

RESEÑA INFORMATIVA CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE TRES MESES FINALIZADO EL 31 DE MARZO DE 2023

1. ACTIVIDADES RELEVANTES DEL PERIODO DE TRES MESES FINALIZADO EL 31 DE MARZO DE 2023

1.1. Banca Minorista

Este negocio posee ofertas y servicios dirigidos a una amplia gama de personas, basándose tanto en la fidelización de clientes existentes como la vinculación o bancarización de nuevos clientes. La oferta de productos contempla múltiples alternativas de asistencia crediticia para fines determinados, como así también, atiende las necesidades transaccionales de familias e individuos.

La estrategia de este segmento está centrada en el crecimiento de la cartera de préstamos y depósitos de menor volatilidad, a efectos de consolidar su peso relativo dentro de la operación y rentabilidad del Banco.

Tarjetas de Crédito

- ✓ Al 31 de marzo de 2023, el volumen de consumo de tarjetas de crédito alcanzó un promedio mensual de \$107.820 millones, un incremento del 113% con respecto al mismo periodo del 2022, y la cartera promedio de Tarjetas de Crédito fue de \$52.954 millones, lo que se traduce en un incremento del 65% en comparación con el 2022.
- ✓ Los indicadores de mora y actividad, mantienen la tendencia presentada en los últimos trimestres estacionales.

Mejoras en el producto

Al 31 de marzo de 2023 hemos concentrado nuestras energías en desarrollar el universo de clientes Access Now y PowerCard, tarjetas con propuestas de valor disruptivas para el mercado local y muy bien aceptadas por los clientes. Ya en dicho mes hemos triplicado el volumen de ventas vs histórico, dejando de manifiesto el atractivo que tiene para nuestros clientes y los resultados sostenibles del Banco.

Para el 2023 continuamos con la agenda de las innovaciones iniciadas en 2022 que buscan mejorar los costos de fondeo de nuestros clientes y abrir nuevos canales de financiación, facilitando y agilizando la transaccionalidad de ellos y al mismo tiempo generando Market Share y resultados relevantes.

Seguimos creyendo que el camino del negocio es desarrollar soluciones que nos diferencien del mercado y que atraigan más y mejores clientes, logrando ser el banco de preferencia de ellos.

Descuentos en las mejores marcas: nuestros clientes disponen de descuentos y cuotas sin interés en comercios de marcas reconocidas.

HSBC Rewards: Mantiene el esquema de premios de viajes, incluyendo la posibilidad de canjear los puntos acumulados por pasajes en las aerolíneas y los destinos que el cliente elija, como así también órdenes de compra en reconocidas cadenas y Shopping Centers, además del tradicional catálogo de productos.

Préstamos

Préstamos Prendarios

Al 31 de marzo de 2023 tuvimos ventas por \$6.875 millones, presentando un incremento del 223% con respecto al año anterior, debido principalmente por disponer una oferta de tasas muy competitiva vs los competidores directos.

El saldo promedio de cartera fue de \$21.525 millones, presentando un incremento del 152% con respecto al mismo periodo del año anterior, producto de que las ventas mensuales fueron superiores a las cancelaciones mensuales (amortización y cancelaciones totales y/o parciales).

Préstamos Personales

Al 31 de marzo de 2023 se registraron ventas por \$8.196 millones, presentando un incremento del 94% con respecto al mismo periodo del año anterior, producto de la estrategia comercial con foco en los segmentos objetivos de HSBC y un fuerte foco en campañas comerciales sobre la cartera existente y en ofertas especiales competitivas para potenciar la colocación.

La cartera promedio fue de \$31.453 millones, aumentando un 112% con respecto al mismo periodo del año anterior.

Productos Transaccionales

La cartera de saldos de cajas de ahorro en pesos del periodo finalizado el 31 de marzo de 2023 en promedio fue de \$61.465 millones, siendo 55% superior respecto al mismo periodo del año anterior.

Inversiones

- ✓ Al 31 de marzo de 2023 la cartera pesificada de depósitos a plazo fijo en pesos, dólares y UVA del segmento minorista fue de \$123.552 millones en promedio, creciendo alrededor de 117% respecto del promedio al mismo periodo del año anterior.
- ✓ Los Plazo Fijo en dólares tuvieron un promedio de \$12.042 millones, observando un crecimiento del 56% de la cartera promedio al 31 de marzo de 2023 con respecto al mismo periodo del año anterior.
- ✓ Los Plazo Fijo en pesos tuvieron un promedio de \$97.276 millones, observando un crecimiento del 121% de la cartera promedio al 31 de marzo de 2023 con respecto al mismo periodo del año anterior.
- ✓ Los Plazo Fijo en UVA tuvieron un promedio de \$14.233 observando crecimiento del 176% de la cartera promedio al 31 de marzo de 2023 con respecto al mismo periodo del año anterior.

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023
PRICE WATERHOUSE & CO S.R.L.

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023

(Socio)

SILVIA ESTELA GONDA
Gerente de Administración y Finanzas

GONZALO JAVIER FERNANDEZ COVARO
Vicepresidente

C.P.C.E.C.A.B.A. T° 1 F° 17

Marcelo Villegas
Síndico

RESEÑA INFORMATIVA CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE TRES MESES FINALIZADO EL 31 DE MARZO DE 2023

1. ACTIVIDADES RELEVANTES DEL PERIODO DE TRES MESES FINALIZADO EL 31 DE MARZO DE 2023 (Cont.)

1.2. WHOLESALE (Banca Comercial + Global Banking)

Wholesale se encuentra conformado por:

- Gerencias Comerciales: Pequeñas y Medianas Empresas (Business Banking), Banca Corporativa (Corporate Banking), Instituciones Financieras y Sector Público (FIG & Public Sector), Multinacionales y Subsidiarias Locales (ISB & Multinationals) y Coverage Banking;
- Gerencias de Producto: Préstamos (LTM), Banca Transaccional (GPS), Comercio Exterior (GTRF), Deuda Corporativa (DCM)
- Areas de Soporte: Business Management, Riesgos y Marketing.

Dentro del negocio Wholesale se mantendrá el foco en el desarrollo de la cartera de clientes, manteniendo préstamos y depósitos con equipos y estrategias orientadas a atender las complejidades y necesidades de cada segmento comercial, siempre priorizando nuestro compromiso en la lucha contra el crimen financiero a la hora de generar y mantener relaciones comerciales con clientes y prospectos.

Durante 2023 se seguirá fortaleciendo nuestra propuesta de valor, con una amplia gama de productos verdes que incluyen Préstamos Verdes, Leasing Verde, Prefinanciación de Exportaciones y Post-financiación de Importaciones Verdes y Emisión de Cartas de Crédito y Garantías Verdes. El banco fue pionero en el avance de soluciones sustentables para las empresas, concretando una serie de operaciones verdes que ayudan a la transición de nuestros clientes implementando procesos y tecnologías amigables con el medio ambiente, acompañando así esta nueva tendencia global. Seguimos cumplimentando los objetivos de Línea de Inversión Productiva, con foco en el segmento MiPyme apoyando a la pequeña y mediana empresa.

En Banca Transaccional, el banco seguirá enfocado en soluciones digitales para los clientes corporativos, a través de la plataforma de Online Banking para Empresas (OBE) y de la aplicación Mobile de la plataforma. Se siguen incluyendo funcionalidades para digitalizar tanto transacciones como procesos y tramites, mejorando la experiencia digital de los clientes y fomentando la autogestión operativa de los clientes. Durante el período se implementó el dispositivo digital de seguridad (Soft Token) tanto para la plataforma de Online Banking Empresas y Mobile Banking Empresas, mejorando la usabilidad y conservando los más altos estándares de seguridad para el uso de nuestros clientes empresas.

En relación a Comercio Exterior, se organizaron múltiples charlas con clientes, incluyendo desayunos virtuales, Webinars y charlas mensuales, cuyo objetivo principal fue mantener a los clientes actualizados respecto a la normativa cambiaria. Todo esto fue muy bien recibido por los clientes quienes agradecieron el contacto fluido y directo que tuvimos tanto virtual como presencial.

HSBC se ocupó en ofrecer más y mejores soluciones, seguimos invirtiendo en desarrollos tecnológicos para mejorar el servicio al cliente, implementando mejoras en nuestros sistemas que ya están beneficiando a los clientes y ofreciendo nuestros productos para ayudar a nuestros clientes a generar negocios Globales. El banco fue pionero en el avance de soluciones sustentables en productos de Comercio Exterior para las empresas, concretando una serie de operaciones verdes que ayudan a la transición de nuestros clientes a una mejor calidad de trabajo, acompañando así esta nueva tendencia global.

1.3. Sanciones aplicadas a la Entidad y sumarios iniciados por el BCRA

Ver Nota 22.6. - Sanciones aplicadas a la entidad financiera y sumarios iniciados por el BCRA de los estados financieros Intermedios de HSBC Bank Argentina S.A.

2. PERSPECTIVAS

El Banco, como miembro del Grupo HSBC, tiene un sólido posicionamiento en el mercado local, formando uno de los grupos más completos de servicios financieros integrados en el país. El Grupo HSBC en Argentina es proveedor de una amplia oferta de productos, que incluye no solamente una gran gama de servicios bancarios, sino también de seguros.

La Banca Minorista continuará con foco en el crecimiento de la masa crítica de clientes a través de la oferta de productos altamente competitivos, transparentes y específicos para cada segmento, explotando las oportunidades de venta cruzada de productos y servicios, y mejorando los índices de calidad en la atención de nuestros clientes.

Las perspectivas para el ejercicio económico 2023 son las de permanecer en nuestra posición de liderazgo en la banca comercial, a través del desarrollo del crédito, el comercio exterior y la banca transaccional, siempre manteniendo nuestro fuerte compromiso en la lucha contra el crimen financiero. Nos focalizaremos en aumentar la participación de mercado ofreciendo productos y servicios de alta calidad.

Desde el área de Comercio Exterior acompañaremos a las empresas que desarrollen sus negocios internacionales ofreciendo una amplia gama de líneas de pre y post financiación de exportaciones y apertura de cartas de crédito de importación, a través de los especialistas del banco y la red de sucursales.

También continuaremos desarrollando seminarios de actualización en normativa de Comercio Exterior para ayudar a nuestros clientes a operar eficientemente dentro del marco normativo existente. Cabe destacar que se continuaran las negociaciones y capacitaciones para seguir fortaleciendo el desarrollo de soluciones y alternativas sustentables.

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023
PRICE WATERHOUSE & CO S.R.L.

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023

(Socio)

SILVIA ESTELA GONDA
Gerente de Administración y Finanzas

GONZALO JAVIER FERNANDEZ COVARO
Vicepresidente

C.P.C.E.C.A.B.A. T° 1 F° 17

Marcelo Villegas
Síndico

RESEÑA INFORMATIVA CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE TRES MESES FINALIZADO EL 31 DE MARZO DE 2023

3. ESTRUCTURA PATRIMONIAL AL 31 DE MARZO DE 2023 COMPARATIVA CON EL EJERCICIO ANTERIOR

	31/03/2023	31/12/2022
	MILES DE PESOS (en moneda homogénea)	
Activo	1.217.310.614	1.284.491.958
Pasivo	993.616.350	1.070.068.489
Patrimonio Neto	223.694.264	214.423.469

4. ESTRUCTURA DE RESULTADOS AL 31 DE MARZO DE 2023 COMPARATIVA CON IGUAL PERIODO DEL EJERCICIO ANTERIOR

	31/03/2023	31/03/2022
	MILES DE PESOS (en moneda homogénea)	
Resultado neto por intereses	50.659.500	34.314.451
Resultado neto por comisiones	4.490.503	4.362.731
Ingresos operativos	21.113.747	17.459.934
Cargo por incobrabilidad	(2.081.169)	(1.971.394)
Ingreso operativo neto	74.182.581	54.165.722
Gastos operativos	(30.314.074)	(28.472.055)
Resultado operativo neto	43.868.507	25.693.667
Resultado por asociadas y negocios conjuntos	117.031	79.931
Resultado por la posición monetaria neta	(27.987.273)	(18.851.048)
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	15.998.265	6.922.550
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	(5.449.108)	(85.093)
Resultado neto del período	10.549.157	6.837.457

5. DATOS ESTADISTICOS DEL PERÍODO DE TRES MESES FINALIZADO AL 31 DE MARZO DE 2023 COMPARATIVO CON IGUAL PERIODO DEL EJERCICIO ANTERIOR

	31/03/23-22	31/03/22-21
Préstamos totales	(14,30%)	3,18%
Préstamos en pesos	(12,00%)	8,45%
Préstamos en moneda extranjera	(35,76%)	(29,03%)
Depósitos totales	(15,96%)	10,85%
Depósitos en pesos	(17,87%)	27,32%
Depósitos en moneda extranjera	(8,35%)	(26,80%)
Resultados	54,28%	(1099,70%)
Patrimonio Neto	10,51%	(5,91%)

6. INDICES POR PERÍODO DE TRES MESES FINALIZADO AL 31 DE MARZO DE 2023 COMPARATIVO CON IGUAL PERIODO DEL EJERCICIO ANTERIOR

	31/03/2023	31/03/2022
Endeudamiento	4,44 veces	5,69 veces
Inmovilización del Patrimonio Neto	30,02%	34,71%
Activos Inmovilizados	5,52%	5,19%
Rentabilidad antes de Impuestos	7,51%	3,54%

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023
PRICE WATERHOUSE & CO S.R.L.

Veáse nuestro informe de fecha
24 de mayo de 2023

(Socio)

SILVIA ESTELA GONDA
Gerente de Administración y Finanzas

GONZALO JAVIER FERNANDEZ COVARO
Vicepresidente

C.P.C.E.C.A.B.A. T° 1 F° 17

Marcelo Villegas
Síndico