

Banco GGAL S.A.

Memoria a los estados financieros

Ejercicio económico iniciado el 1° de enero de 2024 y finalizado el 31 de diciembre de 2024

Galicia Más 

Contenido

Carta del Presidente

Resumen financiero

Foco estratégico

Descripción del Negocio

- Banca Minorista

- Banca Mayorista

- Banca Mercados y Tesorería

Sustentabilidad

Nuestras personas

Premios y reconocimientos

Estructura y organización de la sociedad

- El Directorio

- La Comisión Fiscalizadora

- Estructura Organizativa

- Código de Gobierno Societario

Carta del Presidente

Estimados accionistas,

Comenzamos el año con el anuncio de la venta de la operación de HSBC Argentina al Grupo Financiero Galicia y Banco Galicia. La transacción incluyó el Banco, la Administradora de Fondos Comunes de Inversión y las compañías de Seguros de Retiro y de Vida. A partir de allí, tuvimos un 2024 enfocado en llevar adelante un proceso de transición exitoso, ordenado y fluido cuidando siempre la experiencia de nuestros clientes y a nuestra gente.

Durante este período, HSBC Argentina siguió operando normalmente como parte del Grupo HSBC, logrando grandes avances en la separación, en términos de sistemas y procesos, de la filial local de su casa matriz, luego de la aprobación de la venta por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA) en septiembre, la exitosa emisión de un bono por parte de Galicia en octubre, y la aprobación del BCRA para que Galicia utilice los ingresos del bono para financiar la compra.

Aún con estos grandes desafíos, 2024 fue un año de crecimiento para nuestro negocio. Los equipos comerciales estuvieron muy cerca de los clientes acompañándolos en todo momento con la excelencia que nos distingue.

En la Banca Minorista, los esfuerzos estuvieron en hacer crecer la cartera de clientes, mejorar la calidad de atención, profundizar la digitalización en nuestra transaccionalidad habitual, y en la oferta tanto de productos como de canales de operación. Al mismo tiempo, fue importante la estrategia de retención de clientes, mejorando condiciones de precio en productos, las tasas de interés y la posibilidad de bonificar ciertos costos.

Implementamos nuevos productos transaccionales y mejoramos los ya existentes, también creció fuertemente el negocio de préstamos y lanzamos la línea de préstamos UVA, acompañando la oferta de mercado.

La Banca Mayorista incrementó sus activos en un 162% destacándose los productos de Adelantos y operaciones de comercio exterior en dólares. Los préstamos y adelantos de Banca Mayorista representan el 59% del total Banco y representa un market share de 2,9%. Dado el contexto, se ajustó la estrategia comercial para acompañar a nuestros clientes en el proceso de desconexión con sistemas globales de manera ordenada. En línea con la estrategia de desarrollar soluciones cada vez más tecnológicas y digitales, se incrementó la penetración de 55,5% a 66,7%, logrando digitalizar transacciones, procesos y trámites, mejorando la experiencia y autogestión digital de nuestros clientes, haciéndola al mismo tiempo más segura.

La venta de HSBC Argentina se completó el 6 de diciembre y, a partir de ese momento, la organización adquirió el nombre comercial de transición Galicia Más, ya bajo el control del Grupo Financiero Galicia.

Quiero agradecer a todas las personas que lograron concretar esta transacción en tiempo y en forma, manteniendo el valor de nuestra operación, el foco en nuestros clientes, con los más altos estándares de control.

Guillermo Pando
Vicepresidente en ejercicio de la presidencia
28 de febrero de 2024

Resumen financiero

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

Comentarios al estado de resultados y estado de situación financiera

El resultado anual al 31 de diciembre 2024 ascendió a pesos (ARS) 63.341 millones (ganancia), después de impuestos, siendo un 80% menor que el ejercicio anterior (expresado en moneda constante).

Respecto de los negocios habituales, el margen financiero experimentó una baja del 15% derivado de menores tasas. Respecto de otros ingresos operativos se observa una baja significativa impulsada por menores resultados derivados de la operatoria de moneda extranjera (diferencia de cambio), especialmente, por la volatilidad que se presentó en el 2023, que no se repitió en el 2024.

Adicionalmente y a pesar de haber mantenido una fuerte política de control de costos, se registraron mayores gastos operativos, en moneda constante, principalmente impulsados por impactos extraordinarios derivados por la venta del banco al Grupo Financiero Galicia. Esos mayores gastos incluyen principalmente la amortización acelerada de sistemas y aplicativos, que dejarán de usarse al momento de la fusión de los dos bancos y una provisión por reestructuración como consecuencia del plan de integración de la fuerza laboral de ambos bancos, derivado de la reorganización societaria que se materializará durante el 2025.

Asimismo, se registró un menor resultado negativo por exposición a la inflación relacionado con el menor índice de inflación respecto al año 2023 (IPC – 117,8% vs 211,4%), parcialmente compensada por una mayor base monetaria.

El nivel de provisiones por incobrabilidad fue levemente mayor que en 2023, principalmente derivado del contexto inflacionario.

Desde el punto de vista patrimonial, los activos disminuyeron un 17% respecto del ejercicio anterior (en moneda constante), impulsado principalmente por una baja en los saldos de títulos públicos, todo esto en línea con la baja de los depósitos.

El patrimonio neto muestra una baja del 6% principalmente derivado de la baja de la reserva de títulos públicos, parcialmente compensado por el resultado positivo del ejercicio.

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 228, inciso 5 de la Resolución IGJ 15/2024 se informa que no existen contratos que no se hayan originado en el curso ordinario de los negocios, o en hechos u operaciones no comprendidos en la actividad principal de la Entidad.

Durante el presente ejercicio, la Sociedad no ha adquirido activos fijos tangibles significativos ni ha desarrollado proyectos especiales que afecten en forma material sus operaciones. Se informa que no resulta aplicable el inciso 7) del Artículo 66 de la Ley General de Sociedades (N° 19.550) atento que la Sociedad no posee bienes de cambio.

Por otra parte, y en cumplimiento de lo dispuesto por la Resolución General IGJ 15/2024, artículo 228, inciso 8, las principales variaciones en operaciones entre partes relacionadas se encuentran incluidas en la Nota 6 de los estados financieros individuales de la Sociedad.

ESTADO SITUACION FINANCIERA	31/12/2024	31/12/2023
	(miles de pesos)	
Activo	5.497.043.375	6.683.467.642
Pasivo	4.048.929.078	5.150.847.578
Patrimonio Neto	1.448.114.297	1.532.620.064

INDICES	31/12/2024	31/12/2023
Liquidez (Activo Líquidos/Depósitos)	69%	79%
Solvencia (Patrimonio Neto/Pasivo Total)	35,77%	29,75%
Rentabilidad (Resultado del Ejercicio/Patrimonio Neto Promedio)	4,45%	19,34%
Activos Inmovilizados	3,90%	5,26%

ESTADO DE RESULTADOS	31/12/2024	31/12/2023
	(miles de pesos)	
Resultado neto por intereses	1.453.309.636	1.720.542.796
Resultado neto por comisiones	116.190.707	102.594.940
Ingresos operativos	271.661.371	469.351.110
Cargo por incobrabilidad	(59.966.746)	(50.067.479)
Ingreso operativo neto	1.781.194.968	2.242.421.367
Gastos operativos	(942.563.918)	(798.219.211)
Resultado operativo neto	838.631.050	1.444.202.156
Resultado por asociadas y negocios conjuntos	2.059.625	4.073.390
Resultado por la posición monetaria neta	(821.130.422)	(1.001.078.327)
Resultado antes de impuesto de las actividades que continúan	19.560.253	447.197.219
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	46.780.800	(183.542.485)
Resultado neto del ejercicio	66.341.053	263.654.734

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	31/12/2024	31/12/2023
	(miles de pesos)	
Flujo neto de efectivo (utilizado)/ generado por las actividades operativas	97.643.188	173.707.860
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(10.650.019)	(7.109.876)
Flujo neto de efectivo generado/ (utilizados en) las actividades de financiación	(5.034.618)	(52.589.970)
Resultados Financieros y por Tenencia del efectivo y sus equivalentes	(805.002.958)	50.433.415
(Disminución)/ Aumento Neto del Efectivo	(723.044.407)	164.441.429

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

PROYECTO DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES	31/12/2024
	(miles de pesos)
Realizadas las previsiones estimadas como necesarias, el resultado final del ejercicio al 31/12/2024 muestra una ganancia de:	66.341.053
-Del que se deduce el 20% para el Fondo de Reserva Legal o sea:	(13.268.211)
Quedando un saldo remanente, que el Directorio propone destinar a reserva facultativa para futuras distribuciones de utilidades	53.072.842

Foco estratégico

En abril de 2024 se anunció la venta de las operaciones de HSBC Bank Argentina al Grupo Financiero Galicia, concretada en el mes de diciembre, tras la aprobación de las autoridades regulatorias. Desde el 6 de diciembre HSBC Argentina dejó de operar bajo la marca de HSBC, integrándose al Grupo Financiero Galicia bajo la denominación comercial de Galicia Más.

Estrategia y enfoque durante la transición

Desde el anuncio de la venta hasta su concreción, HSBC Bank Argentina implementó un plan con el objetivo de garantizar una transición ordenada y minimizar impactos en los clientes, colaboradores y operaciones. Los ejes clave de esta estrategia fueron:

- Separación operativa y administrativa: Asegurar la desconexión eficiente de procesos y plataformas tecnológicas de HSBC Argentina del grupo HSBC, garantizando el cumplimiento normativo y operativo
- Fidelización y mantenimiento de la base de clientes: Implementación de estrategias de comunicación y retención para minimizar la salida de clientes y reforzar la confianza en la nueva etapa.
- Continuidad operativa sin interrupciones: Priorización de la estabilidad de los servicios financieros, asegurando que los clientes no experimentaran interrupciones en sus productos, plataformas y transacciones.
- Preservación de la cuota de mercado: Estrategias comerciales enfocadas en mantener la participación de depósitos y préstamos.

Perspectivas

Para el año 2025, el objetivo principal es lograr la integración completa de las operaciones con Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.U. asegurando la continuidad y estabilidad operativa, preservando el servicio para nuestros clientes y permitirles que puedan aprovechar la propuesta de valor del Grupo Financiero Galicia.

Descripción del Negocio

Banco GGAL S.A. es una de las organizaciones financieras más importantes del país, con 101 sucursales distribuidas a lo largo de todo su territorio y 2.843 empleados que proveen servicios a 617.206 mil clientes.

El Grupo Galicia Más en Argentina está dentro de los grupos financieros privados líderes del mercado, con participaciones de relevantes que lo sitúan como el 10º banco privado del sistema en relación con sus préstamos¹.

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

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

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

- Banca Minorista
- Banca Mayorista
- Banca Mercados
- Tesorería



¹ Fuente: BCRA – Información sobre entidades financieras Noviembre 2024.

Banca Minorista

La visión estratégica del negocio de la Banca Minorista se mantuvo consistente con el plan trazado y durante el ejercicio económico 2024 continuó basándose en los siguientes pilares:

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

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

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

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

Red de sucursales

Durante el presente ejercicio en lo que respecta a la red de Sucursales, la estrategia estuvo centrada en la contención de los clientes y colaboradores frente a la noticia de la transacción con Grupo Financiero Galicia, garantizando que los mensajes sean claros y oportunos. Tuvimos proactividad en el contacto con los clientes procurando estar muy cerca, incorporando equipamiento y tecnología para contribuir con una mejor experiencia, lo que se vio reflejado en los resultados de las encuestas de satisfacción de clientes que mejoró versus el período anterior.

Depósitos y préstamos

En lo relativo a **medios de pago**, hemos implementado nuevas soluciones innovadoras que buscan mejorar la experiencia y la propuesta de valor de nuestros clientes, tales como:

- Billeteras de Apple Pay y GPay
- Visualización de los datos sensibles de tarjetas de crédito
- Activación de tarjetas desde la App Mobile y Online Banking
- Transferencia de saldos con tarjetas de crédito desde Mobile/Online Banking, que permite a los clientes transferir saldos de tarjetas de otras entidades a nuestra entidad.
- Mejoras en la experiencia de pagos de tarjetas de crédito que se realizan desde los canales digitales del banco

Adicionalmente, continuamos implementando acciones de activación, incremento de consumo y fidelización de la cartera tendientes a que nuestros clientes utilicen más sus tarjetas y posean, principalmente, mejores límites de compra.

Por último, se ha trabajado fuertemente en la transacción de venta al Grupo Financiero Galicia y Banco Galicia, que se ha concretado el 9/12/2024, donde se ha puesto foco en asegurar la continuidad del negocio y no generar fricción en la operatoria de los clientes.

En **productos transaccionales** se han implementado nuevos productos y mejoras en los procesos de administración, tales como:

- Nuevos paquetes de Productos con beneficios exclusivos,
- Mejoras en la administración de los procesos de cobros y bonificaciones,
- Beneficios especiales para el programa de retención de clientes.
- Mejoras en el proceso de administración y control en Cajas de Seguridad.
- Campañas de ventas de Paquetes de productos en el Market Place.
- Nuevos productos regulatorios como las cuentas CERA en relación a la regularización de activos.

En los **productos de inversión** se realizaron:

- Mejoras en la App de Inversiones
- Implementación de CEDIP
- Oferta de tasas de Plazo fijo por segmentos en canales digitales.

En cuanto al negocio de **préstamos**, se creció significativamente en todas las líneas de producto como consecuencia del foco comercial y la baja de tasas a nivel de mercado.

En **préstamos personales** se creció en la base de préstamos de 70k a 100k en unidades mientras que la carrea paso de 51MM a 284MM. Se lanzaron líneas de inversión productiva y mi-pyme para el segmento de individuos como así también se implementaron ventas a mercado abierto por canales digitales. Se mantuvo una amplia base de ofertas en todos los canales de venta

En **préstamos prendarios** se alcanzaron los 28k de préstamos. Se lanzaron nuevas líneas de préstamos tradicionales y mi-pyme, que acompañaron el crecimiento del mercado, logrando un crecimiento en la participación de autos 0km. Se

mantuvo una oferta competitiva que permitió potenciar el negocio

En **préstamos de código de descuento** se creció la base de préstamos alcanzando los 9k préstamos, que significó un nivel récord de ventas. Mientras que en **préstamos hipotecarios** se lanzó la línea de préstamos UVA, acompañando la oferta del mercado.

En relación con **beneficios, promociones y descuentos**, hemos celebrado nuevos acuerdos con grandes marcas y en rubros principales como combustible y turismo, a la vez que sobre la última parte del año, hemos empezado a consolidar estrategias con Banco Galicia en pos de la mejor experiencia para nuestros clientes.

Experiencia de nuestros clientes

Durante el año se relanzó el programa de retención de clientes, gestionando la solicitud de todo cliente que pide la baja. Para ello se utilizaron herramientas varias, desde mejoras de condiciones de precio en los productos, mejora de tasas hasta posibilidad de bonificación de costos, entre otras.

A su vez, con un modelo predictivo se identificaron potenciales bajas y contactamos clientes proactivamente para revalidar su conformidad con la entidad y profundizar nuestro relacionamiento.

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

Con foco en liderar en Experiencia, continuamos con las encuestas relacionales y los equipos multidisciplinarios para optimizar las interacciones cotidianas sobre los canales de atención, ya sean humanos, automáticos o digitales.

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

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

Durante todo el año, y dado el contexto de la venta del banco, focalizamos nuestras interacciones y comunicaciones para brindar tranquilidad y garantizar la normal operación de los clientes en la transición.

Pequeñas Empresas y Emprendedores

Durante el año 2024, la estrategia del negocio de pequeñas empresas y emprendedores (RBB por sus siglas en inglés – Retail Business Banking) ha tenido tres objetivos principales: fidelización, retención y rentabilización de nuestra base de clientes. Para ello se destacaron las siguientes acciones:

- Relanzamiento de nuestra campaña de marketing '¿Por qué tenés una PYME?', cuyo objetivo fue el de posicionarnos como un banco que busca atender las necesidades específicas de este segmento empatizando con la complejidad de desarrollar un negocio independiente
- Simplificación en el proceso de suscripción a nuestro online banking para empresas de cara a los clientes
- Nueva propuesta de cashback que premia a los clientes en función de su nivel de principalidad
- Campañas de portfolio management y contactación proactiva con foco en desarrollo y blindaje de clientes de mayor reciprocidad/potencial
- Oferta proactiva de cancelación y ampliación de líneas de crédito a tasas preferenciales para el cliente, maximizando principalidad
- Encuentros de networking con clientes y oficiales de todo el país

Como resultado de estas acciones y durante 2024, tanto nuestra cartera activa como pasiva continúa expandiéndose por encima del crecimiento de la inflación.

Para 2025, nuestro principal eje de trabajo será la integración exitosa con Banco Galicia, maximizando el volumen de clientes y negocio retenidos y asegurando un proceso de migración sin fricciones para nuestros clientes.

Marketing

Durante el 2024 y en el marco de la venta del Banco a grupo financiero Galicia, se han mantenido muy pocas acciones bajo la marca HSBC. Entre ellas:

- Acciones de Valor a clientes durante el verano en Pinamar, Cariló y Mar del Plata con beneficios en paradores y restaurantes.

- Mantuvimos la comunicación para el segmento Pymes, dándole continuidad a la campaña de RBB '¿Por qué tenés una Pyme?', en el ecosistema digital
- Campaña de CyberCrime con el propósito de educar a los clientes sobre nuevas causticas de fraudes.
- Hemos desarrollado múltiples eventos para clientes corporativos, tanto en Buenos Aires como en el Interior con el propósito de mantenernos cerca en un contexto donde la noticia de venta requirió mayor cercanía.
- Participamos un año más, como Title Sponsor del 131° Abierto de Polo HSBC, un espectáculo deportivo posicionado como el Mejor Polo del Mundo que nos permitió mantener el relacionamiento con los clientes más importantes del banco

A la vez, y lo más relevante del año refirió al impacto en la marca respecto de la venta del Banco. El alcance contemplo:

- Retiro de marca HSBC en espacios de terceros (comercios, empresas payroll, sponsors, etc)
- Neutralización de marca en sucursales (lobby, interior, oficinas, cajas, etc)
- Rebranding de materiales físicos y digitales con la nueva marca Galicia Mas que se lanzó en el LD1
- Implementación del plan de comunicación a clientes.

Digitalización

En 2024 las plataformas digitales tuvieron varias mejoras de funcionalidad y de navegabilidad. Se incorporaron soluciones de medios de pago mediante la proximidad del equipo celular, mejora de la disposición y claridad de la información de productos y funciones para los usuarios, se habilitaron posibilidades de adquirir productos y servicios, etc. Al cierre de 2024 más del 93% de los clientes estaban registrados a los canales digitales, y más del 78% de los clientes fueron digitalmente activos en los últimos 30 días.

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

Banca Mayorista

La Banca Mayorista se encuentra conformado por las siguientes gerencias:

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

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

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

La participación en el resultado antes de impuesto y ajuste por inflación 2024 de Wholesale representó el 67% del total del banco, dado su excelente performance y foco en la estrategia, en un año muy desafiante debido a la venta de HSBC Argentina al Grupo Financiero Galicia.

Con relación a las carteras comerciales, el ejercicio finalizado en diciembre 2024, y comparativamente al cierre del año anterior, Banca Mayorista incrementó sus activos en un 162% (incluyendo moneda local y extranjera), destacándose los productos de Adelantos y operaciones de comercio exterior en dólares. Los préstamos y adelantos de Banca Mayorista representan el 53% del total Banco y representa un market share de 2,9%. A su vez, los pasivos crecieron en un 38%, principalmente por los plazos fijos y las cuentas corrientes en pesos, en línea con la estrategia comercial, representando el 38% del total Banco y 3,1% de market share.

Dado el contexto de venta de HSBC Argentina, se ajustó la estrategia comercial, para acompañar a los clientes, en el proceso de desconexión con sistemas globales de manera ordenada. Esto fue llevado con éxito en diciembre pasado. Este plan contempló la implementación del plan de comunicación a clientes, acompañado por una campaña específica de fraudes. Además, se realizó el rebranding de las

plataformas digitales Online Banking Empresas y Mobile Banking Empresas.

En cuanto a la actividad de Comercio Exterior, se empezaron a flexibilizar algunas restricciones que existían sobre las importaciones, y este efecto evidenció el crecimiento del 4% del mercado de volúmenes de Importaciones y Exportaciones en conjunto versus año 2023. Nuestro Market share total fue de 7,5% quedando número 6 en el ranking, disminuyendo una posición respecto al año anterior, principalmente impactando por los volúmenes del Q4, por efecto de la venta de la entidad.

Digitalización

El Banco continúa enfocado en soluciones digitales para los clientes corporativos, a través de la plataforma de Online Banking para Empresas (OBE) y de la aplicación Mobile de la plataforma incrementando la penetración de 55,5% a 66,7% a fin del ejercicio.

Se continúan incorporando funcionalidades para digitalizar tanto transacciones como procesos y trámites, mejorando la experiencia digital y fomentando la autogestión operativa de los clientes. También continuamos con el dispositivo digital de seguridad (Soft Token), mejorando la usabilidad y conservando los más altos estándares de seguridad para el uso de nuestras plataformas pasando de 34,6% en diciembre 2023 a 71,9% en diciembre 2024.

Eventos

A lo largo del año se realizaron varios eventos de relacionamiento y networking con nuestros clientes principalmente con el objetivo de estar cerca para acompañarlos en la transición a Galicia Mas, entre los principales, podemos destacar:

- Sabores & Negocios: en las ciudades de Mendoza, Mar del Plata, Rosario, Córdoba, Salta, Neuquén y Buenos Aires.
- Eventos recreativos: Torneo de Golf, Torneo de Tenis y Torneo de Padel.
- Charlas con Economistas y Politólogos.
- Cocktail de Fin de año.

Perspectivas

Dentro del negocio Wholesale se mantendrá el foco en la integración del segmento con Banco Galicia, con el objetivo de

lograr en el primer trimestre 2025 una migración anticipada de los clientes con foco en retención y captura de valor. Se continuará acompañando a los clientes en la transición de forma progresiva y ordenada para evitar futuros inconvenientes en la operatoria diaria, atendiendo las complejidades y necesidades de cada segmento comercial.

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

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

Banca Mercados y Tesorería

La Banca Mercados y Tesorería se encuentra conformada por las siguientes áreas:

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

Desde Tesorería y Mercados durante 2024 continuamos con nuestro protagonismo en el Mercado de FX y Capitales siendo un participante activo del Mercado Abierto Electrónico (MAE) operando divisas, bonos y distintos productos derivados. También participó en el mercado Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA) para productos de renta fija, y en el Mercado de Futuros de Rosario (Rofex) en operaciones de Futuros de Monedas

Gestionando Riesgos en forma inteligente

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

Experiencia al Cliente

Dentro de la Tesorería y Mercados, el área de Ventas y Distribución segmenta su llegada a nuestra cartera de clientes,

atendiendo a empresas corporativas, Pymes e instituciones con ejecutivos especializados para cada uno de estos segmentos. Destacamos nuestra operatoria de cambios con exportadores de granos y aceites, grandes importadores y clientes del segmento Pymes. También acompañamos en conjunto con el área de Custodia a nuestros clientes exportadores para la ejecución de sus transacciones bajo el esquema de incentivo exportador ("80/20").

Además, durante 2024 mantuvimos nuestra activa posición en el segmento de clientes institucionales, tales como compañías de seguros y fondos comunes de inversión, proveyendo productos de renta fija y de administración de liquidez.

Adquisición Grupo Financiero Galicia

Los equipos de Tesorería y Mercados acompañaron a los clientes del Banco durante las distintas etapas del proceso de adquisición de las operaciones de HSBC Bank Argentina S.A. por parte del Grupo Financiero Galicia, cuya finalización fue en Diciembre de 2024. En ese sentido, se observó una buena recepción del proceso por parte de los clientes y sin impactos en su operatoria. Para 2025 este acompañamiento a clientes continuará hasta la integración de la actividad de la entidad con el Banco de Galicia y Buenos Aires SAU, en donde el foco estará el garantizar una integración sin afectar su operatoria y permitiéndoles aprovechar la propuesta de valor del Grupo Financiero Galicia.

Sustentabilidad

Enfoque

Con base en el propósito y valores de la compañía así como por el anhelo de generar valor sostenible a largo plazo para todas las partes interesadas se busca trabajar en colaboración y construir relaciones sólidas con todos sus grupos de interés, que incluyen a sus colaboradores, clientes, inversores, reguladores y las comunidades en las que operamos.

Gestión de nuestra huella de carbono

En 2024, se terminaron de implementar paneles solares en 8 sucursales, 2 de las cuales, ya los tenían operativos desde 2023. 4 sucursales están localizadas en AMBA, y las restantes 4 en sucursales del interior (NQN II, Corrientes, Paraná y MDZ Gutierrez. Este tipo de autogeneración de energía eléctrica nos permite reducir el consumo de energía de fuente convencional.

Asimismo, el contrato para el suministro de Energías Renovables, completó el 2024 totalizando la provisión de 2570MWh, lo que representa un 20% del consumo de Energía Eléctrica del portfolio en dicho año.

Con la finalidad de avanzar en la optimización/reducción del consumo se reemplazaron equipos de Aire Acondicionado centrales en 8 sucursales, incluyendo el primer piso en Casa Central.

Por otro lado, se incorporaron automatismos para el encendido / apagado de luminarias en sectores específicos del edificio Torre Florida.

En otros aspectos de Sustentabilidad, continuamos con las colectas de residuos reciclables en CABA y GBA.

En 2025, están previstas acciones de concientización y difusión de buenas prácticas, así como optimizaciones que resulten factibles de implementación y sean aprobadas.

Apoyo a comunidades y programas climáticos

Durante el año 2024 continuamos con robusta estrategia de inversión a la comunidad en la cual realizamos alianzas con fundaciones expertas, principalmente en medio ambiente y en educación. Trabajamos con una amplia gama de programas

que impactan de manera positiva a nuestros grupos de interés y nos dan la oportunidad de conectarnos aún más con las comunidades donde tenemos presencia tales como Fundación Vida Silvestre Argentina en acciones conjuntas de conservación, reforestación, reciclado y separación de residuos, Club de Roma y Plantarse en programas que buscan equidad ambiental reforestando diversas zonas del país con especies nativas.

Continuamos apoyando a Junior Achievement en sus programas integrales orientados a fortalecer las habilidades de los jóvenes y su educación financiera con el propósito de fortalecer sus habilidades y potenciar su empleabilidad. Renovamos nuestra alianza con Mediapila, a través de la capacitación en costura y programación a mujeres en situación de vulnerabilidad, promoviendo su inserción laboral e independencia económica.

En el plano social trabajamos con Techo Argentina en programas que buscan acompañar comunidades vulnerables en la mejora de su calidad de vida construyendo viviendas en conjunto con voluntarios del Banco. Junto con Fundación Aguas construimos dos sistemas de recolección de agua de lluvia en colegios en la provincia de Chaco, llevando agua potable para los niños y sus familias.

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

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

Nuestras personas

El aporte de nuestra gente marca la diferencia y nos permite brindar un servicio de excelencia al cliente. Con esta convicción, en nuestra organización buscamos desarrollar, respetar, capacitar e involucrar para lograr el éxito del negocio y el desarrollo profesional de las personas.

Inspiramos: Nuestra Cultura, Propósito y Valores compartidos

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

Canales de comunicación y expresión transparentes con plataformas específicas, que abarcan toda la temática de nuestra gente: Foros, (por ejemplo, Reunión de líderes trimestral, People Forum mensual, Townhalls al inicio y cierre de año, Roadshow de comité ejecutivo por toda la red de sucursales). Encuentros bidireccionales con la agenda establecida por los colegas, (ej:Exchange). Plataforma para escalamiento de temas (ej:confidential).

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

Nuestra multiculturalidad como compañía global, con la posibilidad de postularse a roles internacionales de todos los países del mundo a través de nuestra plataforma de empleos (Global Job Opportunities).

El **compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión** ocupa una parte importante de nuestra agenda para atraer, desarrollar y retener a las mejores personas y creando un entorno inclusivo, libre de prejuicios y discriminación

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

Planes de salud diferenciales para todos los colaboradores. Cubre un amplio espectro de costos médicos, como tratamientos ambulatorios y no ambulatorios, salud mental,

cuidados intensivos, maternidad, etc. Con opciones de prestadores para todos los colegas de la organización.

Campaña de Vacunación, Antigripal, hepatitis, neumonía, tétanos, sarampión para todos los colaboradores y su grupo familiar cercano, quienes pueden vacunarse en vacunatorios y en farmacias sugeridas o en nuestros edificios centrales.

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

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

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

GYMPASS: programas en gimnasios y entrenamiento online con Megatlon.

Contamos con valiosos beneficios como:

- ◆ Reintegros por guardería y jardín de infantes.
- ◆ Obsequios por matrimonio y nacimiento.
- ◆ Seguros de sepelio, vida, auto y hogar a precios preferenciales.

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

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

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

Licencia por nacimiento o adopción extendida para padres o cuidadores secundarios por 30 días corridos. Reducción del horario para madres hasta los 2 años de nacimiento.

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

Incentivamos una cultura de Aprendizaje constante, desarrollo y alta performance

Plataformas y Programas de Aprendizaje dirigidos a los distintos niveles de la organización, con contenidos de primer nivel y actualización permanente. Nuestra oferta se abre a todas las especializaciones del banco, donde cada colega puede armar su camino de aprendizaje personalizado, de acuerdo con sus necesidades y a su propio estilo de aprendizaje.

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

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

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

Premios y reconocimientos

Fuimos reconocidos como Líderes de mercado en soluciones de Comercio Exterior en Argentina

Este año, gracias al voto de miles de clientes, fuimos distinguidos como Líderes de Mercado en soluciones de Comercio Exterior en Argentina, según la encuesta Euromoney Trade Finance 2024.



Este reconocimiento representa las opiniones de miles de empresas que votaron en la encuesta independiente más grande de la industria, a quienes acompañamos para seguir siendo su principal socio comercial.

Torre Florida recibe la certificación LEED Gold en Operación y Mantenimiento

Nuestra Torre Florida obtuvo la certificación LEED Gold en Operación y Mantenimiento, lo que la convierte en uno de los veintidós edificios en el país que tienen esta distinción. Este reconocimiento nos posiciona como uno de los dos únicos bancos en Argentina en alcanzar esta certificación.

La certificación LEED es un estándar internacional que premia a los edificios que adoptan prácticas sustentables en su diseño, construcción y operación.

En el caso de Torre Florida, al tratarse de un edificio que forma parte del Patrimonio Histórico y con más de 90 años de antigüedad, la certificación obtenida responde al diseño pensado para su operación y mantenimiento.



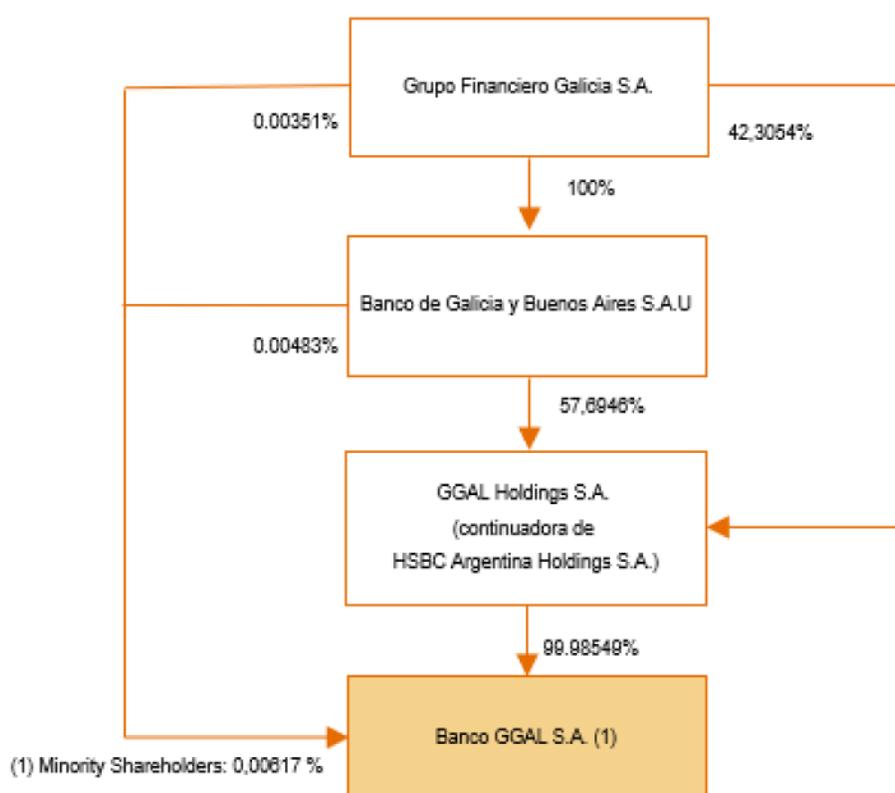
Mercotalento

Fuimos reconocidos por Merco Talento (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa) como una de las mejores 10 empresas argentinas que atraen y retienen el talento. Es el segundo año consecutivo que nos encontramos en el top 10 del ranking, lo que refleja el trabajo y las capacidades de nuestros equipos.

El ranking se hace en base a nueve fuentes de información diferentes, que tiene en cuenta la opinión de trabajadores general, de trabajadores propios, de estudiantes universitarios avanzados y de responsables de Recursos Humanos, entre otros. Esto garantiza la representatividad de las muestras, teniendo así resultados fieles a la realidad.



Estructura y organización de la sociedad



Banco GGAL S.A., Sociedades Controlantes, Controladas y Vinculadas

◆ Sociedad controlante:

- Directamente por GGAL Holdings S.A.
- Indirectamente por Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.U. y Grupo Financiero Galicia S.A.

◆ Sociedad Vinculada - En sentido Amplio:

- GGAL Asset Management Argentina S.A. S.G.F.C.I.
- GGAL Participaciones S.A.U.
- GGAL Seguros S.A.
- GGAL Seguros de Retiro S.A.

Capital social

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

Accionistas	Acciones Clase "A" ⁽¹⁾	Acciones Clase "B" ⁽¹⁾	Total	Porcentaje de Capital
GGAL Holdings S.A.	851.936.531	392.008.586	1.243.945.117	99,98549%
Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.U.	60.055	-	60.055	0,00483%
Grupo Financiero Galicia S.A.	43.684	-	43.684	0,00351%
Otros ⁽²⁾	76.733	-	76.733	0,00617%
TOTAL	852.117.033	392.008.586	1.244.125.589	100,00000%

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

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

Directorio

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

Composición del Directorio hasta el 6 de diciembre de 2024:

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

Composición del Directorio desde el 6 de diciembre de 2024:

Cargo	Nombre y Apellido
Presidente	Sergio Grinenco
Vicepresidente	Guillermo Juan Pando
Directores Titulares	Juan Carlos L'Afflitto
Directores Suplentes	Raúl Héctor Seoane Gastón Bourdieu

² Directora independiente.

³ Directora independiente.

Gerente General

El Banco cuenta con un Gerente General, quien tiene el rol de implementar las políticas y los objetivos estratégicos establecidos por el Directorio, así como liderar la gestión de las operaciones del Banco con la asistencia de la Alta Gerencia (Gerencia de Primera Línea).

A partir del 06 de diciembre del 2024, se designó a Fabian Kon como Gerente General del Banco. Posteriormente, fue reemplazado por el Sr. Bruno Folino, quien fue autorizado por el BCRA mediante Resolución N° 21/25 del 23 de enero del 2025.

Cargo	Nombre y Apellido
Gerente General	Bruno Folino

Comisión Fiscalizadora

El Banco cuenta con una Comisión Fiscalizadora integrada por tres síndicos titulares y tres síndicos suplentes. Los síndicos son elegidos por los accionistas en la Asamblea Anual Ordinaria por un mandato de un año.

Composición de la Comisión Fiscalizadora hasta el 06 de diciembre de 2024:

Cargo	Nombre y Apellido	Año primera designación
Síndicos Titulares	Carlos Marcelo Villegas	2005
	Mariana Guzián	2021
	Juan Antonio Nicholson (h)	2005
Síndicos Suplentes	Luis Rodolfo Bullrich	2024

	Juan Carlos Etchebehere	2005
	María Fraguas	2005

Composición de la Comisión Fiscalizadora desde el 06 de diciembre de 2024:

Cargo	Nombre y Apellido	Año primera designación
Síndicos Titulares	Antonio Roberto Garcés	2024
	José Luis Gentile	2024
	Omar Severini	2024
Síndicos Suplentes	Miguel Armando	2024
	Mariana Guzian	2021
	María Matilde Hoenig	2024

Estructura Organizativa

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

Los Comités son:

- ◆ Comité de Alta Gerencia⁴
- ◆ Comité de Auditoría
- ◆ Comité de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
- ◆ Reunión de Administración de Riesgos
- ◆ Comité de Gobierno de Tecnología y Seguridad de la Información
- ◆ Comité de Prueba de Estrés
- ◆ Comité de Valuación de Productos de la Tesorería
- ◆ Comité de Experiencia del Cliente
- ◆ Comité de Activos y Pasivos.

⁴ Toda vez que, el Banco designó un Gerente General, quien tiene el rol de liderar la Alta Gerencia, a partir del 12 de febrero del 2025 el Directorio aprobó desarticular el Comité de Alta Gerencia.

Código de Gobierno Societario⁵

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

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

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

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

⁵ El Reporte del Código de Gobierno Societario, como parte integrante de la Memoria, se anexa por separado a la presente.