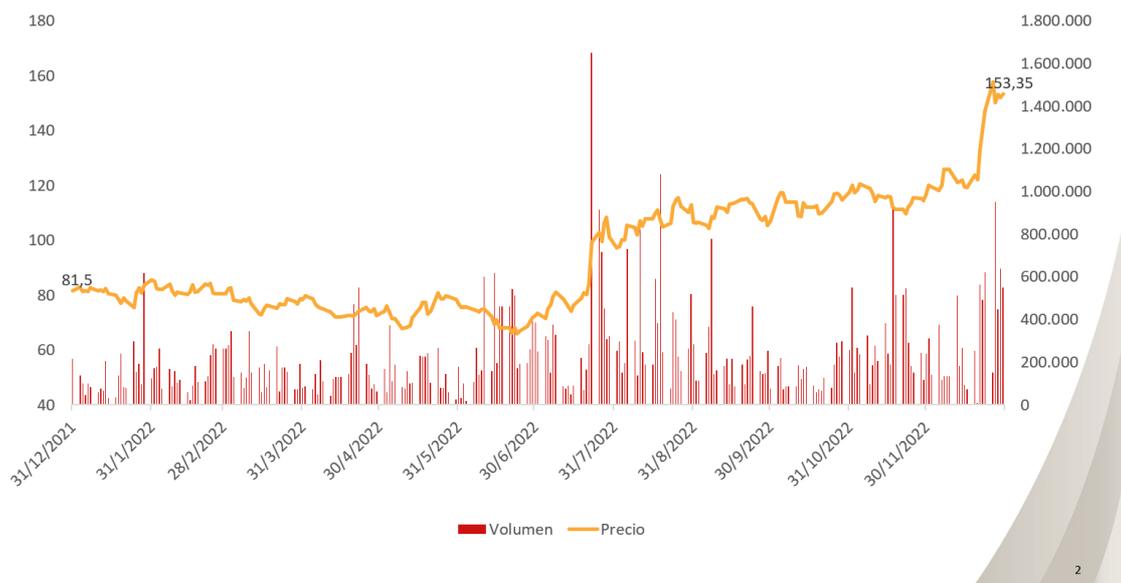
La recompra de acciones representa una señal de confianza y la convicción del Directorio y el Management en la ejecución de nuestras prioridades estratégicas y en el valor intrínseco de la Sociedad.

El siguiente gráfico, muestra la evolución del precio de la acción y volumen operado de Grupo Supervielle en BYMA durante 2022.

COMPANY PRESENTATION

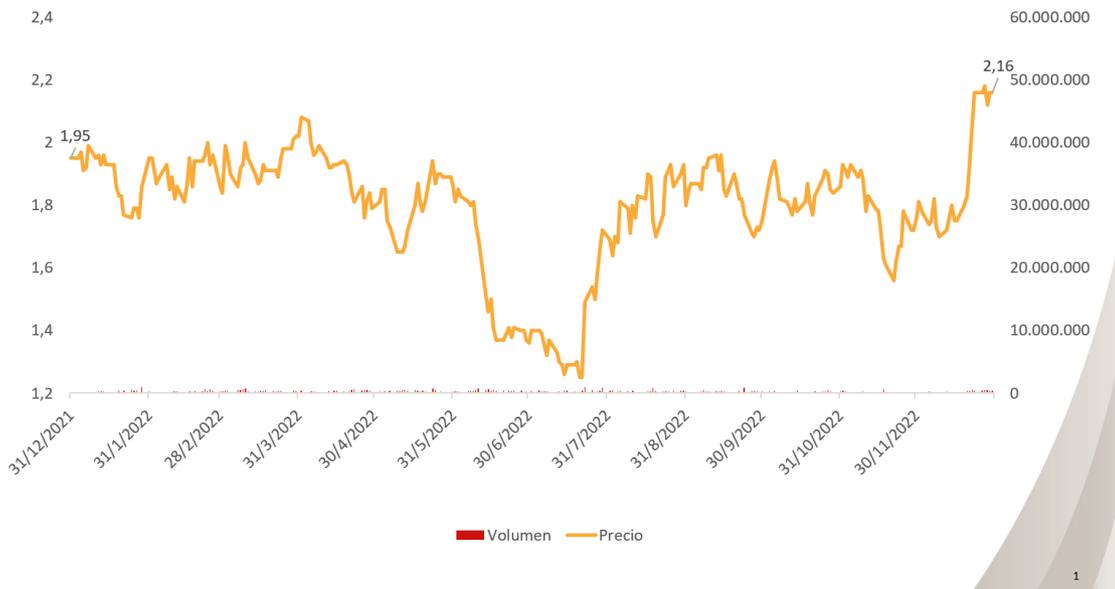


Evolución SUPV- BYMA



El siguiente gráfico, muestra la evolución del precio de por ADS y volumen operado de Grupo Supervielle en NYSE durante 2022.

Evolución SUPV- NYSE



F. DIVIDENDOS PAGADOS Y DIVIDENDOS RECIBIDOS

Como regla general, cada año, el Directorio favorecerá el uso eficiente del capital en su proceso de recomendación de distribución de resultados a la Asamblea General de Accionistas. Por lo tanto, el Directorio recomendará reinvertir utilidades cuando existan oportunidades de inversión o recomendará distribuir dividendos cuando exista exceso de capital.

Durante el año 2022, de acuerdo a lo resuelto por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria del 27 de abril de 2022 y luego de la desafectación de la reserva facultativa constituida para la distribución de dividendos aprobada por el Directorio con fecha 5 de mayo de 2022, conforme lo previsto en la Resolución General N°777/2018 de la CNV, que establece que “la distribución de utilidades, deberán ser tratadas en la moneda de fecha de celebración de la asamblea de accionistas

mediante la utilización del índice de precios correspondiente al mes anterior a su reunión, se procedió al pago de un dividendo en efectivo por un monto de \$ 293.080.487,62 con puesta a disposición a partir del 17 de mayo de 2022. El dividendo mencionado tuvo el objetivo de compensar la obligación de ingresar el impuesto a los bienes personales sobre acciones y participaciones y la retención sobre dividendos y utilidades asimilables, habilitándose de esta forma un medio de recupero del impuesto mencionado sin perjuicio para la Sociedad. El monto distribuido fue equivalente a un 64,170388331% sobre el capital social de \$ 456.722.322 y a \$ 0,64170388331 por cada acción en circulación y \$ 3,20851941655 por ADS.

Asimismo, durante el año 2022, la compañía cobró los siguientes dividendos por parte de sus subsidiarias:

Dividendos recibidos de subsidiarias	Fecha	Dividendo (\$)
Supervielle Seguros S.A.	Abril	475.433.246
	Noviembre	190.312.674
Supervielle Asset Management	Abril	603.526.076
Supervielle Agente de Negociación	Abril	75.000.000
Sofital	Mayo	60.072.877
Total		1.404.344.873

G. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE RESULTADOS

Estado Consolidado de Resultados Integrales

	Al 31 de diciembre de 2022	Al 31 de diciembre de 2021	Variación %
(cifras en miles de pesos)			
Ingresos por intereses	252.907.000	201.456.029	25,5%
Egresos por intereses	(165.506.340)	(117.848.917)	40,4%
Resultado neto por intereses	87.400.660	83.607.112	4,5%
Ingresos por comisiones	30.339.068	32.462.798	(6,5%)
Egresos por comisiones	(10.723.155)	(9.896.431)	8,4%
Resultado por actividad de seguros	4.526.372	4.424.232	2,3%
Resultado neto por comisiones	24.142.285	26.990.599	(10,6%)
Subtotal	111.542.945	110.597.711	0,9%
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	19.082.195	19.732.349	(3,3%)
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	491.837	495.139	(0,7%)
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	2.742.959	1.933.094	41,9%
Resultados financieros y por tenencia	22.316.991	22.160.582	0,7%

Otros ingresos operativos	8.928.430	8.337.101	7,1%
Resultado por exposición a cambios en el poder adquisitivo de la moneda	(17.795.343)	(14.813.710)	20,1%
Cargo por incobrabilidad	(13.440.269)	(18.283.050)	(26,5%)
Ingreso operativo neto	111.552.754	107.998.634	3,3%
Beneficios al personal	53.892.546	49.850.151	8,1%
Gastos de administración	28.562.821	29.911.619	(4,5%)
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	10.098.597	8.233.781	22,6%
Otros gastos operativos	26.629.705	23.075.453	15,4%
Resultado operativo	(7.630.915)	(3.072.370)	148,4%
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	(7.630.915)	(3.072.370)	148,4%
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	(3.238.505)	866.444	(473,8%)
Resultado neto del ejercicio	(4.392.410)	(3.938.814)	11,5%
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(4.387.575)	(3.934.696)	11,5%
Resultado neto del ejercicio atribuible a participaciones no controladoras	(4.835)	(4.118)	17,4%
Otros resultados integrales	(1.331.228)	(196.852)	576,3%
Otros resultados integrales atribuible a participaciones no controladoras	(1.329.856)	(196.624)	576,3%
Otros resultados integrales atribuible a participaciones no controladoras	(1.372)	(228)	501,8%
Resultado integral del ejercicio	(5.723.638)	(4.135.666)	38,4%
Resultado integral del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	(5.717.431)	(4.131.320)	38,4%
Resultado integral del ejercicio atribuible a participaciones no controladoras	(6.207)	(4.346)	42,8%

Información individual

			Variación
Estado Separado de Resultados Integrales (cifras en miles de pesos)	2022	2021	%
al 31 de diciembre de:			

Ingresos por intereses	1.182.637	367	n.r.
Egresos por intereses	(3)	(46.872)	n.r.
Resultado neto por intereses	1.182.634	(46.505)	n.r
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	440.075	345.885	27,2%
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	(6.046)	(46.035)	(86,9%)
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	310.769	255.354	21,7%
Otros ingresos operativos	934.454	765.892	22,0%
Resultado por exposición a cambios en el poder adquisitivo de la moneda	(2.427.936)	(1.188.053)	104,4%
Ingreso operativo neto	433.950	86.538	401,5%
Beneficios al personal	47.752	70.925	(32,7%)
Gastos de administración	373.555	552.872	(32,4%)
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	203.001	182.622	11,2%
Otros gastos operativos	59.157	57.340	3,2%
Resultado operativo	(249.515)	(777.221)	(67,9%)
Resultado por subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	(4.037.045)	(3.019.539)	33,7%
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	(4.286.560)	(3.796.760)	12,9%
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	101.015	137.936	(26,8%)
Resultado neto del ejercicio	(4.387.575)	(3.934.696)	11,5%
Otros resultados integrales	(1.355.336)	(265.548)	410,4%
Impuesto a las ganancias por otros resultados integrales	25.480	14.460	76,2%
Resultado integral del ejercicio	(5.717.431)	(4.185.784)	36,6%

Estado Consolidado de Flujo de Efectivo

(cifras en miles de pesos)

	Al 31 de diciembre de 2022	Al 31 de diciembre de 2021
Flujo de efectivo de las actividades operativas	1.557.004	16.553.973
Flujo de efectivo de las actividades de inversión	(7.035.494)	(9.378.675)
Flujo de efectivo de las actividades de financiación	(12.572.458)	(24.472.681)
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	15.549.289	21.182.288
Total de la variación de los flujos de efectivo	(2.501.659)	3.884.905

Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2022, el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora ascendió a una pérdida de \$ 4.387,6 millones, un aumento de \$ 452,9

millones en comparación con la pérdida de \$ 3.934,7 millones en el año 2021, originado en una disminución de \$ 1.017,5 millones en el resultado de inversiones en entidades relacionadas.

Resultado por negocio

(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2022	31/12/2021	Variación %
Resultado por participación en Banco Supervielle S.A.	(4.398.413)	(1.809.341)	143,1%
Resultado por participación en IUDU Compañía Financiera S.A.	(180.336)	(2.418.153)	(92,5%)
Resultado por participación en Tarjeta Automática S.A.	(357.811)	(574.860)	(37,8%)
Resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A.	894.340	981.417	(8,9%)
Resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A.	(490.485)	(58.644)	736,4%
Resultado por participación en Supervielle Seguros S.A.	831.879	1.037.451	(19,8%)
Resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I.	(203.786)	38.608	(627,8%)
Resultado por participación en Micro Lending S.A.U.	103.554	122.046	(15,2%)
Resultado por participación en InvertirOnline S.A.U. e InvertirOnline.Com Argentina S.A.U.	(214.281)	(93.625)	128,9%
Resultado por participación en FF Fintech	59.885	(125.106)	(147,9%)
Resultado por participación en Bolsillo Digital S.A.U.		(70.026)	(100,0%)
Resultado por participación en Supervielle Agente de Negociación S.A.	19.231	2.729	604,7%
Resultado por participación en Supervielle Productores Asesores de Seguros S.A.	253	(38.972)	(100,6%)
Resultado por participación en Dólar IOL S.A.U.	(9.795)	(9.461)	3,5%

Resultado por participación en IOL Holding S.A.	(91.280)	(3.602)	2434,1%
Total	(4.037.045)	(3.019.539)	33,7%

Gastos de Administración

A continuación se presenta el detalle de los gastos de administración de Grupo

Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2022 y 2021:

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	Total al 31/12/2022	Total al 31/12/2021
Gastos bancarios	520	1.028
Honorarios profesionales	113.528	100.817
Honorarios a directores y síndicos	187.352	369.883
Impuestos, tasas y contribuciones	21.025	14.439
Seguros	209	576
Gastos y servicios de oficina	7.888	14.772
Otros gastos	43.033	51.357
Totales	373.555	552.872

Beneficios al personal

A continuación, se presenta el detalle de beneficios al personal de Grupo Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2022 y 2021:

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	Total al 31/12/2022	Total al 31/12/2021
Gastos de personal	47.752	70.925
Totales	47.752	70.925

Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados

Rubros (cifras expresadas en miles de pesos)	31/12/2022	31/12/2021
---	------------	------------

Intereses ganados por Depósitos a Plazo Fijo	91.538	77.732
Resultado por Tenencia - FCI	348.537	268.153
Totales	440.075	345.885

Los resultados financieros y por tenencia generados por activos se componen principalmente por la revaluación e intereses de los plazos fijos en Instrumentos

Financieros y del resultado de inversiones transitorias de fondos de liquidez pendiente de aplicación.

Otros Ingresos y Egresos

Con fechas 1 de diciembre de 2008 y 16 de enero de 2010, Grupo Supervielle suscribió con Banco Supervielle S.A, un contrato de locación de servicios por el cual se compromete a prestar el servicio de asesoramiento financiero, estratégico y comercial, para la búsqueda y generación de nuevos negocios y expansión de los existentes.

2013. Al 31 de diciembre de 2022 y 2021, los ingresos obtenidos por dicho asesoramiento fueron de Pesos miles 490.463 y Pesos miles 569.203 respectivamente.

Adicionalmente, Grupo Supervielle ha suscripto contratos similares con las sociedades Tarjeta Automática S.A., Supervielle Asset Management S.A. y Sofital S.A.F. e I.L., con efecto a partir del 1 de enero de 2009, con IUDU Compañía Financiera S.A. con efecto a partir del 1 de agosto de 2011 y con Espacio Cordial de Servicios S.A. con efecto a partir del 26 de diciembre de

Grupo Supervielle suscribió en 2013 acuerdos con Espacio Cordial de Servicios S.A. y IUDU Compañía Financiera S.A para otorgar licencias para el uso de ciertas marcas a título de la Sociedad, con el objeto de promover la comercialización de los productos y servicios prestados por las compañías mencionadas, los cuales fueron modificados el 2 de enero de 2020. Estos acuerdos generaron para la Sociedad un ingreso de Pesos miles 3.047 y de Pesos miles 3.420 al 31 de diciembre de 2022 y 2021, respectivamente.

Impuesto a las ganancias

La Sociedad registra un cargo por impuesto a las ganancias al 31 de diciembre de 2022 de Pesos miles 101.015, sobre los ingresos gravados, principalmente provenientes de ingresos financieros sobre la cartera de inversiones. Sus ingresos por participación

en otras sociedades no son computables en la determinación del resultado sujeto a impuestos (el mismo se paga a nivel de cada compañía) y los dividendos recibidos se encuentran exentos.

Capital Regulatorio

Se expone a continuación la posición de capitales mínimos consolidada de Banco Supervielle.

Información Consolidada	Millones de \$		Variación	
	31/12/2022	31/12/2021	Importe	%
INTEGRACION DE CAPITAL				
Capital Ordinario de Nivel 1 (a)	77.620	43.019	34.601	80,4%
Conceptos Deducibles del Capital Ordinario de Nivel 1 (b)	(25.063)	(12.158)	(12.905)	106,1%
Patrimonio Neto Complementario (Capital de Nivel 2)	2.600	1.564	1.036	66,2%
	55.157	32.425	22.732	70,1%
REQUISITO DE CAPITAL				
Exigencia por Riesgo de Crédito	25.103	15.028	10.075	67,00%
Exigencia por Riesgo Operacional	8.146	4806	3340	69,50%
Exigencia por Riesgo de Mercado	1.694	965	729	75,50%
	34.943	20.799	14.144	68,00%
EXCESO DE INTEGRACION DE CAPITAL				
Patrimonio Neto Básico (a) - (b)	52.556	30.860	21.696	70,30%
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO				
	428.238	255.610	172.628	67,54%

El ratio de capital Tier 1 consolidado proforma de Grupo Supervielle, asciende a 13,0% al 31 de diciembre de 2022. Este ratio incluye la suma de \$3.052 millones que la Compañía mantiene como exceso de liquidez que podría ser aplicado al crecimiento de su negocio y de sus subsidiarias.

Programa de recompra de acciones

El 20 de julio de 2022, Grupo Supervielle aprobó un programa para la adquisición de acciones propias.

La Sociedad decidió avanzar con el Programa teniendo en cuenta, el contexto macroeconómico nacional e internacional, la alta volatilidad de los mercados de capitales en ese momento y el fuerte

deterioro en el valor de la acción de Grupo Supervielle asociado al aumento del riesgo argentino. Supervielle consideró que el precio de la acción en ese momento no reflejaba el valor real de los activos de la Sociedad ni su potencial futuro, y que implementar el Programa era una alternativa viable y eficiente para aplicar la liquidez excedente de la Sociedad en ese momento, en beneficio de la misma y de sus accionistas. La recompra de acciones representó una señal de confianza y la convicción del Directorio y el management en la ejecución de las prioridades estratégicas y en el valor intrínseco de la Sociedad. La Sociedad contaba con reservas libres para aplicar al programa de adquisición de las acciones propias y que se mantendría un adecuado nivel de solvencia luego de efectuar la operación.

Bajo el programa de recompra de acciones, Grupo Supervielle adquirió 11.093.572 Acciones Clase B en ByMA y 591.384 ADSs en NYSE alcanzando una ejecución del 86,3% del programa y del 3,076% del capital

social. El importe invertido fue un total de \$ 1.725 millones.

Propuesta de Absorción de Pérdidas

La pérdida del ejercicio 2022 ascendió a \$miles (4.387.575) que, sumado a un ajuste a resultados de ejercicios anteriores por \$miles (3.541.465), hace un total de \$miles (7.929.040) que este directorio propone absorber contra reserva facultativa por \$miles 3.781.173, reserva legal \$miles

1.035.973 y prima de emisión \$miles 3.111.894.

De resultar aprobado por la Asamblea de Accionistas el proyecto que antecede, el Patrimonio Neto de Grupo Supervielle S.A. quedaría conformado tal como se detalla a continuación:

	31.12.2022
	Miles de \$
Capital Social	444.411
Ajuste de Capital	8.794.281
Prima de Emisión	81.738.055
Acciones propias en cartera	12.311
Ajuste integral de acciones propias en cartera	820.226
Reserva Facultativa	1.383.270
Costo de acciones propias en cartera	(1.383.270)
Otros Resultados Integrales	1.031.432
Total del Patrimonio Neto	92.840.716

Firmantes: Presidente Julio Patricio Supervielle - Directores Titulares Atilio Dell’Oro Maini - Emérico Alejandro Stengel - Eduardo Pablo Braun - Laurence Mengin de Loyer - José María Orlando y Representante de la Comisión Fiscalizadora Enrique José Barreiro