

MEMORIA

Correspondiente al ejercicio económico iniciado el
1 de Enero de 2025 y finalizado el **31 de Diciembre de 2025**

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento de disposiciones legales y estatutarias, el Directorio somete a la consideración de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas el Estado de Situación Patrimonial, los Estados de Resultados, de Evolución del Patrimonio Neto y de Flujo de Efectivo y sus Equivalentes, Notas y Anexos que integran los estados contables de Banco Industrial S.A., que se presentan como información complementaria, el Proyecto de Distribución de Utilidades y el Informe de la Comisión Fiscalizadora, correspondientes al Ejercicio Económico finalizado el 31 de Diciembre de 2025.

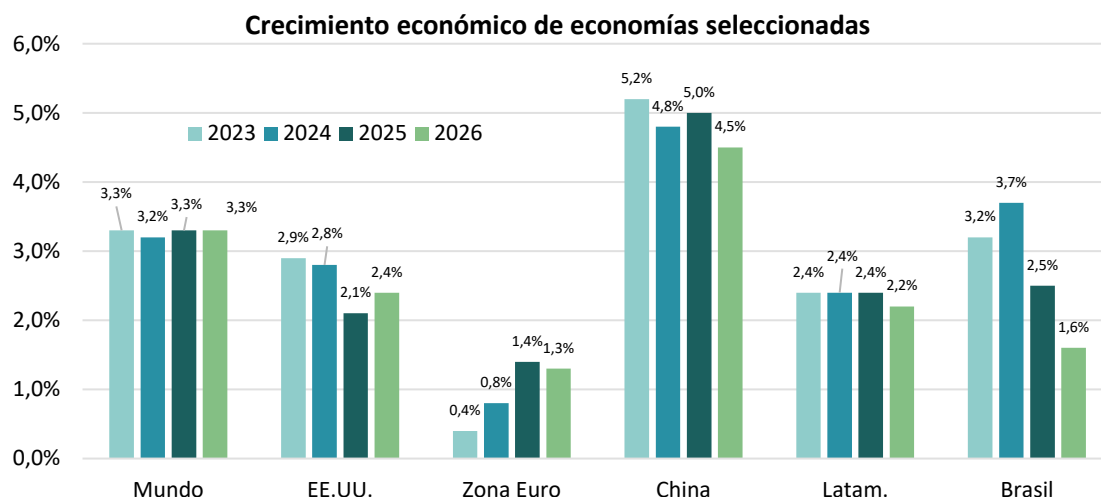
RESEÑA ANUAL

La Economía Argentina Durante 2025

Panorama internacional

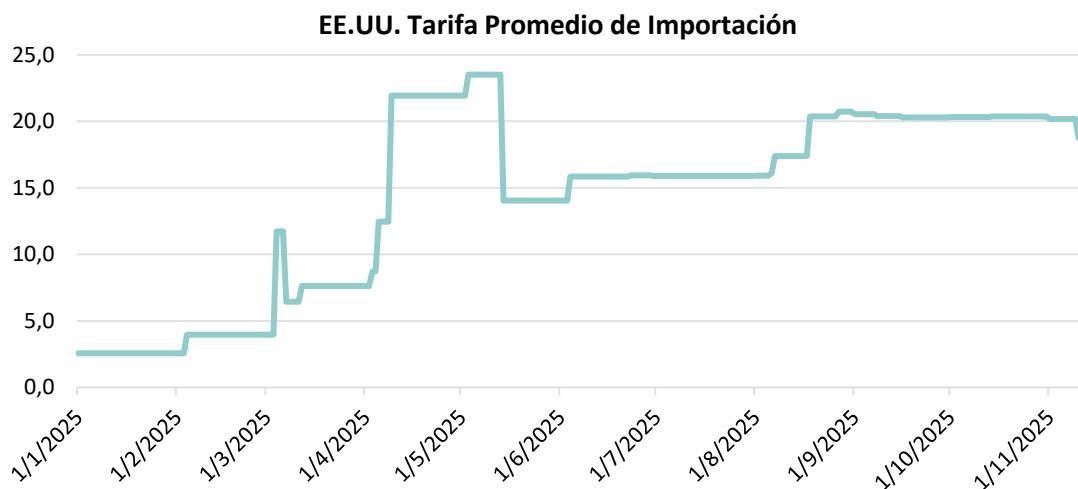
Tras varios años signados por shocks negativos superpuestos (pandemia, disrupciones en las cadenas globales, inflación elevada y endurecimiento sincronizado de las condiciones financieras) la economía mundial muestra señales de mayor estabilidad, aunque en un contexto todavía atravesado por fuerzas divergentes. Si bien la inflación global continuó moderándose, el comercio internacional y el crecimiento se mantuvieron relativamente resilientes, el uso de USA de los aranceles y de la verborragia expansionista como estrategia de negociación empezó a generar estrategias de cobertura de los bancos centrales que reducen las tenencias de *Treasuries* coordinando una debilidad del dólar.

De acuerdo con el WEO de enero del Fondo Monetario Internacional, la inflación mundial habría descendido desde niveles elevados en los últimos años y se ubicaría en torno al 4,1% en 2025, con una proyección de 3,8% en 2026, reflejando la disipación gradual de los shocks de oferta y el impacto acumulado de políticas monetarias más restrictivas. No obstante, el proceso de convergencia inflacionaria presenta heterogeneidades relevantes entre regiones, con una dinámica más persistente en Estados Unidos en comparación con otras economías avanzadas, lo que ha llevado a los principales bancos centrales a adoptar un enfoque prudente y dependiente de los datos en el proceso de normalización monetaria.



En este marco, según el FMI la economía mundial habría crecido 3,3% en 2025 y proyecta un crecimiento similar para 2026 (3,3%), con una leve desaceleración esperada en 2027 (3,2%). Las economías avanzadas crecerían a un ritmo más moderado, cercano al 1,8%, mientras que las economías emergentes y en desarrollo continuarían expandiéndose por encima del promedio global, con Asia como principal motor. China e India mantendrían tasas de crecimiento relativamente elevadas, aunque en un sendero de desaceleración gradual en el caso chino, asociado a restricciones estructurales y a la transición de su modelo de crecimiento.

La economía de Estados Unidos volvió a destacarse por su resiliencia, con un crecimiento superior al previsto inicialmente, impulsado por la fortaleza del consumo, la inversión y, en particular, por el dinamismo del sector tecnológico. La inversión vinculada a la inteligencia artificial se consolidó como uno de los principales vectores de expansión, compensando parcialmente los efectos contractivos de una política monetaria que permaneció restrictiva durante un período prolongado. Si bien la inflación continúa descendiendo, el mercado laboral aún muestra signos de fortaleza y el crecimiento de los salarios en el sector servicios se mantiene por encima del promedio histórico, lo que introduce desafíos adicionales para la política monetaria en un contexto de elevada incertidumbre política y comercial, luego de la fuerte suba de las tarifas a las importaciones.



En China, la trayectoria de crecimiento sigue condicionada por debilidades persistentes en el sector inmobiliario y por la necesidad de avanzar en reformas estructurales profundas. Las autoridades han implementado medidas de estímulo focalizadas y una política monetaria más laxa con el objetivo de apuntalar la demanda interna. No obstante, el sector externo continúa desempeñando un rol clave como motor del crecimiento, en un contexto de recuperación parcial del comercio mundial y de menor dinamismo de la inversión en activos fijos.

En América Latina y el Caribe, el crecimiento económico se mantendría en niveles moderados, con una expansión estimada del 2,2% en 2026, seguida de una mejora hacia 2027. La región enfrenta un entorno externo menos favorable que en años previos, con menor impulso del comercio internacional y una gradual normalización de las condiciones financieras globales. Al mismo tiempo, persisten desafíos macroeconómicos vinculados a la consolidación fiscal, la dinámica inflacionaria y la vulnerabilidad frente a shocks externos.

En el caso de Brasil, tras un desempeño robusto en años recientes, el crecimiento se habría desacelerado como consecuencia de tensiones entre una política fiscal expansiva y el objetivo de la autoridad monetaria de reconducir la inflación hacia la meta. La volatilidad cambiaria y el deterioro de las expectativas inflacionarias llevaron a un endurecimiento de la política monetaria, configurando un escenario más incierto para el corto plazo.

En materia de commodities, los precios internacionales mostraron una corrección a la baja en los productos agrícolas, en un contexto de mayor oferta global y de moderación del crecimiento mundial. Por su parte, los precios de la energía permanecieron contenidos, con el petróleo operando en niveles inferiores a los máximos observados en años previos, aunque sostenido por factores geopolíticos y por la estrategia de la OPEP+. Los metales preciosos, en particular el oro, continuaron reflejando la demanda de activos de resguardo frente a la persistencia de riesgos geopolíticos y financieros.

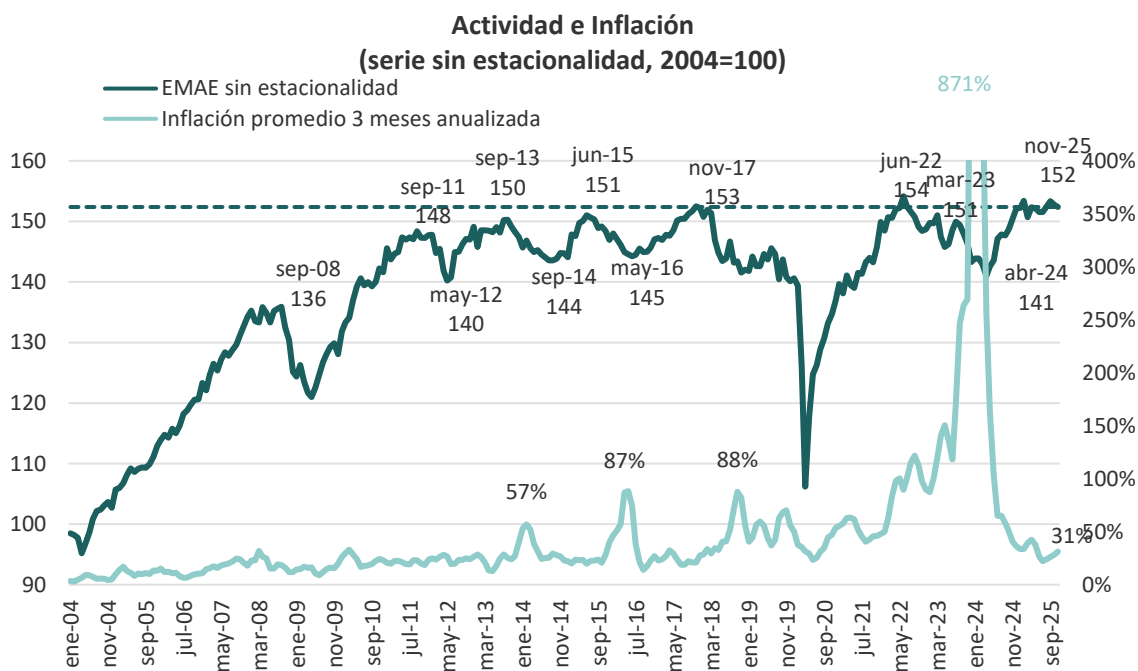
Hacia adelante, el escenario internacional continúa sujeto a riesgos relevantes, entre los que se destacan una eventual reintensificación de las tensiones comerciales, episodios de volatilidad financiera asociados a valuaciones elevadas en sectores tecnológicos y la persistencia de

desequilibrios fiscales en varias economías avanzadas. No obstante, la gradual flexibilización de las condiciones financieras internacionales y el potencial impacto positivo de la adopción de nuevas tecnologías sobre la productividad global constituyen factores que podrían sostener el crecimiento en el mediano plazo.

Panorama local

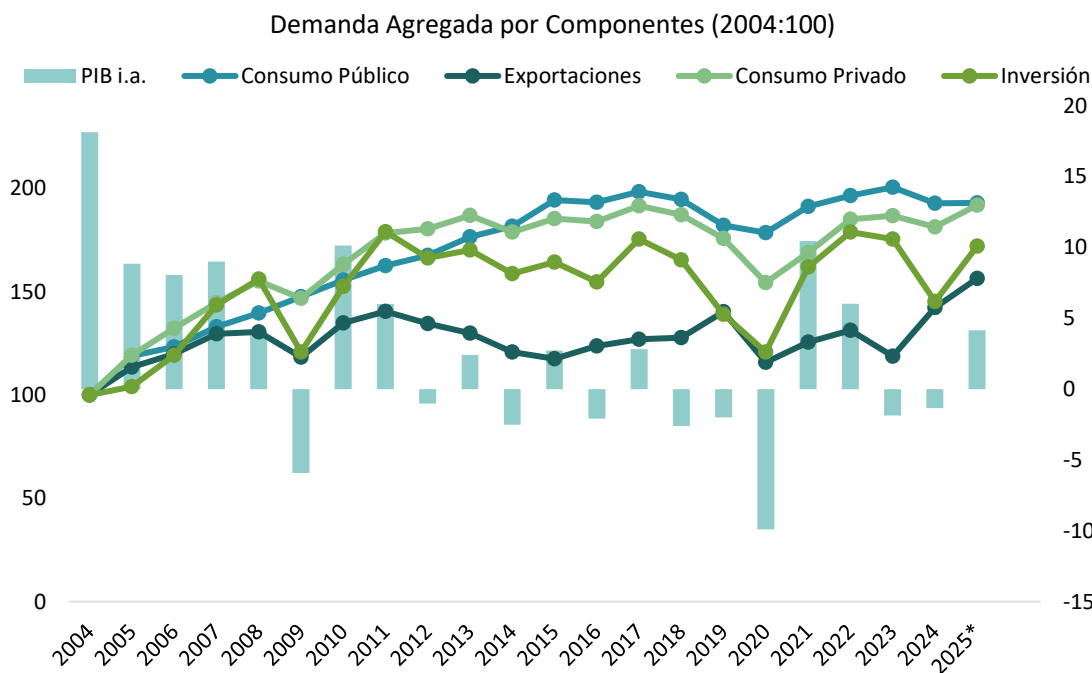
Luego de un 2024 signado por un fuerte ajuste fiscal y un esquema cambiario que (manteniendo el cepo) funcionó como principal ancla nominal, conviviendo con una política monetaria expansiva y tasas reales negativas, 2025 fue un año de dinámica no lineal, atravesado por una elevada volatilidad asociada al calendario electoral de medio término. En este marco, el año presentó hitos relevantes en materia de política económica, entre los que se destacan la firma de un nuevo acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, la eliminación del cepo cambiario para las personas físicas y la implementación de un marco monetario y cambiario más flexible, orientado a mejorar la consistencia del programa macroeconómico.

La adopción de este nuevo esquema obligó al Gobierno a incrementar su presencia en el mercado cambiario a lo largo del año, relegando en algunos tramos objetivos como la acumulación de reservas internacionales y el impulso de la actividad a través del canal del crédito. En un contexto de elevada volatilidad financiera, las autoridades priorizaron la estabilidad cambiaria y el control de la nominalidad, logrando mantener contenidos los precios relativos y la dinámica inflacionaria. No obstante, persisten desafíos relevantes, en particular en lo que respecta a la sostenibilidad de la cuenta de dólares, donde el acceso a los mercados internacionales de crédito y la profundización de reformas estructurales orientadas a mejorar la competitividad sistémica aparecen como factores clave de cara al mediano plazo, especialmente tras el fortalecimiento político resultante del proceso electoral.



En este contexto, la actividad económica mostró una evolución positiva durante 2025, aunque con un comportamiento heterogéneo a lo largo del año. En el tercer trimestre, el Producto Interno Bruto (PIB) registró un crecimiento interanual de 3,3%, confirmando la fase de recuperación iniciada tras

la fuerte contracción observada en 2024. Los datos del EMAE de noviembre (proxy mensual del PIB muestran que la economía cayó 0,3% en relación a un año atrás, aunque producto del arrastre estadístico que dejó 2024 la economía crecería en promedio 4,3% durante 2025 dejando un arrastre de sólo 0,2% para 2026.



Fuente: INDEC

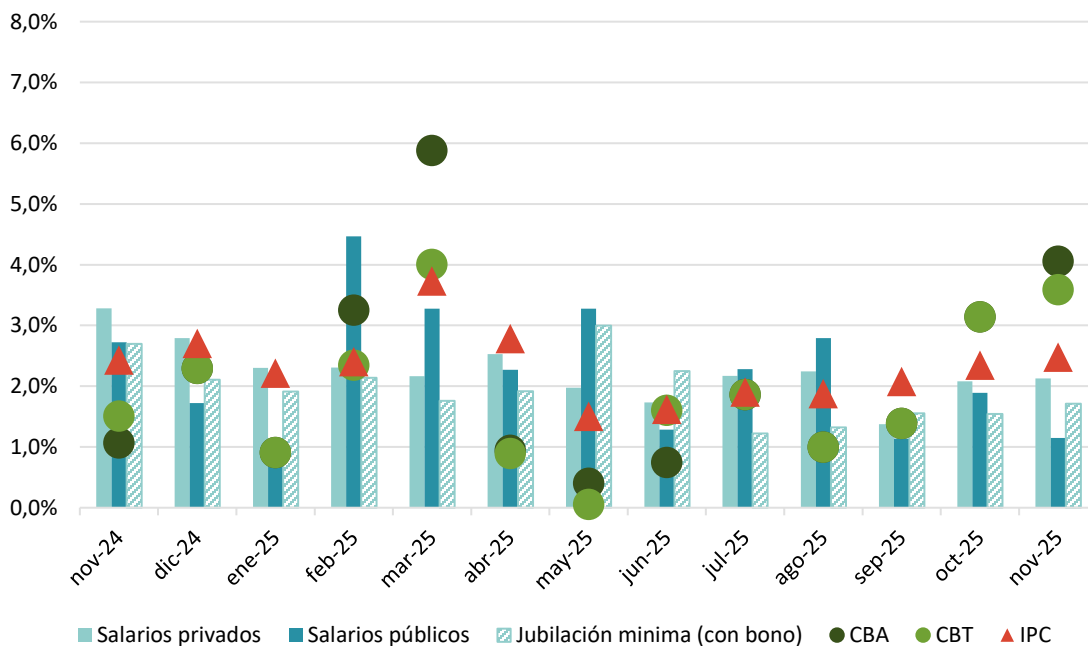
Desde el lado de la demanda agregada, el crecimiento del producto estuvo impulsado principalmente por la Formación Bruta de Capital Fijo, que registró un aumento interanual de 10,3% en el tercer trimestre, reflejando una recuperación de la inversión, en especial en bienes de capital y equipamiento. El consumo privado también mostró una evolución positiva, con un crecimiento interanual de 5,3%, en un contexto de recomposición parcial del salario real y mayor disponibilidad de bienes importados, mientras que el consumo público avanzó 1,7%. En contraste, el sector externo tuvo una contribución negativa al crecimiento, si bien las exportaciones crecieron 10,2% interanual, las importaciones se expandieron a un ritmo significativamente mayor (23,7%), reflejando la fuerte recuperación de la demanda interna y la normalización del comercio exterior.

En términos desestacionalizados, la evolución de los componentes de la demanda durante el tercer trimestre mostró un comportamiento más dispar. Las exportaciones lideraron el avance en el margen, con un crecimiento de 6,4% trimestral, mientras que el consumo privado y el consumo público registraron incrementos más acotados, de 0,2% y 0,5% respectivamente. Por el contrario, la Formación Bruta de Capital Fijo evidenció una contracción del 6,0% respecto del trimestre previo, sugiriendo una pausa transitoria en el proceso de recuperación de la inversión, posiblemente asociada a la volatilidad financiera observada durante el período y a la postergación de decisiones de gasto en un contexto electoral. En el mismo sentido, las importaciones cayeron 2,7% trimestral,

lo que también contribuyó a moderar el ritmo de expansión de la actividad en el corto plazo. Los indicadores de actividad sugieren que 2025 cerraría con una expansión significativa del producto, sostenida en la recuperación del consumo y la inversión respecto del año previo, aunque con un ritmo de crecimiento más moderado hacia el final del período.

Durante el tercer trimestre, el mercado laboral mostró una mejora en los indicadores agregados, en línea con la recuperación de la actividad, aunque con señales persistentes de fragilidad en la calidad del empleo. La tasa de actividad se ubicó en 48,6%, la tasa de empleo en 45,4% y la desocupación descendió a 6,6% de la población económicamente activa. No obstante, la recomposición del empleo estuvo asociada en gran medida a formas de inserción laboral de menor calidad: la informalidad alcanzó al 43,3% de los ocupados, mientras que, dentro de los asalariados (71,9% del total), el 36,7% no cuenta con descuento jubilatorio. En paralelo, el empleo no asalariado, principalmente por cuenta propia, continuó ganando participación, consolidando un esquema de mejora en términos de cantidad de empleo, pero con desafíos relevantes en materia de estabilidad, protección social e ingresos.

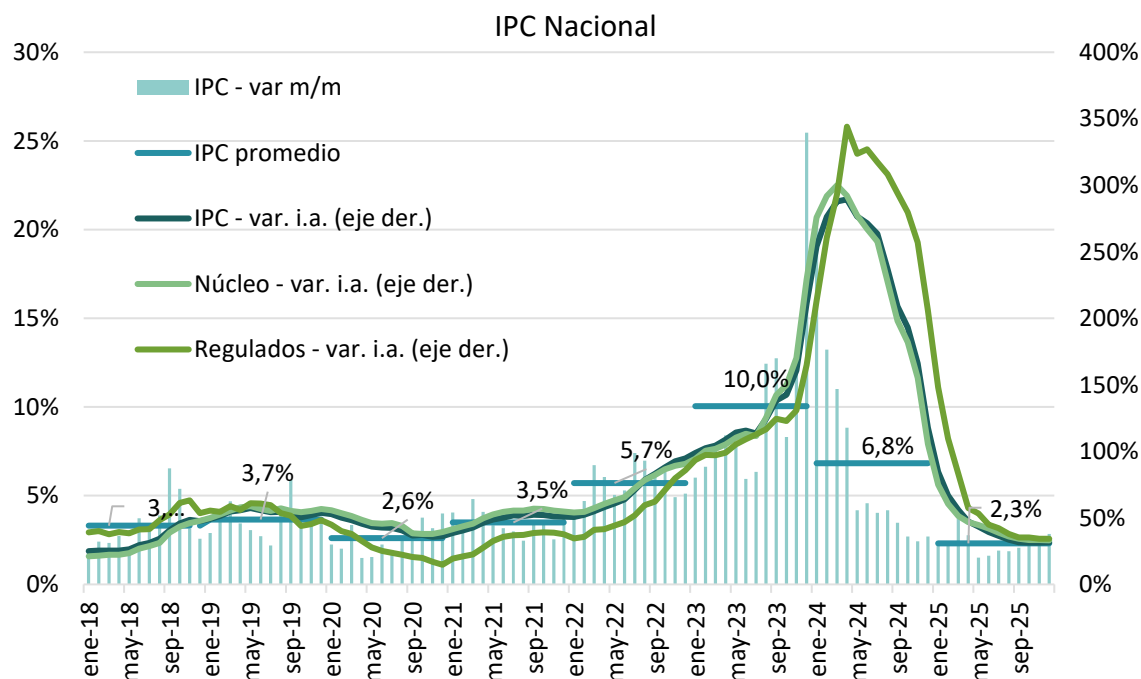
Evolución de los ingresos



Los ingresos reales de los hogares mostraron una recuperación gradual, en línea con la desaceleración inflacionaria, aunque con diferencias marcadas entre sectores y fuentes de ingreso. El sector registrado del Índice de Salarios mostró en noviembre una variación interanual de 29,3%, en un contexto en el que la inflación interanual se ubicó en 31,4%, lo que muestra cierta debilidad en la recuperación del salario real. En contraste, el sector no registrado exhibió una dinámica más volátil, con mayores aumentos nominales, pero partiendo de niveles reales más deteriorados. Por su parte, las transferencias previsionales y sociales mostraron un desempeño más débil en términos reales: si bien las jubilaciones mínimas con bono tuvieron recomposiciones puntuales, la menor

actualización de bonos y el ajuste fiscal implicaron que, en promedio, las prestaciones sociales registraran caídas reales interanuales, limitando la mejora de los ingresos disponibles en los hogares más vulnerables. En conjunto, la evolución de los ingresos reflejó una mejora respecto de 2024, aunque aún incompleta y heterogénea, condicionando la recuperación del consumo y reforzando las diferencias distributivas al interior del mercado laboral.

A lo largo del año se consolidó un proceso sostenido de desaceleración inflacionaria, en contraste con los registros excepcionalmente elevados observados durante 2024. Luego del pico registrado tras la corrección cambiaria de fines de 2023, la inflación mensual se estabilizó mayormente en torno al 2%–3%, permitiendo que la inflación interanual del IPC Nacional descendiera hasta el 31,5% en diciembre de 2025, desde valores superiores al 100% a comienzos del año. Este comportamiento respondió a una combinación de factores, entre los que se destacan la contención de la nominalidad, la estabilidad cambiaria, la coordinación de expectativas y el anclaje fiscal. En términos de componentes, la inflación núcleo acompañó el proceso de desaceleración, ubicándose en torno al 33% interanual, mientras que los precios regulados mostraron una dinámica más persistente, aunque también convergente, reflejando el impacto rezagado del reordenamiento tarifario iniciado en 2024.



Fuente: Eco Go en base a INDEC

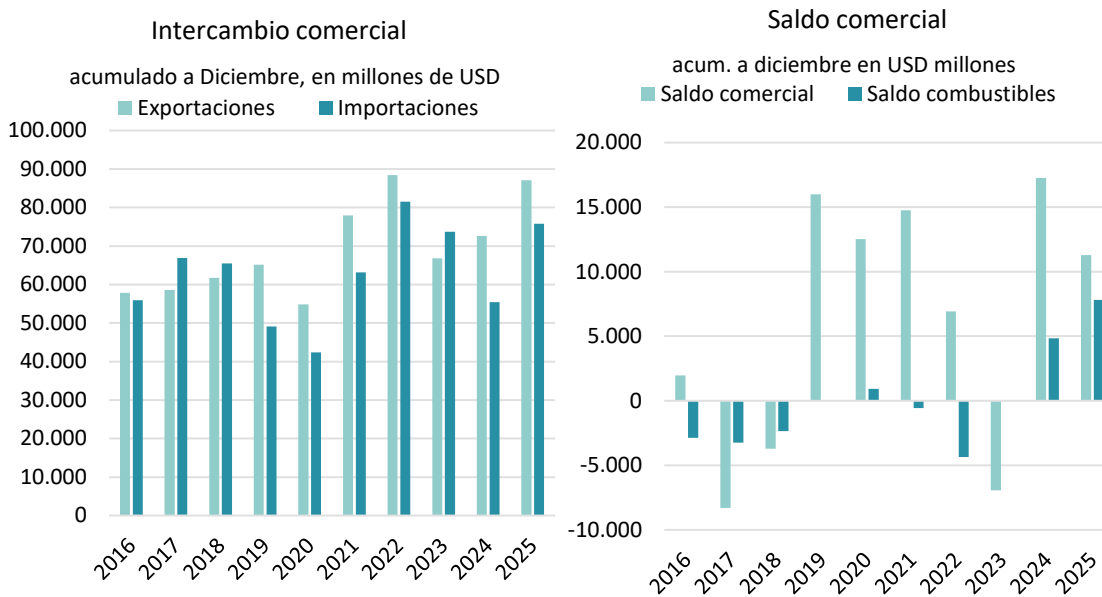
En este contexto, los indicadores sociales mostraron una mejora gradual en línea con la desaceleración inflacionaria y la recomposición parcial de los ingresos reales. Según el último dato oficial de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), correspondiente al primer semestre, la tasa de pobreza se ubicó en 31,6% de la población, mientras que la indigencia alcanzó al 6,9%, marcando una reducción significativa respecto de los niveles observados durante 2024. La mejora respondió principalmente a la menor presión de la inflación sobre la canasta básica y a la recuperación del

empleo y los salarios, aunque se mantuvieron niveles elevados de vulnerabilidad, asociados a la alta informalidad laboral y al menor dinamismo de las transferencias sociales. En este marco, estimaciones privadas sugieren que la pobreza habría continuado descendiendo durante la segunda mitad del año, ubicándose en torno al 30,6%.

En el frente externo, el intercambio comercial mantuvo un saldo superavitario a lo largo de 2025, aunque con una dinámica sensiblemente distinta a la observada en 2024. En el acumulado a diciembre, el superávit comercial alcanzó los USD 11.286 millones, explicado por exportaciones por USD 87.077 millones, pero crecientemente compensado por una fuerte expansión de las importaciones, que totalizaron USD 75.791 millones. A diferencia del año previo, el aporte del sector externo respondió menos a una contracción de la demanda interna y más a una recomposición de las cantidades exportadas, en un contexto de precios internacionales relativamente estables. En paralelo, la normalización del comercio exterior, la eliminación del impuesto PAIS y la recuperación del salario real y del crédito impulsaron un marcado aumento de las importaciones, configurando un escenario de superávit comercial más acotado y consistente con una economía en proceso de recuperación.

El intercambio comercial de bienes estuvo caracterizado por un crecimiento simultáneo de exportaciones e importaciones, reflejando una economía en proceso de normalización y recuperación. Las primeras estuvieron impulsadas principalmente por un aumento en las cantidades exportadas, en un contexto de precios internacionales con señales mixtas. La expansión en volúmenes estuvo liderada por los combustibles y energía, con un crecimiento significativo asociado al aumento de la producción y exportación del sector energético, y por los productos primarios, favorecidos por una mejor campaña agrícola respecto del año previo. En contraste, las manufacturas de origen industrial mostraron una dinámica más acotada en términos de cantidades, aunque se beneficiaron de una mejora en los precios internacionales, lo que permitió sostener su aporte al valor total exportado.

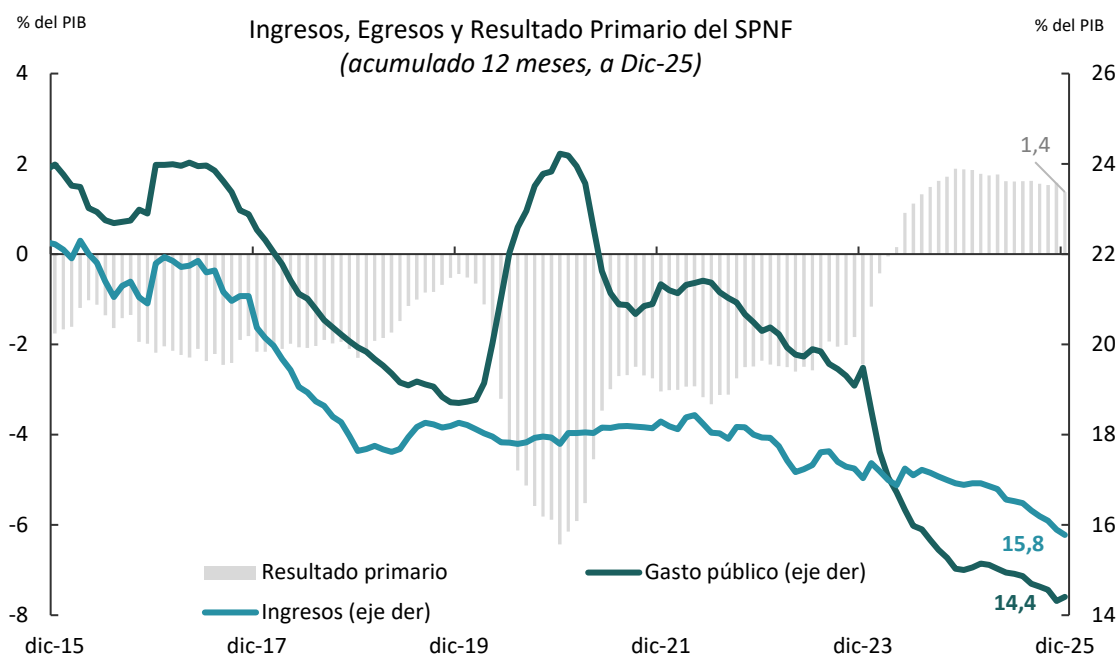
Como contrapartida, las importaciones registraron una fuerte expansión interanual explicada casi exclusivamente por el aumento de las cantidades importadas, en un contexto de precios internacionales favorables. Este dinamismo respondió a la eliminación del impuesto PAIS, la recomposición del salario real durante la primera parte del año y la recuperación del crédito, que impulsaron particularmente las importaciones de vehículos automotores, bienes de consumo y bienes de capital, incluyendo equipos de transporte y piezas y accesorios. En conjunto, el fuerte crecimiento de las importaciones moderó el aporte neto del sector externo, dando lugar a un superávit comercial más acotado pero consistente con una economía en expansión y con un mayor grado de apertura y normalización del comercio exterior.



Fuente: Eco Go en base a INDEC

En materia cambiaria y de reservas, 2025 fue un año de transición hacia un esquema más flexible, en el que la política económica priorizó la estabilidad del mercado de cambios por sobre una acumulación acelerada de reservas internacionales. A lo largo del año, el Banco Central incrementó su presencia en el mercado cambiario para contener episodios de volatilidad financiera, en un contexto de mayor apertura del comercio exterior y normalización de pagos externos. La eliminación del cepo para las personas físicas y la mayor convergencia entre los distintos mercados cambiarios contribuyeron a reducir la segmentación y a mejorar la formación de expectativas, aunque la dinámica de las reservas estuvo condicionada por el fuerte crecimiento de las importaciones, los compromisos de deuda en moneda extranjera y la necesidad de administrar los flujos de divisas en un año electoral. En este marco, la acumulación de reservas fue más acotada que en 2024, reflejando una estrategia orientada a sostener la estabilidad cambiaria y la nominalidad como anclas centrales del programa macroeconómico.

En un contexto de expectativas más favorables y de consolidación del programa macroeconómico, el principal desafío del frente externo hacia adelante continúa siendo la disponibilidad de divisas, tanto para reducir la vulnerabilidad frente a shocks internos y externos como para afrontar los vencimientos de deuda en moneda extranjera previstos para 2026, que ascienden a aproximadamente USD 19.000 millones entre acreedores privados y organismos internacionales. En este marco, hacia el cierre de 2025 se observó una reactivación de las colocaciones de deuda en dólares, con una emisión soberana por USD 1.000 millones, colocaciones provinciales por USD 2.125 millones y emisiones corporativas por USD 10.800 millones. Estas operaciones constituyen una potencial fuente de financiamiento externo y, en caso de ser liquidadas en el mercado local, podrían contribuir tanto a la acumulación de reservas del Banco Central como a la remonetización de la economía, en un contexto de recuperación de la demanda de pesos tras un año de elevada volatilidad.



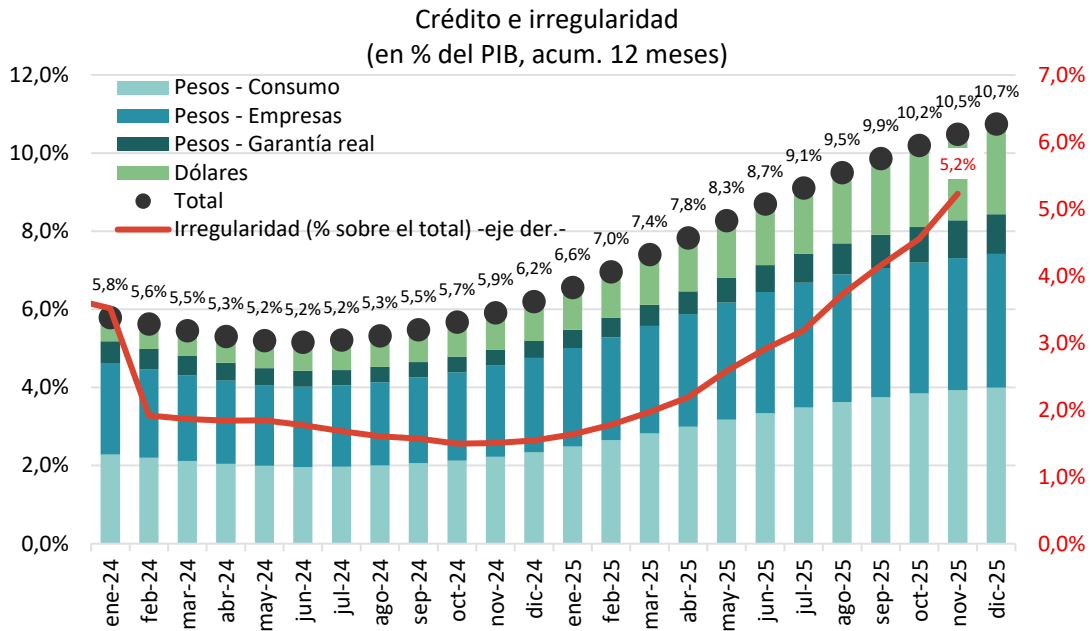
Fuente: Eco Go en base a Ministerio de Economía e INDEC

Nota: Ingresos según metodología FMI -sin rentas por colocaciones

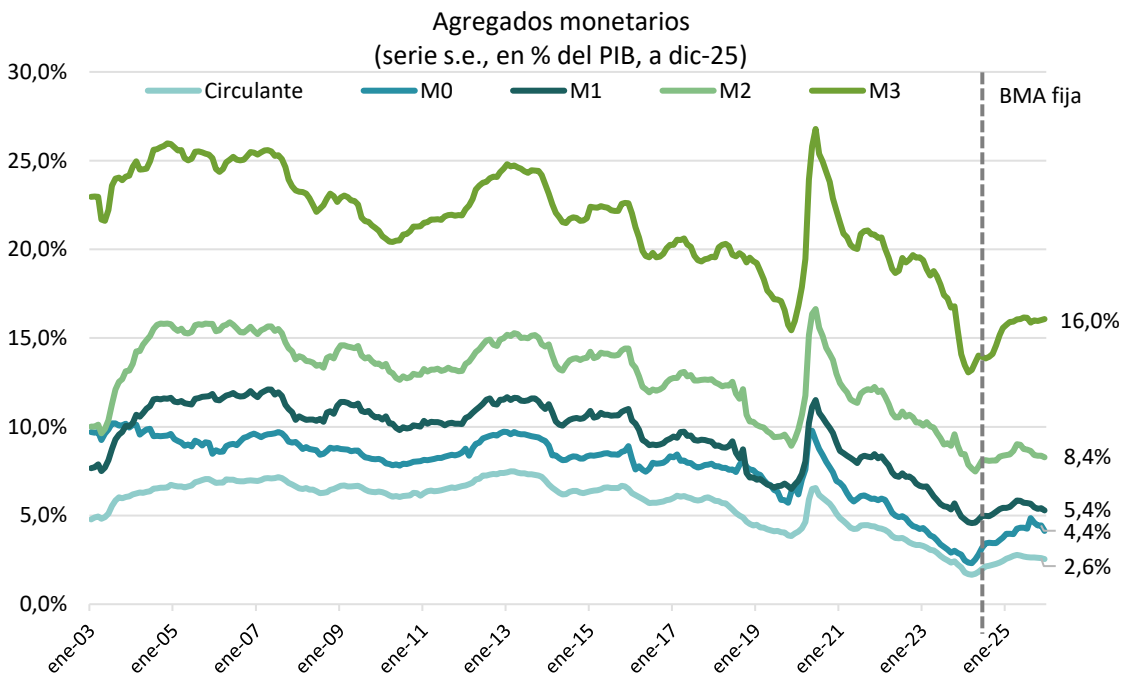
La consolidación fiscal se dio en un contexto de menores ingresos y un ajuste adicional del gasto, lo que permitió sostener el equilibrio de las cuentas públicas. Con datos a diciembre, los ingresos totales se redujeron del 16,8% del PIB en 2024 a 15,8%, principalmente por la no renovación del impuesto PAIS, que había representado cerca de 1,1% del PIB el año previo. Pese a la recuperación de la actividad, los tributos ligados al mercado interno, como IVA y Ganancias, mantuvieron una contribución similar a la de 2024, mientras que los ingresos vinculados al comercio exterior mostraron un comportamiento mixto, con menores Derechos de Exportación (por reducciones temporales de alícuotas) parcialmente compensados por el fuerte aumento de las importaciones y la recaudación asociada. Del lado del gasto, el gasto primario descendió de 15,0% del PIB en 2024 a 14,4% en 2025, destacándose el ajuste en subsidios económicos, particularmente energéticos, y en otras prestaciones sociales, en un contexto de mayor focalización y ausencia de indexación de bonos. Asimismo, el gasto en salarios públicos continuó cayendo en términos reales, junto con un ajuste en la nómina, mientras que el gasto de capital se mantuvo en niveles históricamente bajos, contribuyendo de manera significativa a la consolidación fiscal.

En el plano monetario, hubo una mejora sustancial en la consistencia del esquema, en un contexto de coordinación más estrecha entre el Banco Central y el Tesoro. La ausencia de financiamiento monetario del déficit fiscal, junto con la eliminación de los pasivos remunerados del Banco Central, permitió limitar las fuentes endógenas de expansión monetaria y reducir los desequilibrios del balance de la autoridad monetaria. Tras el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional alcanzado en abril, el Banco Central redujo significativamente su intervención en el mercado cambiario como canal de emisión, lo que contribuyó a reforzar el control de la oferta monetaria en un año de mayores dificultades para la demanda de pesos. En este marco, la política monetaria restringió la liquidez del

sistema financiero al desarmar las LEFI y subir los encajes, coordinando tasas más altas y más volátiles que frenaron la expansión del crédito y aumentaron la mora. Recordemos que fue la duplicación del crédito en puntos del PIB (de 5% a 12% del PIB) lo que permitió el rebote de la economía que operó hasta febrero de 2025.



Fuente: Eco Go en base a BCRA



Fuente: Eco Go en base a BCRA

En el año los agregados monetarios mostraron durante el año una recomposición gradual en relación al producto, reflejando una recuperación incipiente de la demanda de dinero tras el fuerte ajuste real observado en 2024. En términos del PIB, el M3 pasó de 15,5% en diciembre de 2024 a alrededor de 16,1% hacia fines de 2025, mientras que el M2 se mantuvo relativamente estable en torno al 8,3%, y el M1 en torno al 5,3%. El circulante y la base monetaria (M0) también evidenciaron una leve recuperación, aunque permaneciendo en niveles históricamente bajos, lo que sugiere que el proceso de remonetización fue gradual y condicionado por episodios de volatilidad financiera y cambios en los instrumentos de regulación de liquidez. La desaceleración inflacionaria, la estabilidad cambiaria y la ausencia de financiamiento monetario del fisco permitieron sentar las bases para una normalización monetaria incipiente, que hacia adelante dependerá de la consolidación del frente macroeconómico y de la evolución de la demanda de pesos en un contexto de mayor previsibilidad.

De cara a 2026, el escenario macroeconómico presenta perspectivas más favorables, aunque continúa sujeto a desafíos relevantes. Con un frente político más consolidado, cuentas fiscales equilibradas, y una demanda de pesos en proceso de recomposición en un mundo donde el dólar se debilita, la economía cuenta con condiciones más propicias para sostener el crecimiento por segundo año consecutivo controlando la inflación.

En este contexto, el programa económico incorpora un rol más activo del Banco Central en la compra de divisas, recientemente anunciadas, orientadas a fortalecer la posición de reservas y reducir la vulnerabilidad frente a shocks externos con bandas cambiarias que desde enero empezaron a ajustar a la inflación en t-2.

El equilibrio macroeconómico hacia adelante dependerá en gran medida de cómo se administren dichas compras, en particular de su compatibilidad con el objetivo que pareciera están manejando de sostener el dólar por debajo de las bandas originales moderando en simultáneo la volatilidad en las tasas y la inflación. Condición necesaria para terminar de normalizar la curva de pesos y la extensión de los plazos de la deuda. Fundamentalmente, de que se sostenga la reducción del riesgo país y el Tesoro pueda acceder al mercado para pagar los vencimientos de dólares en julio sin tener que volver a apelar a un repo para completar el pago como ocurrió con los de enero.

El aumento en el caudal político en el Congreso, le permite al gobierno dejar de gobernar por DNU, Veto y sin presupuesto, y empezar a pasar reformas estructurales que le permitan al país mejorar la competitividad sistémica, elementos clave para consolidar un sendero de crecimiento más estable, sostenible y con mayor horizonte para la toma de decisiones de inversión y producción.

BIND BANCO INDUSTRIAL

Descripción general

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

Su estrategia comercial está orientada a:

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

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

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

En 2024 se implementó la nueva versión core del aplicativo que entre otras funcionalidades incorporó el modo simple o profesional que permite al cliente seleccionar la experiencia de uso en función del tipo de cuentas que opere

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

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

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

Acerca de Grupo BIND

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

Grupo BIND es un ecosistema de servicios financieros que a la fecha engloba a BIND Garantías (Sociedad de Garantías Recíprocas), BIND Seguros (que incluye al bróker y la compañía de seguros), BIND Inversiones (marca comercial de la casa de bolsa y la sociedad gerente de fondos comunes de inversión), BIND Leasing, Credicuotas, Tienda Júbilo, Poincenot Fintech Studio y BIND PSP (soluciones de cobros y pagos), habiendo sumado a BIND X (que obtuvo la licencia de PSI en BCRA) y NATAN VC (como un fondo de venture capital del grupo) manteniendo de esta manera su rol de referente en innovación y servicios del sistema financiero.

Trayectoria

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

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

BREVE RESEÑA HISTORICA	
<p>1928 Sus orígenes se remontan a 1928, año en que se funda en la Ciudad de Azul, Provincia de Buenos Aires, el Banco de Azul, con el fin de fomentar el desarrollo agroindustrial de la región.</p>	<p>1956 Nace La Industrial Cooperativa de Crédito en Av. Gaona 3735 de la Capital Federal.</p>
<p>1971 El Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) autoriza la transformación de la Cooperativa en Caja de Crédito.</p>	<p>1990 Un nuevo equipo de dirección y gerencia, se hace cargo de administrar la Caja de Crédito La Industrial.</p>
<p>1992 Apertura de la nueva Sede Central de la Caja de Crédito en Av. Córdoba 629 de la Capital Federal.</p>	<p>1995 Adquisición de activos y pasivos de Tarraubella S.A. Compañía Financiera y del inmueble de Av. Córdoba 675, sede de la futura Casa Central. El B.C.R.A. autoriza transformar la Caja de Crédito en Compañía Financiera.</p>
<p>1996 Comienza a operar como La Industrial Compañía Financiera S.A.</p>	<p>1997 Se adquieren los activos y pasivos del Nuevo Banco de Azul S.A. -fundado en el año 1928- con más de 14.000 cuentas y una trayectoria de 70 años brindando servicios bancarios en la región. El B.C.R.A. autoriza la transformación de la Compañía Financiera en un Banco Comercial Minorista. Se produce la transformación y continúan las operaciones bajo la denominación de Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. con Casa Central en Capital Federal y 8 sucursales</p>

<p>2001 El Nuevo Banco Industrial de Azul S.A. absorbe activos y pasivos de Banco de Balcarce, extendiendo sus negocios en la región Provincia de Buenos Aires.</p> <p>2006 El Mercado de Valores de Bs.As. autoriza a operar a Industrial Valores S.A.</p> <p>2011 Inicio del proyecto EMET que contempla la implementación de nuevas tecnologías, sistemas de información SAP ERP y telefonía IP.</p> <p>2013 El Banco realiza un cambio de identidad institucional, transformando Banco Industrial en BIND. Inicio del proyecto DAVKA que contempla la implementación de un nuevo Core Bancario "Bantotal".</p> <p>2015 Se crea la alianza Starbucks - BIND, localizando la tienda en las instalaciones de Casa Central. Un concepto único e innovador que brinda una nueva experiencia para los clientes de ambas firmas. El Banco renueva sus sistemas realizando la migración a "Bantotal", su nuevo Core Bancario.</p> <p>2017 Adquisición de cinco Centros de Servicios del Banco Finansur S.A. ampliando sus negocios en el Gran Buenos Aires y la base de Clientes Previsionales. Implementación del Programa de Co-Innovación Fintech - BIND Innova. Creamos un producto disruptivo con Mercado Pago para que los usuarios de su app puedan invertir en un fondo común BIND.</p> <p>2019 Consolidamos Mercado Fondo (FCI lanzado para inversión de usuarios de Mercado Libre) superando los 1.300.000 clientes. Lanzamos la Banca Digital y la "apertura de cuentas 100% digital (Onboarding Digital)". Finalizamos el trámite de inscripción en el régimen de oferta pública de la CNV, lo que habilita a la entidad a realizar emisiones de deuda pública.</p> <p>2021 Calificación de AA- por parte de Moody's para Depósitos en Moneda Local.</p>	<p>2003 Absorbe activos y pasivos de Banco Velox y se proyecta a nivel nacional.</p> <p>2010 Mediante la autorización del B.C.R.A. se produce el cambio de razón social por Banco Industrial S.A. Creación de Industrial Bróker de Seguros.</p> <p>2012 Nace Industrial Asset Management con la compra de Soc. Gte. MBA Asset Management.</p> <p>2014 El Banco remodela la sede de su Casa Central ubicada en Sarmiento 532 de la Capital Federal con un concepto innovador en un espacio renovado</p> <p>2016 Lanzamiento de un web banking propio, BIND24 con un único acceso a las cuentas personales y de la empresa. Somos parte de la mesa de innovación del BCRA</p> <p>2018 Seguimos innovando: Lanzamos API Bank, primera entidad bancaria en ofrecerlo. Desarrollamos préstamos digitales para pymes.</p> <p>2020 Mejoramos la disponibilidad y rendimiento de todos los sistemas, logrando que el banco opere 7x23 para así alcanzar la performance de 7 x 24. Implementamos Cash Dispensers apoyando el nuevo modelo de atención en la red de sucursales de la Banca Minorista.</p> <p>2022 Mudanza de las oficinas Administrativas al Edificio Plaza San Martín y Nueva Casa Central ambas con diseño y tecnología de vanguardia.</p>
--	--

<p>Certificación por parte de GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar del país</p> <p>2023 El Banco muda / remodela sus sucursales de Córdoba, Rosario, Salta y Tucumán con un concepto innovador en un espacio renovado.</p> <p>Lanzamos b-connect, nuestra nueva marca para englobar y potenciar nuestros servicios de Banking as a Service, APIs, y soluciones digitales junto con la nueva plataforma Bcollect, integrada a API Bank.</p> <p>En los medios, recibimos el grato reconocimiento de la revista Fortuna, fuimos nominados con el puesto #8, en el ranking de los 40 mejores bancos de Argentina.</p> <p>Seguimos creciendo en volumen de operaciones junto a Mercado Pago: Mercado Fondo superó los 12 millones de cuotapartistas.</p> <p>2025 El Banco se consolida en el puesto #15 por total de activos y el #14 por total de depósitos en el ranking del BCRA para bancos minoristas medianos.</p> <p>Unificación de Identidad Visual: Proceso integral de arquitectura marcaría bajo el color amarillo como rector para todas las unidades.</p> <p>Consolidación Digital: Unificación de perfiles en redes sociales bajo la marca "BIND Soluciones Financieras", alcanzando casi 50.000 seguidores.</p> <p>Transformación Comex: Implementación definitiva de WebTessin 11, el nuevo sistema web de comercio exterior potenciado con IA y robotizaciones.</p> <p>Modernización de Datos: Conclusión exitosa de la Prueba de Concepto (PoC) para el nuevo Lakehouse, iniciando la migración a una arquitectura de datos de vanguardia</p> <p>Potencia BIND: Lanzamiento del programa estratégico de formación en Inteligencia Artificial para elevar la productividad de más de 300 colaboradores.</p> <p>El banco ha sido catalogado por el BCRA como del Grupo A</p>	<p>Certificación por parte de GPTW como uno de los mejores lugares para trabajar del país y uno de los mejores lugares para trabajar para mujeres.</p> <p>2024 Lanzamos 2 nuevos verticales de negocios</p> <p>BINDX, nuestra nueva marca para englobar, potenciar y ofrecer nuestros servicios de Banking as a Service, APIs, y soluciones digitales con un ApiStore con más de 30 APIs con un concepto unificado de oferta (One Stop Shop).</p> <p>Natan VC, fondo de Venture Capital que tiene en su misión principal apoyar proyectos de emprendedores que propongan propuestas disruptivas e innovadoras que se complementen con nuestro ecosistema.</p> <p>Calificación de AA por parte de Moody's largo plazo</p> <p>Certificación por parte de GPTW en el puesto #6 como uno de los mejores lugares para trabajar del país y puesto #47 en Latinoamérica.</p> <p>En los medios, recibimos el grato reconocimiento de la revista Fortuna, fuimos nominados con el puesto #6, en el ranking de los 50 mejores bancos de Argentina.</p>
--	--

Al 30 de noviembre de 2025 el Banco integra el grupo homogéneo de bancos minoristas medianos de capital nacional, y se ubica dentro del sistema financiero en el puesto número 15 por total de activos, número 14 por total de depósitos y número 21 por patrimonio neto, según el ranking que publica el Banco Central de la República Argentina.

Al 31 de diciembre de 2025, el Banco administra activos por un total de \$3.006.114 millones, de los cuales \$1.173.667 millones corresponden a la cartera de préstamos y otras financiaciones, depósitos por \$2.320.185 millones y un patrimonio neto de \$420.837 millones. Asimismo, el Banco ha registrado ingresos operativos netos y ganancias por \$467.981 millones y \$77.348 millones, respectivamente. En este mismo período, el Banco registró un ROE (retorno sobre patrimonio neto de inicio) del 22,5% y un ROA (retorno sobre activo de inicio) del 0,7% superior al que registraron los Bancos Privados (ROE del 3,6% y ROA del 0,7%) y el Sistema Financiero en su totalidad (ROE del 4,4% y ROA del 1,0%) según Informe de Bancos de Diciembre'25 publicado por BCRA.

En este sentido, la reciente modificación normativa del BCRA respecto de la modalidad de determinación de cada Entidad en los grupos A o B, provocó que nuestro Banco sea considerado banco A con las correspondientes adecuaciones que ello implica (desde estructura de roles y funciones del Directorio, procesos y metodologías de riesgos integrales, determinación de la exigencia de efectivo mínimo, etc) sumado a que en esa modificación, el Ente Rector eliminase el período de adecuación por cambio de categoría que estaba contemplado en la anterior regulación y que implicó su adopción inmediata de esta condición, lo que generó además adecuarnos en el proceso de presupuestación para el 2026 para contemplar esta nueva condición.

CALIFICACION DE MOODY'S LOCAL



Endeudamiento de Largo Plazo

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



Endeudamiento de Corto Plazo

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

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

RED DE SUCURSALES

Posee una cobertura de 29 locales Sucursales, con presencia en las provincias de CABA (3), Buenos Aires (21), Santa Fe (1), Córdoba (2), Salta (1) y Tucumán (1).

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

Adicionalmente, el Banco opera con 66 cajeros automáticos que están localizados en la provincia de Buenos Aires (46), Ciudad Autónoma de Buenos Aires (6), Santa Fe (2), Córdoba (5), Tucumán (4) y Salta (3), a los que sumamos la instalación de cash dispenser (28) en toda la red de sucursales complementando así el servicio de tesorería.

VENTAJAS COMPETITIVAS DEL BANCO

Gran capacidad de originación.

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

Pionero en el negocio de Factoring.

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

Alta calidad de servicio profesional.

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

Un fuerte equipo de management profesional.

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

Orientación en Banca Digital & Innovación

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

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

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

COMPETENCIA

Frente a lo desafiante de las condiciones macroeconómicas y financieras de los últimos años, el Banco priorizó la consolidación de sus indicadores de liquidez y solvencia, lo que lo posiciona en una situación de fortaleza para crecer durante 2025, en sus diferentes unidades de negocio.

En un contexto donde la mora del sistema financiero empeoró desde 1,6% del total del financiamiento de diciembre de 2024 a 5,3% en diciembre de 2025, el Banco acompañó la tendencia con un impacto significativamente menor al pasar de 0,2% a 1,25% como consecuencia de mantener su política conservadora de exposición al riesgo, logrando así niveles de mora por debajo al mercado.

ESTRATEGIA GENERAL

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

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

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

• EMPRESAS

El ejercicio 2025 fue un año de dos realidades contrastantes. Tras un primer semestre de estabilización, el **segundo semestre estuvo marcado por una renovada volatilidad en las tasas de interés y el tipo de cambio**, junto con un enfriamiento en la actividad económica real. Ante este escenario, desplegamos un robusto plan de contingencia que priorizó la solvencia patrimonial y la liquidez, demostrando que nuestra agilidad operativa es, ante todo, una herramienta de gestión de riesgos, así como el acompañamiento a nuestros clientes en situación de estrés financiero.

En este contexto, la Banca Empresas logró un desempeño positivo, con un crecimiento moderado en la cartera de clientes, un aumento en el volumen de negocios y un plan de acción para el **Control** de la cartera de riesgo.

Los resultados se vieron impulsados principalmente por:

- Foco en la atención personalizada y el amplio conocimiento de los clientes
- Desarrollo de productos y servicios innovadores: Se lanzaron nuevas soluciones financieras orientadas al Cash Management adaptadas a las necesidades de las empresas en el nuevo contexto económico, con énfasis en la digitalización y la eficiencia.
- Foco en las operaciones de Comex.
- Inicio del Desarrollo de los proyectos de BIND Leasing y BIND Agro.
- Estrategia de Cross-Selling: Se promovió la venta cruzada de productos y servicios, logrando una mayor penetración en la cartera de clientes y diversificando las fuentes de ingresos.

Durante la segunda mitad del año, priorizamos la **gestión de acompañamiento y protección de la cartera y análisis de solvencia**, con el objetivo de asegurar la continuidad de la cadena de pagos, implementando:

- Medidas de Contingencia en Tasas de Interés y Tipo de Cambio.
- Análisis Sectoriales por Industria.
- Control de riesgos y gestión de la morosidad.

El pilar central del segundo semestre fue la ejecución de un protocolo de **"Riesgo de Alta Intensidad"**, diseñado para blindar la calidad de los activos del Banco:

- Monitoreo Preventivo de la Mora
- Revisión de las líneas de crédito otorgadas
- Gestión de Recupero Proactiva
- Política de Provisiones

Para el ejercicio 2026, proyectamos una normalización de la actividad y priorizamos para la evolución del negocio:

- **Expansión de la base de clientes:**
 - Implementar campañas de marketing digital segmentadas para captar nuevas empresas.
 - Para acompañar el crecimiento de la base de clientes y mejorar la experiencia, implementaremos un nuevo OnBoarding Digital, buscando las Cadenas de Valor de Grandes y Medianos clientes.

- **Profundización del cross-selling:**
 - Identificar las necesidades de cada cliente y ofrecer soluciones más a medida.
 - Reforzar la Capacitación de la fuerza de ventas en la oferta integral de productos y servicios del Ecosistema BIND.
- **Innovación y digitalización:**
 - Continuar desarrollando productos y servicios digitales que faciliten la operatoria de las empresas. Foco en el próximo relanzamiento del sistema de BIND Pagos.
 - Invertir en nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente con foco en la transaccionalidad de las Empresas.
- **Implementación de Proyectos Estratégicos:**
 - **BIND Leasing**, fundamental para el apoyo financiero en las decisiones de Inversión para los clientes en el segmento de Banca Empresas. Digital, posibilidad de solicitar a Tasa fija y variable, plazo hasta 60 meses.
 - **BIND Agro**, nace como una propuesta financiera pensada específicamente para el sector agropecuario, entendiéndose que se trata de una actividad con ciclos productivos, comerciales y financieros propios. El objetivo es acompañar a productores y pymes del agro con soluciones de financiamiento que se adapten a su dinámica real, y no al revés.

Comercio Exterior

2025 continuó con la desregulación cambiaria paulatina, la cual propició aún más, la mejora del comercio exterior argentino, y con ello el mayor flujo de operaciones de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, consolidándose la postura oficial de frente externo abierto.

Aduanera y fiscalmente, también se suprimieron controles e impuestos distorsivos que simplificaron tanto los procesos de importaciones (a título personal como de empresa), con una reducción de las retenciones a las exportaciones, que mejoraron sensiblemente el acceso al comercio internacional de una gran cantidad de empresas pymes.

A partir de ello y con el correr de los meses, tanto el flujo de giros al exterior en “cuenta corriente” por pago de importaciones de bienes y servicios, como las financiaciones y cartas de crédito documentarias de importación con línea de corresponsalía externa, mostraron niveles récord. Reflejándose ello en las cantidades (+57% de operaciones procesadas); en el volumen (+40%); y – fundamentalmente – en las comisiones percibidas por el sector, con incrementos en moneda local en torno a +190%, o bien de +117% expresado en moneda extranjera (todo en el marco de un contexto cambiario relativamente estable, con algún sobresalto pre-eleccionario, aunque luego estabilizado tras el triunfo oficialista).

Estos aspectos, sumados a un riesgo país con persistente recorrido a la baja entre septiembre (1450 puntos aprx.) y los finalmente (570 aprx.) de diciembre, contribuyeron junto a la baja de la inflación, a la mejora de índices macro (más estables). Aspecto también beneficioso de cara a la corresponsalía internacional, y los organismos multilaterales de crédito, con mayor apetito por el riesgo comercial argentino, ante el auspicioso contexto.

Lo anterior, con visible impacto en los incrementos de líneas de cross border (+30% vs el 2024), donde las financiaciones de importación (y en menor medida las cartas de crédito documentarias), fueron las verdaderas protagonistas del comercio exterior estructurado (Trade Finance) del BIND, para asistir a sus clientes comex de las carteras pyme, banca empresas, y corporativas.

En materia de propuesta integral de servicios financieros, y a la luz de las oportunidades comex que representaron un persistente contexto de “frente externo abierto” / proComex, profundizamos junto a BIND PSP, la exploración y el desarrollo de rampas de pagos crossborder (pagos y cobros al exterior) no tradicionales. Con miras a un lanzamiento en 2026, como nueva alternativa de cobros y pagos internacionales; por vías no convencionales. Buscando con ello, capilarizar el servicio específico hacia un mayor número de clientes (unipersonales, micropymes y pymes), y de una forma más simple, tal como la reciente alianza con MASTERCARD para el producto MASTERCARD MOVE lanzado al respecto.

Concluyendo, un nuevo año récord para BIND Comex en su historia, a la luz de los resultados obtenidos. A su vez realizado por la conclusión del proyecto WebTesis 11, con su implementación definitiva hacia el mes de diciembre, marcando la migración hacia el nuevo sistema web de comercio exterior. Totalmente renovado y con el aporte de la IA y las robotizaciones, como soportes clave para la diaria y que le permite aumentar su capacidad de procesamiento de operaciones diarias.

BANKING AS A SERVICE

Si el 2024 fue el año de la consolidación técnica, el 2025 ha sido el año de la expansión comercial, el año del Gran Salto. Hemos logrado escalar nuestra red de integraciones en un 215% respecto al cierre del año anterior, alcanzando un total de 164 partners activos, donde la calidad y el volumen transaccionado demuestran que el ecosistema BaaS es hoy el pilar de crecimiento del Grupo.

Un hito fundamental del 2025 fue la integración de la banca tradicional con BaaS. El 70% de nuestras integraciones (104 partners) provinieron de esfuerzos de Cross-Sell con las bancas de Empresas y Corporativa.

El ejercicio 2025 cerró con una solidez financiera destacable, apalancada por un crecimiento sostenido en la monetización de nuestras APIs, donde MELI continúa siendo nuestro principal motor con un 58% del share total, mientras que el resto del segmento también ha demostrado la efectividad de la estrategia de expansión hacia otros partners.

En cuanto a nuestra participación relativa del sistema, finalizamos el año # 1 en transacciones y # 3 en volumen conforme el ranking que al efecto confecciona la cámara COELSA.

El 2025 nos dejó una plataforma de escala masiva. El 2026 será el año de la eficiencia y la diversificación, donde el foco estará en capturar el valor del segmento corporativo tradicional y potenciar la rentabilidad a través de la inteligencia artificial y la integración de servicios de todas las empresas del Grupo (Inversiones, Seguros y Credicutas).

Innovación y Producto

- **Modelo PSI:** Lanzamiento el **1erQ 2026** para captar depósitos vista mediante comunidades.
- **IA Aplicada:** Incorporación de un **Chatbot IA** para el frente de contacto web y eficiencia en soporte productivo.
- **Evolución Cash Management:** Mejoras en **BINDPagos** (Cobranzas con Echeqs y Pago proveedores con transferencias, Echeqs propios y de terceros) para eliminar dependencias externas y unificar reportes de transferencias y lanzar un servicio totalmente disruptivo.
- Relanzamiento de **Débitos Directos** con más y mejores funcionalidades.

MINORISTA

En 2025 el foco continuó en mejorar la experiencia del cliente, facilitando la operatoria, incorporando mejoras en las herramientas, e incentivando el uso de canales; brindando seguridad.

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

Se avanzó significativamente en el cambio de imagen de las sucursales, siendo el impacto directo, la comodidad de nuestros clientes y una distribución dinámica de los recursos, como así también en la oferta de valor realizada en las sucursales donde existían oportunidades de mejora con fusiones de sucursales de la misma plaza o bien mudanza de las operaciones.

Se avanzó en la incursión de la oferta de productos y servicios a pymes, adaptando la propuesta de valor y el modelo de atención constantemente para atender a los clientes de forma integral, ágil y oportuna, basando la estrategia en la segmentación y herramientas de análisis de datos, facilitando una oferta integral y personalizada que ha logrado desarrollar un segmento de pequeños comercios que no estaban atendidos por la red.

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

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

- **Segmento Previsional**

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

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

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

Mensualmente se abonan prestaciones de ANSES a más de 191 mil beneficiarios, entre jubilados y planes sociales, acreditándose las mismas en Cajas de Ahorro Gratuitas (cuentas de la Seguridad Social).

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

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

- **ZAFIRO: Segmento ABC1**

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

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

Seguimos creciendo y consolidando nuestra marca en un mercado cada vez más competitivo, ofreciendo soluciones integrales y ampliando la gama de servicios que ofrecemos, con una visión global de todas las empresas del Grupo (BIND Inversiones, BIND Seguros, etc), habiendo este año adicionado a la paleta de servicios a nuestra agencia de valores en Uruguay (BIND Inversiones UY) para canalizar las inversiones off shore de nuestra clientela.

CORPORATIVA

El 2025 fue el año de consolidación del nuevo modelo de atención a nuestros clientes corporativos, oficial comercial exclusivo más acceso a la Mesa de Sales para las operaciones diarias.

El resultado fue la vinculación de nuevos clientes, afianzando las relaciones ya existentes y alcanzado un alto índice de satisfacción de nuestros clientes en la medición anual del NPS.

Por otro lado,

- Incrementamos nuestra oferta crediticia con más productos y líneas de crédito más robustas,
- Asistimos junto a nuestro equipo de Comercio Exterior a todos nuestros clientes que necesitaban soporte para la importación de bienes y servicios,
- Emitimos CDIs, financiamos importaciones y prefinanciamos exportaciones.
- Acompañamos en el Mercado de Capitales a las siguientes compañías: Tecpetrol, Oldelval, Mercado Pago, Pluspetrol, 360 Energy, Newsan, CNH Industrial Capital, Petroquímica Comodoro Rivadavia, YPF)

Adicionalmente, ofrecemos nuestros productos digitales a través de nuestro equipo de Banking as a Service y BIND PSP, trabajando con varios clientes en la implementación de nuevos servicios y billeteras digitales.

Cerramos el 2025 con una cartera activa de AR\$ 193.000.- millones y USD 110 MM y una potencialidad de atención a otras empresas del segmento aun no vinculadas

INSTITUCIONALES

Esta banca se encuentra orientada a la atención de los clientes institucionales, siendo su objetivo el de brindar atención personalizada a compañías de seguros, fondos comunes de inversión, sociedades de garantías recíprocas, ALyC's, casas de cambio digitales, cajas previsionales y organismos públicos entre otros, cubriendo sus necesidades para el manejo tanto de sus activos como de sus pasivos.

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

Su agilidad y atención personalizada siguen siendo el sello distintivo de esta unidad incluyendo su alta preponderancia en la estructura de fondeo de la Entidad.

En este último periodo se desarrolló la funcionalidad de API DEPOSITARIA que consiste en ofrecer a fondos comunes de inversión independientes (que no constituyen grupo con una entidad bancaria) para que migren / adopten a nuestro banco como sociedad depositaria utilizando toda la plataforma APIfiable que se desarrolló internamente y que ya posee 3 sociedades gerentes utilizando estos servicios, y se proyecta sumar otras 5 adicionales.

SOCIEDADES INTERMEDIAS Y ENTIDADES FINANCIERAS

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

Poseemos bajo administración una cartera crediticia que se ubica en \$ 22.000 millones al cierre de Dic25, mereciendo destacar que continuamos entre los líderes en términos de asistencia crediticia, conforme a la información publicada en la Central de Deudores (CENDEU) del Banco Central de la República Argentina.

Durante el 2025 logramos consolidar la operatoria dentro del segmento de cheques avalados a Pymes por parte del Banco Industrial (BAIN y *BIS) en las ruedas de negociación del MAV, alcanzando al cierre de Dic25 una cartera de \$ 78.800 millones (un crecimiento de más del 200% respecto del año previo), y posicionándonos como uno de los referentes dentro de este mercado.

Nuestra permanente vocación de apoyo a las Pymes también se vio reflejada en el fuerte posicionamiento alcanzado dentro del segmento de Sociedades de Garantía Recíproca, que nos ubica entre los principales aportantes bancarios del sistema. Al cierre de Dic25 tenemos aportes vigentes en sus Fondos de Riesgo por cerca de \$ 70.500 millones de capital en unas 16 Sociedades de Garantía Recíproca incluyendo obviamente Garantías BIND lo que torna a nuestra entidad de importancia sistémica en este tipo de sistemas.

Así mismo como parte de nuestra vocación por seguir brindando soluciones tecnológicas acordes a las necesidades de esta cartera de clientes, durante el 2025 seguimos consolidando nuestra presencia en el segmento con un gran número de integraciones a nuestras API's (conciliación, transferencias, validación CBU, entre otras), con fuerte orientación hacia empresas Fintech.

MESA DE DINERO

BIND Banco Industrial continúa siendo un destacado protagonista en el Mercado de Capitales, ubicándose entre las primeras entidades según el ranking anual proporcionado por el Mercado Abierto Electrónico (MAE) en función de las operatorias que se ejecutan por su intermedio, ubicándose en el puesto #40 en Compraventa Total de Renta Fija y #13 en Garantizado Total Renta Fija en acumulado del año.

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

Dentro de este equipo de profesionales, la Entidad desarrolla el manejo de su cartera de inversiones ya sean títulos públicos y privados, como así también la administración de las diferentes posiciones técnicas y regulatorias del BCRA

MERCADO DE CAPITALES

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

Durante el año 2025, el banco conjuntamente con BIND INVERSIONES (IVSA + IAM) participó en la emisión de 47 instrumentos con oferta pública entre ON's y Fideicomisos Financieros, incluyendo la emisión de las primeras ON's de Banco Industrial.

Continuar la acción comercial conjunta entre las distintas unidades de negocios sobre la cartera actual y la generación de nuevos clientes, serán acciones indispensables para el cumplimiento del presupuesto planteado para el año, y por el lado del mercado de capitales, aumentar la participación del Banco y las restantes empresas del GRUPO BIND en las emisiones primarias del mercado local. La mejora constante en la relación con las diferentes áreas comerciales del banco sigue siendo uno de los principales objetivos planteados, ampliando de esta manera el universo de clientes que acceden a productos financieros.

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

INDUSTRIAL ASSET MANAGEMENT

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

Resulta relevante destacar que con fecha 30 de enero de 2014, IAM fue re-inscripta en la Comisión Nacional de Valores (CNV) como agente de Administración de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 27, de acuerdo a lo establecido en el Título V de la nueva Ley de Mercado de Capitales y de la entrada en vigencia de la nueva normativa de la CNV. En la misma fecha, el Banco fue registrado como Agente de Custodia de Fondos Comunes de Inversión bajo el Nro. 19, lo cual permitió desarrollar todo el potencial del negocio de FCI.

Actualmente IAM administra dieciséis Fondos Comunes de Inversión:

- IAM Ahorro Pesos - Money Market (liquidez inmediata)
- IAM Renta Plus - Renta fija (corto plazo)
- IAM Renta Crecimiento - Renta fija (mediano plazo)
- IAM Renta Variable - Renta variable (largo plazo)
- IAM Abierto Pymes - Financiamiento pymes (mediano plazo)
- IAM Renta Capital - Renta fija (mediano plazo)
- IAM Renta Dólares - Renta fija en dólares (corto plazo)
- IAM Estrategia - Renta fija en dólares (mediano plazo)
- IAM Performance Américas - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)
- IAM Renta Balanceada - Renta fija en pesos Dollar Linked (mediano plazo)
- IAM Renta Global - Renta fija en dólares con instrumentos extranjeros (mediano plazo)
- IAM Renta Mixta - Renta Mixta en pesos asociado a cripto-activos (largo plazo)
- IAM Liquidez en Dólares - Money Market en dólares (liquidez inmediata).
- IAM Retorno Dólares - Money Market en dólares (liquidez inmediata).
- IAM Dinámico Fondo Común de Inversión Abierto Pymes - Objeto específico (mediano plazo).
- IAM Líder Renta en pesos (mediano)

Al 31 de diciembre de 2025, el patrimonio bajo administración disminuyó un 58,7% por la transferencia de Mercado Fondo a la gerente Mercado Pago Asset Management SGFCI en el mes de junio, luego de ocho años bajo administración con alianza estratégica con Mercado Libre, pero que mantuvo al Banco Industrial como depositaria de este mismo fondo siendo además la gerenciadora del similar fondo lanzado en dólares (RETORNO) que al cierre del año 2024 contaba con un patrimonio de unos u\$s 660 M. Asimismo, los activos bajo administración su ubicaron \$1.989.362 millones sobre fin de año.

El Market Share pasó de 7,51% al 2,58% de la industria quedando cómo decimo jugador del mercado a pesar del traspaso de Mercado Fondo, aún en una posición muy relevante. Como contrapartida, el IAM Retorno Dólares cuyo principal canal de colocación es digital, obtuvo suscripciones por alrededor de usd 650 millones.

Nuestro foco para el año 2026 seguirá estando en la innovación y desarrollo de nuevas tecnologías con foco en el cliente de la mano del Grupo BIND. Se introducen los Fondos de Asistencia Laboral, los cuáles abrirán una oportunidad de negocios diferente de los tradicionales FCIs. Además, se han

creado nuevas clases de cuotas en la mayoría de los FCIs para seguir apuntalando la distribución a través de soluciones digitales y APIs.

Es un mundo en el cual los diferentes actores fintech son jugadores claves, nosotros seguiremos siendo proveedores de servicios tecnológicos. Nuestro foco es seguir con un modelo de atención y servicio automatizado que permita garantizar un nivel de respuesta y una calidad de la misma que agregue valor a la gestión de todos los productos de BIND Inversiones.

INDUSTRIAL VALORES

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

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

El 22 de marzo de 2016, la CNV autorizó la inscripción de la Sociedad en el registro de Agentes de Colocación y Distribución de Fondos Comunes de Inversión bajo el número de registro Nro. 6, y durante 2018 se obtuvo el registro como Agente de Colocación y Distribución Integral. Además de ser miembro de Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA), la Sociedad es agente de MATBA ROFEX S.A., Mercado Argentino de Valores S.A. (MAV) y Mercado Abierto Electrónico S.A. (MAE).

En lo relativo a las colocaciones en mercado de capitales, se destacan las comisiones generadas por la Sociedad, que ascendieron en 2025 a \$ 1.303 millones.

En términos de utilidad neta, la Sociedad alcanzó \$ 14.846,06 millones, consolidando los niveles de ingresos generados en el ejercicio anterior.

La Sociedad continúa en su proceso de captación de clientes que operen en las diferentes alternativas autorizadas por la CNV, focalizando el cross-selling con las distintas bancas del Grupo BIND.

Se proyecta para el 2026 continuar con la automatización de procesos y adopción de mejoras en tecnología, incluyendo implementaciones en RPA, cambios en la plataforma CORE y web, mejoras en los canales de inversión y el alineamiento a estándares institucionales del Grupo BIND.

BIND SEGUROS

Dentro de este vehículo marcario, que unifica tanto el Broker como la Compañía de seguros, destacamos que el año ha transcurrido con grandes novedades. Los negocios continuaron en expansión alcanzando un crecimiento superior a las 2x respecto del 2024. Los ratios de

renovaciones, que miden en gran parte la satisfacción de nuestros clientes están en un 93% y hemos facilitado el cobro de cientos de siniestros por parte de nuestros asegurados.

El modelo de desarrollo de alianzas continúa en modo expansivo, buscando ampliar el abanico de nuestra propuesta para alcanzar un mayor número de clientes en ámbitos más variados y diversos.

La compañía continúa sus procesos de inversiones y crecimiento inorgánico adquiriendo la firma Unis Seguros y ha realizado una inversión a través de Natan Ventures en el Start Up Autonomy, generando un modelo sinérgico muy potente.

GARANTIAS BIND SGR

En 2025, a través de BIND Garantías hemos asistido a 2.400 pymes, a través del otorgamiento de más de \$190.000 millones de garantías que fueron monetizadas por el Mercado de Capitales y por diferentes entidades financieras de todo el país, alcanzando así un nivel de avales vigentes de \$142.700 millones, lo que representa un crecimiento del orden del 52% respecto del año anterior.

Este volumen de negocios fue acompañado por nuevos aportes al fondo de riesgo por el propio Grupo BIND y diversos socios institucionales estratégicos, que permitieron alcanzar la integración total del monto máximo autorizado por la SePyMe, llevando al fondo de riesgo a un monto de \$50.600 millones al cierre del ejercicio, representando un incremento interanual del 32%. Cabe destacar que por primera vez la SGR logro obtener cuatro (4) aumentos de fondo de riesgo en el mismo año, motivo por el cual pudo crecer en el otorgamiento de garantías alcanzando a un mayor número de pymes asistidas. Asimismo, cabe remarcar que durante el 2025 se han sumado nuevos socios protectores representados por bancos de primera línea, ALYCs y grandes empresas que han optado por invertir en BIND Garantías.

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

Al 31 de diciembre el apalancamiento ascendía al 295% y el fondo de riesgo contingente representa el 1,8% medido sobre el riesgo vivo, lo cual versa de una muy prudente gestión de morosidad aun con un aumento en el crecimiento de la cartera y un contexto desafiante.

Asimismo, mantuvimos nuestra excelente calificación de riesgos, contando con una Calificación de AA para el largo plazo y A1+ para el corto plazo por Fix SCR (affiliate of Fitch Ratings) lo cual nos ubica dentro del grupo de SGR con mejor calificación de mercado.

Como último punto, quisiéramos mencionar que durante el 2025 se continuaron desarrollando avances tecnológicos en las distintas plataformas de BIND garantías. Algunos desarrollos tecnológicos fueron focalizados en la experiencia del cliente solicitante de un aval, logrando que la PyMe pueda tener cada vez una experiencia más ágil y digital, integrándonos con LUFÉ para solicitar la menor documentación posible a la PYME. Otros desarrollos destacables fueron en post de la transparencia y gestión de la SGR, logrando mejorar la gestión por datos con herramientas de Business Intelligence donde toda la SGR analiza online su gestión pudiendo tomar decisiones más ágilmente. También se continuó trabajando en mejoras sobre nuestro sistema integral de análisis crediticio, permitiendo procesar mayores volúmenes de análisis con mejor información para la toma

de decisión. Dichas herramientas permitirán a la Sociedad continuar creciendo con solvencia, agilidad y dinamismo.

TIENDA JUBILO

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

En este período, TiendaJúbilo consolidó su modelo de negocios enfocado en la mayor eficiencia de los Stands, seleccionando la permanencia de aquellos que cumplieran los objetivos en función de la performance y la cantidad de clientes de las sucursales, finalizando el 2025 con un total de 14 stands operativos en los que se ofrece una amplia variedad de productos como TV, celulares, computación, heladeras, lavarropas y pequeños electrodomésticos. Asimismo, los clientes cuentan con la posibilidad de contratar la Garantía Extendida de los productos que TiendaJúbilo comercializa, brindando así además de la financiación para nuestros Clientes, la seguridad de contar con la mejor calidad de los productos que adquieren.

Adicionalmente se fortaleció la comercialización de Servicios de Asistencia al Hogar y Odontológica con proveedores del más alto nivel, junto con el Servicio de Asistencia de Salud, que incluye servicios a domicilio como hisopados, kinesiología, laboratorio y visita médica entre otros.

Del mismo modo, TiendaJúbilo otorga préstamos en efectivo para algunos clientes como alternativa de financiamiento, asistiendo de manera integral a toda la cartera de clientes del Banco.

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

BINDPSP

BINDPSP es una sociedad perteneciente al GRUPO BIND y controlada por el mismo. Es un "Proveedor de servicios de pagos" y Facilitador de pagos con autorización del Banco Central de República Argentina, cerrando en Dic'24 su tercer ejercicio económico.

Complementando y colaborando con las empresas del ecosistema del Grupo BIND, su expertise en finanzas embebidas y su robusto compliance, BINDPSP ofrece soluciones tecnológicas y financieras para gestionar cobros y pagos electrónicos de manera eficiente y segura, aportando su infraestructura para el procesamiento, rendición y liquidación de los pagos. La oferta incluye el cobro con tarjetas, transferencias, efectivo con la consecuente conciliación y rendición.

Durante los últimos años ha incorporado soluciones de pagos en el mundo físico mediante sus puntos de venta (POS) y su figura de agrupador de pagos "marca blanca"

Focalizado en finanzas embebidas, a partir de la licencia de PSP, estos años hemos acompañado en el lanzamiento y operación de Empresas no financieras al mundo FINTECH con el desarrollo, lanzamiento y creación de billeteras virtuales, creación de cuentas (CVU), transferencias, lectura y pagos con QR entre otras de la operación habilitadas por el Banco Central.

Entendemos que cada vez más industrias y empresas regionales, que analizan iniciar operaciones en nuestro país, serán potenciales clientes con los que estaremos trabajando durante los siguientes años.

Dentro de nuestros principales clientes, podemos mencionar: Cencopay; NewPay; Astropay, Credicuatras, SuCredito, Ripsa, Tinsa (CobroExpress), PNet, Fava, IEB, Carrefour, Coto y Arcos Dorados entre otros.

BIND X

Mediante este nuevo vehículo del ecosistema BIND, se realizará la oferta de valor del negocio de Banking as a Service (BaaS) como un concepto de “one stop shop” y mediante una única homologación de los clientes, acceder a la oferta de servicios API’s del grupo con un sand box unificado. De esta manera se efectuó la inscripción de esta sociedad, controlada por el mismo GRUPO BIND, como Proveedor de servicios de Iniciación (PSI) en el BCRA (licencia numero 34648) como uno de los 5 autorizados por el Ente Rector y así ofrecer sus productos y servicios.

EVOLUCION ANUAL

A continuación se exponen datos y cuadros de rubros relevantes del balance del banco cerrado al 31 de diciembre de 2025.

Estructura Patrimonial

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2024
(Cifras expresadas en miles de pesos)

ACTIVO	31/12/2025	31/12/2024	Var. i.a.
Efectivo y Depósitos en Bancos	855.919.934	534.767.959	60,1%
Títulos de deuda a valor razonable con cambios en resultados	239.514.001	1.242.528.717	-80,7%
Instrumentos derivados	16.849.681	7.081.029	138,0%
Operaciones de pase	-	-	
Otros activos financieros	34.866.408	115.184.730	-69,7%
Préstamos y otras financiaciones	1.173.667.118	936.917.823	25,3%
Otras Entidades financieras	298.171.444	304.535.399	-2,1%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	875.495.674	632.382.396	38,4%
Otros Títulos de Deuda	383.449.567	242.285.256	58,3%
Activos financieros entregados en garantía	91.961.483	72.363.154	27,1%
Inversiones en Instrumentos de Patrimonio	4.980.161	4.688.054	6,2%
Propiedad, planta y equipo	193.990.295	229.341.726	-15,4%
Activos intangibles	-	277.755	100,0%
Activos por impuesto a las ganancias diferido	-	-	100,0%
Otros activos no financieros	10.915.310	11.591.566	-5,8%
TOTAL ACTIVO	3.006.113.958	3.397.027.769	-11,5%

PASIVO	31/12/2025	31/12/2024	Var. i.a.
Depósitos	2.320.184.916	2.583.557.046	-10,2%
Sector Público no Financiero	235.643	2.551.923	-90,8%
Sector Financiero	14.127.594	11.056.839	100,0%
Sector Privado no Financiero y Residentes en el exterior	2.305.821.679	2.569.948.284	-10,3%
Pasivos a valor razonable con cambios en resultados	-	-	100,0%
Instrumentos derivados	10.299.507	7.260.139	100,0%
Otros pasivos financieros	28.769.434	42.073.555	-31,6%
Financiaciones recibidas del BCRA y otras instituciones financieras	35.871.708	28.866.198	24,3%
Pasivo por impuestos a la ganancias corriente	22.279.985	89.147.569	-75,0%
Provisiones	2.369.833	3.913.574	-39,4%
Pasivo por impuestos a las ganancias diferido	1.923.045	841.133	128,6%
Otros pasivos no financieros	163.578.886	180.836.990	-9,5%
TOTAL PASIVOS	2.585.277.314	2.936.496.204	-12,0%

PATRIMONIO NETO	31/12/2025	31/12/2024	Var. i.a.
Capital social	177.020	177.020	0,0%
Aportes no capitalizados	5.093	5.093	0,0%
Ajustes al capital	66.517.976	66.517.976	0,0%
Ganancias reservadas	276.788.700	208.175.008	33,0%
Resultado del ejercicio	77.347.855	185.656.468	-58,3%
TOTAL PATRIMONIO NETO	420.836.644	460.531.565	-8,6%
TOTAL DEL PASIVO MÁS PATRIMONIO NETO	3.006.113.958	3.397.027.769	-11,5%

Panorama General

Durante 2025, el banco logró una significativa mejora patrimonial con indicadores muy positivos de rentabilidad, en un contexto donde el sistema financiero en su conjunto enfrentó considerables desafíos producto de los impactos de las turbulencias financieras que experimentó la economía argentina.

- El total de activos disminuyó 11,5% respecto al ejercicio 2024 (\$3.006.114 millones en comparación con \$3.397.028 millones).
- El total de préstamos y otras financiaciones aumentó 25,3% respecto al ejercicio 2024 (\$1.173.667 millones en comparación con \$936.918 millones).
- El total de depósitos disminuyó 10,2% respecto al ejercicio pasado (\$2.320.185 millones en comparación con \$2.583.557 millones).
- En un marco donde se priorizó la liquidez y la solvencia, el patrimonio neto del banco disminuyó 8,6% (desde \$460.921 millones a \$420.837 millones) en términos reales.
- Las ganancias netas de impuestos totalizaron \$77.348 millones, un 58% menos en términos reales respecto del ejercicio anterior.

Evolución de Depósitos

En un contexto macroeconómico complejo con corrección de Tasas Pasivas acompañando la desaceleración de la inflación, el banco registró una disminución real de los depósitos totales de 10,2% i.a.

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

Dentro de estos, los depósitos en cuentas corrientes presentaron una disminución de 11,4% principalmente en los saldos remunerados, lo cual fue atenuado parcialmente por los saldos de cajas de ahorro y plazo fijo con una suba del 20,9% y 2,0% respectivamente, en términos reales.

En la desagregación por moneda, los depósitos en pesos presentaron una disminución de 23,7%, en tanto las colocaciones en moneda extranjera crecieron 40,3%.

Depósitos comparados con el Ejercicio Anterior

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-25	dic-24	
Depósitos	2.320.184.916	2.583.557.046	-10,2%
Sector Público No Financiero	235.643	2.551.923	-90,8%
Sector Financiero	14.127.594	11.056.839	27,8%
Sector Privado No Financiero	2.305.821.679	2.569.948.284	-10,3%
- Cuentas Corrientes	1.848.206.919	2.085.211.027	-11,4%
- Caja de Ahorros	126.511.771	104.666.701	20,9%
- PF e Inversiones	303.318.981	297.303.389	2,0%
- Otros	11.850.726	37.209.917	-68,2%
- Int., ajustes y dif. cotización	15.933.282	45.557.250	-65,0%
Depósitos en Pesos	1.555.439.205	2.038.606.288	-23,7%
Depósitos en Moneda Extranjera	764.745.711	544.950.758	40,3%
Depósitos: Composición	100,00%	100,00%	
Sector Público No Financiero	0,01%	0,10%	
Sector Financiero	0,61%	0,43%	
Sector Privado No Financiero	99,38%	99,47%	
- Cuentas Corrientes	79,66%	80,71%	
- Caja de Ahorros	5,45%	4,05%	
- PF e Inversiones	13,07%	11,51%	
- Otros	0,51%	1,44%	
- Ints. y Dif. Cotización a pagar	0,69%	1,76%	
Depósitos en Pesos	67,04%	78,91%	
Depósitos en Moneda Extranjera	32,96%	21,09%	

Evolución de Préstamos

Frente a la volatilidad macroeconómica, y en un escenario donde el banco priorizó la performance en sus indicadores de solvencia y liquidez, las financiaciones brutas (sin considerar las provisiones) presentaron una mejora de 25,3% en términos reales.

La variación fue principalmente explicada por el segmento de personas jurídicas del Sector Privado con Documentos a Sola Firma y Descontados que crecieron 39,8% sumado al crecimiento del 42,4% en Préstamos en Títulos, en términos reales.

Por su parte, en lo que respecta al segmento de individuos el stock de préstamos personales creció 101,5% explicado tanto por la colocación de préstamos a jubilados así como por las compras de cartera de consumo realizadas, mientras que el rubro de Tarjetas de Crédito cayó 4,0% en términos reales.



Préstamos y otras Financiaciones comparadas con el Ejercicio Anterior

En Miles de \$	Miles de \$		Variac. % Año Anterior
	dic-25	dic-24	
Préstamos y otras Financiaciones	1.173.667.118	936.917.823	25,3%
Sector Público No Financiero	-	28	-100,0%
Sector Financiero	298.171.444	304.535.399	-2,1%
Sector Privado No Financiero	903.146.022	656.031.984	37,7%
- Adelantos	84.631.847	70.407.567	20,2%
- Doc. Sola Firma, Descont. y Compr.	445.409.324	318.525.860	39,8%
- Prendarios	-	-	0,0%
- Personales	71.179.165	35.324.594	101,5%
- Tarjetas de Crédito	5.490.376	5.716.456	-4,0%
- Créditos por Arrendamiento Financiero	2.846.707	3.578.401	-20,4%
- Otros	283.761.421	220.993.687	28,4%
- Pre / Post Financiación Exportaciones	34.164.660	45.707.567	-25,3%
- Otros [Incluye Préstamos en Títulos]	249.596.761	175.286.120	42,4%
- Ints., ajustes y dif. Cotización	24.671.111	11.843.954	108,3%
- Intereses documentados	-14.843.929	-10.358.535	43,3%
- Provisiones	-27.650.348	-23.649.588	16,9%

Política de Administración de Liquidez

A continuación, se presenta la composición de las disponibilidades totales de la entidad al 31.12.2025 y su comparación con el cierre de ejercicio anterior.

Liquidez (En miles de pesos)

Tipo	Saldo al 31/12/2025	% Participac.	Saldo al 31/12/2023	% Participac.	Variación	Var. Porcentual s/ Dic 2024
Disponibilidades	855.919.934	78,14%	534.767.959	30,09%	321.151.975	60,1%
- Efectivo	48.409.288	4,42%	61.715.049	3,47%	(13.305.761)	-21,6%
- Bancos y Corresponsales	806.652.728	73,64%	473.052.910	26,62%	333.599.818	70,5%
- Otros	857.918	0,08%	-	0,00%	857.918	0,0%
Títulos de deuda a valor razonable	239.514.001	21,86%	1.242.528.717	69,91%	(1.003.014.716) 	+100,0%
- Notas del B.C.R.A.	56.600.056	5,17%	9.697.380	0,55%	46.902.676	483,7%
- Títulos Públicos	182.913.945	16,70%	1.232.831.337	69,37%	(1.049.917.392) 	+100,0%
Liquidez Inmediata	1.095.433.935	100,00%	1.777.296.676	100,00%	(681.862.741)	-38,4%
Total Activo	3.006.113.958		3.397.027.769		(390.913.811)	-11,5%
Depósitos	2.320.184.916		2.583.557.046		(263.372.130)	-10,2%
Liquidez Inmediata / Total Activos	36,4%		52,3%		-15,9%	
Liquidez Inmediata / Depósitos	47,2%		68,8%		-21,6%	

Al cierre del ejercicio 2025, el índice de Liquidez Inmediata ([Disponibilidades + Notas del BCRA] / Depósitos Totales) se ubicó en 39,3%. De considerar los Títulos Públicos, dicho ratio asciende a 47,2%, frente a 68,8% del ejercicio anterior.

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

Resultados

Durante 2025, el Banco alcanzó un resultado neto de \$77.348 millones, exhibiendo una disminución del 58% respecto al ejercicio previo re-expresado en moneda homogénea, alcanzando indicadores de ROE y ROA superiores a los registrados por los Bancos Privados y el Sistema Financiero en su totalidad.

**ESTADOS DE RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS
INICIADOS EL 1° DE ENERO DE 2025 Y 2024 Y TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024**
(Cifras expresadas en miles de pesos)

	Notas	31/12/2025	31/12/2024	Var. i. a.
Ingresos por intereses		561.073.395	1.070.971.808	-48%
Egresos por intereses		(425.863.035)	(845.806.941)	-50%
Resultado neto por intereses	Q	135.210.360	225.164.867	-40%
Ingresos por comisiones	19	32.289.297	31.716.870	2%
Egresos por comisiones		(9.821.875)	(6.629.675)	48%
Resultado neto por comisiones	Q	22.467.422	25.087.195	-10%
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	Q	209.684.981	576.478.797	-64%
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	20	(4.019.314)	(14.163.485)	-72%
Otros ingresos operativos	21	113.822.499	98.938.383	15%
Cargo por incobrabilidad	R	(9.185.125)	(17.356.113)	-47%
Ingreso operativo neto		467.980.823	894.149.644	-48%
Beneficios al personal	22	(77.691.254)	(81.083.436)	-4%
Gastos de administración	23	(132.341.721)	(186.481.803)	-29%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes		(7.276.565)	(9.316.743)	-22%
Otros gastos operativos	24	(112.274.263)	(182.481.711)	-38%
Resultado operativo		138.397.020	434.785.951	-68%
Resultado por la posición monetaria neta		(58.449.635)	(127.641.265)	-54%
Resultado antes del impuesto de las ganancia que continúan		79.947.385	307.144.686	-74%
Impuesto a las ganancias de las actividades que continúan	18	(2.599.530)	(121.488.218)	-98%
Resultado neto del ejercicio - Ganancia		77.347.855	185.656.468	-58%
RESULTADO INTEGRAL TOTAL		77.347.855	185.656.468	-58%

La asignación de liquidez en Letras Fiscales de Liquidez durante los primeros siete meses del 2025, y luego en Letras del Tesoro Nacional Capitalizables (LECAPs), así como cauciones con correcciones de tasa que acompañaron la evolución de la inflación, junto con la prudencia en torno a la posición en Obligaciones Negociables y de cartera de Créditos con un menor impacto en el Cargo por Incobrabilidad, son los principales drivers que explican el buen desempeño a nivel del Resultado Integral Total, en un contexto donde se observó una menor incidencia de la inflación sobre la Posición Monetaria Neta y la estructura de gastos.

Ingresos por Intereses

En lo que respecta al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025, los ingresos por intereses disminuyeron un 48% a \$561.073 millones, habiendo sido de \$1.070.972 millones para el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. Tal disminución correspondió principalmente a la ausencia durante el 2025 de recursos derivados de la operatoria de Pases Activos con el BCRA tras la eliminación por parte del ente regulador de la ventana de pases pasivos a partir del 22 de julio del 2024), la cual fue atenuada por el mayor devengamiento del stock de Documentos, Adelantos y Préstamos Personales cuyo volumen promedio creció en términos reales en un contexto de reducción de la nominalidad de las tasas comerciales.

Egresos por Intereses

Los egresos por intereses del Banco Industrial disminuyeron un 50% alcanzando los \$425.863 millones en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 respecto de los \$845.807 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. Tal disminución se encuentra explicada principalmente por la disminución observada en las tasas nominales de las cuentas corrientes remuneradas (en línea con la reducción gradual de las tasas de referencia) sin cambios significativos en el volumen promedio registrado de los saldos vista.

Adicionalmente, cabe destacar, que los excedentes de depósitos fueron aplicados principalmente en la operatoria de LEFIs durante los primeros siete meses del año y luego en LECAPs, lo cual permitió la generación de ingresos por intereses en un contexto de reducción de tasas nominales y spreads.

Ingresos por Comisiones

Los ingresos por comisiones crecieron a la suma de \$32.289 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025, un 2% más respecto de los \$31.717 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. Esta variación, se encuentra principalmente explicada por el mayor crecimiento de las comisiones asociadas a garantías financieras otorgadas (+92%) y a operaciones de Exterior y Cambios (+24%), las cuales fueron atenuadas por la disminución registrada en comisiones por Tarjetas (Pago a Comercios).

Egresos por Comisiones

Los egresos por comisiones, que están principalmente relacionados con los pagos efectuados por el Banco a otras Instituciones Financieras, SGRs, Red Link, COELSA, ROFEX y por corretaje de cambios, evidenciaron un incremento del 48% en términos reales.

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

Los resultados totalizaron la suma de \$209.685 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 respecto de los \$576.479 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. Tal como sucedió en los ejercicios anteriores, el Banco operó activamente en el mercado de operaciones de Títulos Públicos, así como Letras del Tesoro Nacional Capitalizables (LECAPs), Obligaciones Negociables y Fideicomisos.

Diferencia de Cotización de oro y moneda extranjera

Los resultados por este concepto registraron una pérdida por la suma de \$4.019 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 respecto de la pérdida de \$14.163 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. La mencionada variación se debe al impacto de la depreciación del peso argentino respecto de la moneda estadounidense durante el ejercicio 2025 sobre la posición en monex excluyendo los títulos públicos en moneda extranjera.

Otros Ingresos Operativos

Los ingresos ascendieron a la suma de \$113.822 millones durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 respecto de los \$98.938 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. El aumento del 15% en términos reales correspondió principalmente a mayores ingresos por el servicio de API Bank y provisiones desafectadas entre otros, los cuales fueron atenuados por los menores ingresos derivados como Sociedad Depositaria.

Cargo por Incobrabilidad

El cargo por incobrabilidad de préstamos totalizó durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 la suma de \$9.185 millones respecto de los \$17.356 millones del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea. Tal variación se encuentra explicada por la constitución de Provisiones Globales en exceso durante el ejercicio 2024 en un contexto macroeconómico complejo, las cuales se fueron desafectando gradualmente en el transcurso del 2025 considerando que además, la Entidad migró desde la reglamentación histórica de aprovisionamiento hacia la nueva de pérdida esperada, lo que generó un cambio del modelo utilizado, pero siempre priorizando las políticas conservadoras de provisionamiento. De este modo, la entidad cierra el ejercicio con un stock Total de Provisiones de \$32.812 millones que le otorga una cobertura del +180% de la cartera irregular.

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

Beneficios al Personal, Gastos de Administración y otros gastos operativos

A nivel total, los gastos operativos del banco totalizaron \$329.584 millones al finalizar el ejercicio 2025 respecto de los \$459.364 millones correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 re-expresado en moneda homogénea (-28%). La mencionada variación se encuentra explicada en un 3% por los menores costos relacionados a beneficios al personal (-4% interanual), un 42% por los menores gastos de administración (-29% interanual) entre los que se destacan disminución de gastos inherentes a Soc. Depositaria y en un 62% por otros gastos operativos (-44% interanual) entre los que se destacan los cargos correspondientes a impuesto a los ingresos brutos, entre otros.

Resultado por la Posición Monetaria Neta

El impacto en resultados correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 fue de \$58.450 millones, mientras que para el ejercicio del 2024 fue de \$127.641 millones (-54% interanual) producto del camino descendente que fue recorriendo el IPC durante el último año.

Impuesto a las Ganancias

El cargo por Impuesto a las Ganancias correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 fue de \$2.600 millones, mientras que para el ejercicio del 2024 fue de \$121.488 millones. Destacamos que estos valores están directamente relacionados con la estrategia del banco respecto de efectuar aportes a diferentes SGR líderes del mercado, habiendo realizado aportes en 2025 por \$4.379 millones.

Indicadores

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

	dic-25	dic-24
Liquidez		
Liquidez Inmediata	47,2%	68,8%
(Préstamos + Otras Financiaciones) s/ Total Depósitos	50,6%	36,3%
Capitalización		
Patrimonio Neto s/ Total de Activo	14,0%	13,6%
Solvencia (Patrimonio Neto s/ Total de Pasivo)	16,3%	15,7%
Pasivo Total como múltiplo del Patrimonio Neto	6,1	6,4
Inmovilización de Activos		
(Bs. de Uso, Diversos e Intangibles) s/Total de Activo	6,5%	6,8%
Rentabilidad		
Ingresos por Comisiones s/ Ingreso Operativo Neto	6,9%	3,5%
Eficiencia Gtos. Operativos s/ Ingreso Operativo Neto	70,4%	51,4%
Resultado neto por comisiones s/ Gtos. Operativos	10,3%	9,1%
Retorno sobre Activo Promedio	2,6%	5,5%
Retorno sobre Patrimonio Neto Inicial	22,5%	67,5%

OPERACIONES REALIZADAS ENTRE PARTES RELACIONADAS

En referencia a las operaciones realizadas con partes relacionadas, las mismas se encuentran detalladas en la nota 12 a los estados contables al 31 de diciembre de 2025.

TRATAMIENTO DE RESERVAS Y DISTRIBUCION DE DIVIDENDOS

Al cierre del ejercicio 2025, los Resultados No Asignados de la entidad ascienden a \$ 77.347.855 miles, por lo que se incrementa la Reserva Legal por \$ 15.469.571 miles (20% s/ Resultados No Asignados) ascendiendo la misma a \$ 150.540.034 miles.

Si bien, a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el BCRA no se ha pronunciado respecto a las condiciones para la distribución de dividendos del ejercicio 2025, la Entidad cuantificó el importe disponible a distribuir, el cual asciende a \$187.758.443 miles. Este monto queda sujeto a las limitaciones normativas vigentes al momento de la próxima Asamblea Ordinaria.

GOBIERNO CORPORATIVO

En referencia a este tema, el mismo se encuentra detallado en la nota 28 a los estados contables al 31 de diciembre de 2025.

GESTION INTEGRAL DE RIESGOS

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

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

La Gerencia de Riesgos y Control de Créditos ha realizado las estimaciones de capital económico según metodología simplificada (Com A 6534) durante 2025.

Periódicamente se realizan pruebas de estrés individuales (pruebas de sensibilidad) para los principales riesgos a fin de evaluar situaciones adversas sobre distintos factores de riesgos utilizadas en la gestión integral de riesgos, así como también se realizan anualmente a fin de ser presentadas al BCRA.

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

- a) Definiciones, estrategia y metodología de medición por tipo de riesgo.
- b) Los roles y responsabilidades de los sectores involucrados.
- c) Definición del Apetito al Riesgo de la Entidad para cada uno de los riesgos identificados
- d) Planes de contingencia para los principales riesgos financieros y de crédito
- e) Procedimiento para Riesgos Operacionales y de TI

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

- Independencia en las funciones de gestión y control de la Gerencia de Riesgos y Control de Créditos

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

- Integración de riesgos y visión global

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

- Definición de estrategia de gestión y apetito al riesgo

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

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

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

a) Riesgo de Crédito

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

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

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

A su vez, el Banco cuenta con la Gerencia de Riesgo de Crédito, tanto Minorista como Corporativo, y mientras que la Gerencia de Riesgos y Control de Créditos se encarga de monitorear diariamente que las asistencias se encuentren dentro los límites normativos y aprobados por el Comité de Créditos.

b) Riesgo de Mercado

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

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

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

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

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

c) Riesgo de Liquidez

El Riesgo de Liquidez se define como la capacidad que posee la entidad de fondear los incrementos de los activos y cumplir con sus obligaciones a medida que éstas se hacen exigibles, sin incurrir en pérdidas significativas.

La Entidad entiende por riesgo de liquidez principalmente al riesgo de fondeo, definido como aquel en que la Entidad no pueda cumplir de manera eficiente con los flujos de fondos esperados e inesperados, corrientes y futuros y con las garantías sin afectar para ello sus operaciones diarias o su condición financiera.

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

d) Riesgo de Tasa de Interés

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

La estrategia definida por el Directorio se centra en que los activos y pasivos se encuentren razonablemente calzados por tipo de tasa de interés y moneda de forma tal que exista el menor riesgo posible.

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

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

La Gerencia de Riesgos y Control de Créditos, que coordina el Comité de Gestión Integral de Riesgos, es la encargada del monitoreo y control de la gestión del riesgo de tasa, como así también del armado y presentación del régimen informativo de Riesgo de Tasa de Interés de la cartera de inversión (RTICI) al BCRA.

e) Riesgo Operacional y Tecnológico

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

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

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

En forma anual, la Gerencia de Riesgos y Control de Créditos presenta al BCRA el régimen informativo de eventos de riesgos operacionales con el detalle de todos los eventos identificados en el año.

A su vez, las iniciativas de nuevos productos, servicios y actividades son evaluados por la Gerencia de Riesgos y Control de Créditos a efectos de asegurar que todos los riesgos involucrados cuenten con los adecuados controles que los mitigan, independientemente que la gestión de dichos riesgos sea potestad de aquellas gerencias originantes como ser productos, operaciones, etc.

f) Riesgo Estratégico

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

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

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

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

g) Riesgo Reputacional

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

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

El Directorio es el principal encargado de definir los lineamientos, políticas, procesos para la gestión del riesgo reputacional. La Gerencia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), RRII y Atención al Cliente junto con la Gerencia de Marketing, son las áreas encargadas del monitoreo de la gestión de riesgo reputacional. La Gerencia de Riesgos y Control de Créditos es el área independiente que monitorea este riesgo como así también de elevar al Comité de Gestión Integral de Riesgos cualquier información referida con riesgo reputacional como ser reclamos de clientes y menciones en medios masivos de comunicación.

h) Pruebas de Estrés

La Entidad ha implementado un programa de ejercicios de pruebas de estrés periódicos que permiten conocer el impacto de alteraciones adversas de condiciones macroeconómicas o de sensibilidades de factores de riesgos. El Comité de Gestión Integral de Riesgos es el encargado de aprobar los procedimientos de las pruebas donde se detallan las metodologías generales utilizadas como así también la periodicidad en que se realizan.

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

Los resultados de las pruebas de estrés son controlados y monitoreados por el Comité de Gestión Integral de Riesgos el cual recibe los informes con las salidas de las pruebas y reporta al Directorio los resultados validados junto con la documentación de los planes de acción correspondientes. En función del efecto generado por las pruebas se analiza y recalibra el apetito al riesgo y los planes de contingencia estipulados.

i) Pérdidas Crediticias Esperadas

A partir de enero 2025 la Entidad implementó el cálculo de provisiones a través de las Pérdidas Crediticias Esperadas, utilizando para su cálculo modelos de confección y actualización propios, gestionados por la Gerencia de Riesgos y Control de Créditos.

El año 2025 ha sido un año de implementación, calibración y estabilización del modelo, en el cual se realizaron los ajustes y validaciones necesarias de forma tal que los resultados se ajusten lo más posible a la realidad.

Todas las modificaciones y cambios al modelo, son aprobadas por el Comité de Gestión Integral de Riesgos. A su vez, los resultados mensuales obtenidos son presentados al Directorio y a la Alta Gerencia.

GESTION DE TECNOLOGIA DE INFORMACION

PROYECTOS ESPECIALES | EXPANSIÓN TECNOLÓGICA

Organización, infraestructura y performance de sistemas

En 2025, la gestión tecnológica se estructuró para dar soporte a un crecimiento transaccional sin precedentes y modernizar plataformas que posibiliten una operación más eficiente.

En materia de **Infraestructura y Performance**, se consolidó una arquitectura resiliente capaz de procesar un volumen de operaciones en el *Core Bancario* que se multiplicó por 9 en los últimos 5 años. Se ejecutaron actualizaciones críticas como la actualización de la plataforma de Comercio Exterior y la implementación de una herramienta de orquestación automatizada de procesos, asegurando la estabilidad del ecosistema. Asimismo, se avanzó en desplegar aplicaciones en infraestructura nube, un paso clave para la escalabilidad y la eficiencia de costos.

Respecto a la **Organización y Gestión de la Demanda**, se fortaleció la gobernanza a través de un nuevo modelo de priorización de proyectos que garantiza que cada inversión tecnológica tenga un retorno claro para el negocio. Adicionalmente, se optimizó el ciclo de vida de desarrollo y se lanzaron iniciativas de eficiencia mediante el desarrollo asistido por IA, proyectando una reducción de tiempos de desarrollo de valores significativos.

En el ámbito de **Datos**, se concluyó con éxito la Prueba de Concepto (PoC) para un nuevo *lakehouse*. Además, se ha comenzado la migración a una nueva arquitectura de datos, lo cual permitirá una mejora en la gestión en base a datos, analítica y la reportería a nuestros clientes.

LOGROS 2025

El ejercicio cerró con hitos contundentes en disponibilidad, soporte de nuevos negocios y excelencia operativa:

- **Récord de Disponibilidad y Servicio:** Se mantuvieron niveles de SLA de excelencia, promediando un 99,7% en API Bank durante el año. Se alcanzó una disponibilidad del 99,8% en los servicios para ecosistemas determinados y se logró un *uptime* cercano al 100% en los enlaces con Coelsa y Link, asegurando la operatividad de los medios de pago y superando los objetivos planteados.
- **Soporte de Negocios y Ecosistemas:**
 - **Ecosistema Fintech:** Implementación de "Money In" (informando más de 5 millones de CBUs a las redes) y habilitación de pagos de Tarjeta de Crédito en USD.
 - **Canales y Pagos:** Puesta en marcha de **Remote Deposit**, numeración correlativa de echeq, **Cobranzas con echeq** y acuerdos en cuenta, **Debin programado** y **generación de MEP** en B24.
- **Gestión de Riesgos y Cumplimiento (Compliance):**
 - Implementación del Evaluador de crédito, optimizando el análisis de riesgo crediticio.

- Despliegue de las herramientas primera clase para el monitoreo y prevención de lavado de dinero (AML).
- Reducción sostenida del stock de hallazgos regulatorios desde 2022, logrando que el 97% de las observaciones pendientes tengan una antigüedad menor a 2 años, saneando la "deuda histórica".
- **Eficiencia Operativa y evolución de infraestructura:**
 - Implementación del módulo de Títulos y Valores en el sistema de gestión de inversiones.
 - Actualización a nueva versión de la plataforma de Comercio Exterior posibilitando la eficiencia de las operaciones del cliente y del sector
 - Puesta en marcha de Control M para la orquestación de procesos, apertura y cierre de cadena y nueva herramienta de backups automatizados diarios.
 - Disponibilización de herramienta de conciliación automática de operaciones de redes.

DESAFIOS TECNOLOGICOS 2026

De cara al próximo ejercicio, la estrategia se enfoca en completar la transformación de la infraestructura y consolidar el modelo de eficiencia:

- **Evolución Cloud y Arquitecturas:** Acompañar la evolución de negocio y procesamiento de alto volumen de transacciones, manteniendo el nivel de uptime exigidos por clientes para el Canal B24 y ecosistema API
- **Transformación de Datos:** Acelerar la disponibilización de plataformas que permitan a los negocios accionar en base a datos, contar con herramientas eficientes y modernas de analítica y visualización.
- **Optimización de Infraestructura Crítica:** Definir y ejecutar la estrategia de renovación, evaluando escenarios de eficiencia que permitan optimizar costos operativos.
- **Profundización en Ciberseguridad y Normativa:** Mantener el monitoreo recurrente de observaciones y la alineación con el regulador para consolidar el estado de Banco Clase "A".
- **Nuevos Negocios:** Acompañar la innovación que caracteriza al Banco desde el aporte especialista de Sistemas y Tecnología.

CAPITAL HUMANO

Dotación de Personal

Al 31 de Diciembre, la entidad cuenta con un staff de 651 colaboradores (sobre el cual se ejecutó un plan de reorganización de la plantilla que observó un decrecimiento del 9,06% respecto del año anterior), que día a día lideran los negocios de la entidad. Dicha nómina se compone de 345 hombres y 306 mujeres, y posee en promedio 41 años de edad y 11 años de antigüedad laboral. El 61% de los empleados desarrollan sus tareas en Casa Central, mientras que el 39% restante lo hace en la Red de Sucursales que posee BIND.

Evolución de la Masa Salarial

La masa salarial incluida cargas sociales implicó, durante el año 2025, una erogación total de \$65.440 Millones, lo que implica un incremento nominal del 45,25% respecto al período 2024

Beneficios a colaboradores

En BIND fomentamos el cuidado integral de todos nuestros colaboradores y la cercanía en los distintos aspectos de su vida. Partimos de un concepto integral de cuidado de las personas con diferentes iniciativas y beneficios que promovemos para todos los que formamos parte de Grupo BIND.

Queremos impactar positivamente en las personas, tanto en el ámbito laboral como fuera de él. Por eso trabajamos constantemente para generar más y mejores beneficios para todos fomentando lo que consideramos la banca colaboradores para nuestro personal:

- **Préstamos Personales** con tasas preferenciales.
- Tarjeta de Crédito **Visa Signature**, junto con condiciones preferenciales en Seguros y beneficios.
- **Cajas de Seguridad:** bonificado el 50% del alquiler trimestral para colaboradores.
- Paquete “Empleado BIND”: **Paquete Multiproducto** bonificado al 100%. Incluye una caja de ahorro en pesos, en dólares y en Euros, y una cuenta corriente en pesos con acuerdo en descubierto según rango salarial.
- **Cuenta comitente** en IVSA / IAM, 100% bonificada y honorario preferencial en suscripciones y rescates en fondos comunes de inversión.
- **Cash Back en la Tarjeta Visa con un importe representativo** por eventos especiales:
 - **Kit Escolar** para todos los hijos de colaboradores en edad escolar (jardín, primario y secundario).
 - **Día del Padre y Día de la Madre.**
- **Reintegro de Guardería:** se otorga este beneficio por convenio a colaboradores de la entidad.
- **Día libre de cumpleaños.**
- **Vacunas Antigripales:** se realiza operativo in company para casa central y el banco reintegra un monto preestablecido contra comprobante en red de sucursales.
- **Regalos:** el personal del banco recibe un presente en cada una de estas fechas: Día del niño, Nacimientos, Día de la Secretaría y Caja Navideña.
- **Eventos Especiales:** Fiesta de fin de año, Semana de la Salud, Día del Niño, Día de la Primavera y afters y otros festejos en ocasiones especiales.
- **Beneficios Sociales:** Wellhub, alianzas con marcas en electrodomésticos y tecnología, bodegas, alimentos, universidades (en carreras de grado, posgrados, cursos de especialización y maestrías), idiomas.
- **Medicina Prepaga Corporativa.** Junto a Swiss Medical para todos los colaboradores de BIND y su grupo familiar, incluyendo la asistencia de un oficial comercial y medico in company.
- **Gerentes de áreas centrales:** línea / equipo celular, auto compañía, estacionamiento (propio o vía reintegro), días extras de vacaciones, aportes personales a BIND Garantías SGR.

Capacitación y Formación

Durante el ejercicio 2025, el Banco Industrial (BIND) impulsó una estrategia de capacitación integral orientada a consolidar nuestra cultura institucional y desarrollar las habilidades críticas necesarias para incrementar la productividad y los resultados de negocio.

En este período, se destinaron un total de **12.098 horas/hombre** en acciones formativas, con un esquema de inversión que prioriza la especialización de alto nivel:

- **Formación Externa (79%):** Alianzas con instituciones de prestigio y consultoras especializadas para la actualización en tendencias de mercado.
- **Formación Interna (21%):** Programas diseñados *in-house* para la transferencia de *know-how* técnico y cultural.

1.1 Potencia BIND: El poder amplificador de la IA

Iniciativa estratégica lanzada en 2025 orientada a la población del Banco para elevar la productividad individual mediante la integración de Inteligencia Artificial en la gestión diaria.

- **Metodología:** En alianza con la consultora **Glaix**, se implementó un proceso de formación práctico que inició con una evaluación de diagnóstico. Esto permitió identificar el nivel de madurez tecnológica de cada colaborador y diseñar clases de nivelación específicas.
- **Ejecución:** El programa constó de sesiones de 2 horas en espacios presenciales, donde más de **300 participantes** fueron divididos según su *stack* profesional, trabajando sobre casos de uso reales aplicados a sus áreas de desempeño.

1.2 Camp Comercial: Evolución del Modelo de Atención

Este programa surge como respuesta a la necesidad estratégica de evolucionar hacia la figura del **Oficial Comercial BIND**, un profesional capaz de ofrecer una propuesta de valor integral que trascienda las barreras de cada compañía/Banca del Grupo.

- **Objetivos Estratégicos:** El entrenamiento se centró en profundizar el conocimiento del ecosistema de productos de Grupo BIND, potenciar el *cross-selling* y fortalecer la capacidad de los equipos para detectar necesidades complejas, bajo la premisa de que "todos venden todo". En 2025 realizamos 2 encuentros con todos los equipos comerciales para abordar dos temáticas o ejes: Productos Digitales de BIND y por otro lado Evolución digital de productos tradicionales.

1.3 Ciclo Expertos BIND: Democratización del Conocimiento

Este programa se consolida como una plataforma de aprendizaje colaborativo donde los talentos clave de la organización comparten su experticia, garantizando que el conocimiento fluya transversalmente y no quede restringido a sectores específicos. Durante 2025, se realizaron 4 encuentros de 2 horas aproximada de duración cada uno:

- **Abril: Cómo crear soluciones con herramientas de Google y IA** Abordó la funcionalidad de Google Apps Script y el marco teórico-práctico de la IA.

- **Julio:** *Educación financiera simple.* Un espacio de formación ciudadana sobre gestión de deuda, tarjetas de crédito y criterios de financiación.
- **Agosto:** *Legales en criollo.* Un taller práctico sobre gestión de cartas documento, cédulas judiciales, multas de tránsito y defensa del consumidor.
- **Septiembre:** *Fraude y Ciberseguridad: Clics que matan.* Análisis crítico sobre cibercrimen, protección de datos y protocolos de seguridad ante el robo de dispositivos.

Gestión del Desempeño y Mapeo de Talento

2.1 Haciendo BIND

Es el eje vertebral de nuestra gestión. Este proceso acompaña el ciclo de Planeamiento, Seguimiento y Evaluación, integrando la metodología de **objetivos** con los Valores y Principios de Liderazgo del banco.

- **Resultados:** En 2025, se ejecutaron dos ciclos semestrales que permitieron fundamentar decisiones sobre bonos por resultados y desarrollo interno. Se alcanzó una destacada **tasa de finalización y feedback del 95%**, consolidando la cultura de conversaciones abiertas y honestas.

2.2 Mapeo de Talento

Para asegurar el éxito y la sustentabilidad organizacional, revisamos y simplificamos nuestro modelo de mapeo, centrando la evaluación en dos variables críticas: **Potencial y Logro de Resultados**. Durante el 2025 revisamos el modelo y la matriz, simplificándola y posteriormente volvimos a realizar el ejercicio de Mapeo, pero poniendo el foco en los altos potenciales que habían sido identificados en ediciones anteriores y aquellos casos nuevos que se incorporaron a este ejercicio.

- **Impacto:** Este diagnóstico facilita el diseño estratégico de equipos y la toma de decisiones basada en datos, permitiendo que el talento con las habilidades correctas se encuentre en el lugar y momento adecuado.

Sello de Liderazgo BIND

3.1 Sello de Liderazgo

Inspirado en los lineamientos de *Harvard Business Review*, desarrollamos el **Sello de Liderazgo BIND**. Este modelo propio traduce nuestra cultura en comportamientos tangibles y reemplaza los antiguos Principios de Liderazgo para construir una organización más ágil e innovadora.

- **Implementación:** Su lanzamiento incluyó talleres presenciales para todos los líderes del Grupo, enfocados en la reflexión de brechas de gestión y la adopción de nuevas dinámicas de conducción.

3.2 Premio Líder BIND

Complementando el nuevo modelo de liderazgo, este premio reconoce a quienes impulsan cambios positivos. Tras un proceso de postulación espontánea y votación en diciembre de 2025, se entregó la primera edición con un premio principal y 4 menciones especiales bajo los ejes del sello

Onboarding y Experiencia del Colaborador

4.1 BINDeate: Integración al ADN Grupal

Nuestro programa de bienvenida bajo esquema híbrido asegura que cada nuevo integrante comprenda los atributos de nuestra cultura desde el primer día.

- **Jornada Trimestral:** Espacio de cercanía donde el **Gerente General** y referentes de las principales Bancas y Segmentos comparten la visión y los desafíos del negocio directamente con los ingresantes.
- **Guía para Líderes:** Documento estratégico que estandariza la gestión del talento en todo su ciclo de vida, brindando a los líderes las herramientas necesarias para empoderar a sus equipos y mantener el espíritu de aprendizaje que define nuestro ADN.

4.2 Iniciativas de Vínculo y Desarrollo

- **BIND Valor Interno:** Programa que prioriza la cobertura de vacantes mediante postulaciones internas, fomentando la carrera profesional dentro de la institución.

Pasantías de Verano: En su edición 2025/26, participaron 15 hijos de colaboradores (8 en Casa Central y 7 en sucursales), brindando a jóvenes de entre 17 y 20 años una primera aproximación profesional al sistema financiero.

- **Comunidad de Mujeres:** Se lanzó esta iniciativa como un espacio de networking, inspiración y crecimiento. Se realizaron dos encuentros de la comunidad. En segundo de ellos contó con la participación de la experta **Lorena Marino**, quien brindó herramientas de *mentoring* para potenciar el liderazgo femenino.
- **Carrera JP Morgan:** Reforzando el espíritu de equipo y el bienestar, la delegación de 12 personas de BIND obtuvo el **8vo puesto general**, posicionándonos como el **primer banco en el ranking** de la competencia.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

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

En el BIND entendemos que la clave está en nuestra esencia. Somos una empresa de origen familiar, en donde el esfuerzo y el respeto por las personas y sus familias se destacan a lo largo de toda nuestra historia. Esa esencia es la que nos impulsa a contribuir y ser solidarios con aquellos más lo necesitan, manteniendo desde los propios accionistas, una política de donaciones acorde al nivel de resultados de la Entidad que ya forma parte de esa esencia corporativa

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

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

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

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

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

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

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

Educación

En el plano educativo, estamos encarando un nuevo proyecto para el año 2025 para apoyar y colaborar con escuelas dentro de la comunidad para llevar la educación de los alumnos a un nivel de excelencia. Mejorando así los sueldos de los maestros en todos los niveles, invirtiendo en nuevas tecnologías, en más capacitaciones para los docentes, en infraestructura de los colegios y en propuestas innovadoras.

Estamos convencidos que invertir en la educación de niños y jóvenes es asegurar un futuro mejor para toda la sociedad.

Ayuda Social

Actualmente, se estima que aproximadamente el 50% de la población argentina vive por debajo del umbral de pobreza. Esto genera limitaciones en el acceso a alimentos y servicios de salud para sectores vulnerables, siendo los niños y adolescentes los más afectados. La pobreza infantil es más pronunciada que en la población general, dado que los hogares más pobres suelen tener una mayor tasa de natalidad.

El BIND destaca la importancia de abordar la malnutrición y la falta de acceso a sistemas de salud. Nuestro objetivo es asegurar que los padres, madres y la sociedad en general estén informados sobre los principios básicos de nutrición infantil y reciban apoyo para implementarlos de manera efectiva.

En este sentido, trabajamos en conjunto con UNICEF y la UCA para mitigar esta problemática, colaborando con diversas fundaciones y ONG para brindar a los niños, niñas y adolescentes un entorno protector y estable que les permita desarrollar sus capacidades y alcanzar una vida autónoma.

En el BIND creemos que las políticas de salud infantil deben involucrar a las familias como los principales cuidadores, ya que dentro de cada hogar se construye el futuro de la sociedad.

Apoyo al Medio Ambiente

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

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

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

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

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

LOGROS y DESAFÍOS MARKETING, IMAGEN Y PUBLICIDAD

Durante el ejercicio 2025 La Gerencia de Marketing profundizó su transformación estratégica, consolidándose como un socio clave del negocio con foco en revenue, posicionamiento y construcción de marca del ecosistema.

Se estructuró la gestión por verticales, incorporando una mirada integral que abarca performance, awareness, advocacy, experiencia de cliente y reputación.

ESTRUCTURA POR VERTICALES

1. Awareness & Marca – Unificación del Ecosistema

Cambio de Identidad Visual

Durante 2025 se llevó adelante un proceso integral de unificación de identidad visual del ecosistema, alineando bajo una arquitectura marcaría común y definimos el color amarillo como rector: transmitimos solidez y consistencia en cada pieza.

- BIND
- BINDX
- BIND Inversiones
- BIND Inversiones UY
- BIND Seguros
- BIND Garantías
- BIND PSP

Este proceso implicó:

- Homologación estética.
- Revisión de lineamientos visuales.
- Unificación narrativa.
- Consolidación del concepto ecosistema BIND.

Unificación de Redes Sociales

Como parte de esta estrategia, se unificaron los perfiles de redes sociales de todas las compañías bajo el perfil “BIND Soluciones Financieras”, consolidando la presencia digital del Grupo y fortaleciendo el posicionamiento institucional.

Se definió una estrategia de contenidos basada en tres pilares:

1. Producto Driven: Comunicación enfocada en soluciones, casos de uso y propuestas de valor.
2. Eventos y Anuncios: Lanzamientos, hitos estratégicos, reconocimientos y novedades corporativas.
3. Comunidad y Efemérides: Cultura organizacional, fechas relevantes, talento interno y construcción de marca empleadora.

Algunos resultados del año:

- Alcanzamos casi 50.000 seguidores totales.
- Incrementamos en un 62% el contenido compartido durante el último trimestre del año.
- Se fortaleció la consistencia y frecuencia de publicación, mejorando alcance e interacción.

Auspicios Estratégicos

En línea con el posicionamiento institucional y la construcción de marca, BIND se convirtió en sponsor de La Fábrica Podcast, ampliando la visibilidad en audiencias afines al ecosistema emprendedor y financiero.

Asimismo, BIND tuvo un rol protagónico en los principales eventos de la industria, participando como sponsor y con presencia activa a través de speakers en paneles estratégicos y espacio de stand.

Entre los más relevantes destacamos.

- Sponsor del ciclo de conferencias Fintech Meetups, siendo host en Bariloche.
- Sponsor categoría *Presented by* en Fintech Forum
- Sponsor Expo EFI
- Sponsor Payment Day
- Sponsor Somos PyME

2. BINDX

Durante 2025 se consolidó el posicionamiento de BINDX como vertical estratégica.

Se acompañó al negocio con campañas enfocadas a los nuevos lanzamientos servicios como:

- Lending as a Service
- Financiamiento embebido en eCommerce
- API Información Financiera
- API Dólar MEP
- API PIX
- API FX
- API Cripto
- Bcollect

Las campañas estuvieron orientadas a empresas, fintechs y corporaciones con necesidades de integración financiera.

3. Advocacy – Casos de Éxito

Se implementó una estrategia de Advocacy involucrando a partners para que comuniquen en primera persona la integración de nuestros servicios.

Se desarrollaron:

- Deck Comercial.
- Videos de producto y testimoniales.
- Resultados cuantificables.
- Piezas digitales para comunicación 360°

Este enfoque tiene como objetivo fortalecer la credibilidad comercial y acelerar la adopción de productos y soluciones del ecosistema BIND.

4. Performance Digital – Liderazgo en Search

Se consolidó el liderazgo absoluto en performance digital:

- 100% de Impression Share en Google Search tanto para BIND como para BINDX.
- Reducción del Costo por Conversión (CPA) en -30%.
- Mantenimiento de un ROAS superior al +340%.
- Crecimiento del +23% en clics.

En la web de BINDX:

- Incremento del +271% en usuarios totales.
- Crecimiento del +265% en sesiones totales.

Estos indicadores reflejan una optimización sostenida en eficiencia y captación de demanda.

5. Contenidos Audiovisuales & YouTube

Se fortaleció la estrategia audiovisual, alcanzando:

- 836.167 impresiones en YouTube.
- 57% de tasa de visualización promedio (view rate).

Este desempeño contribuyó al posicionamiento de marca y educación sobre productos y soluciones tecnológicas.

6. BIND Inversiones – Migración de Plataforma

Se acompañó el proceso de migración hacia una nueva plataforma más intuitiva, segura y eficiente.

Marketing lideró la estrategia de comunicación desarrollando la campaña de lanzamiento.

El proceso permitió reforzar la percepción de modernización tecnológica y minimizar fricciones en la transición.

7. Educación Financiera y Ciberseguridad

Se continuó con el plan anual de concientización y prevención de fraudes, abordando tipologías en auge y buenas prácticas digitales.

La estrategia omnicanal consolidó el posicionamiento del Banco como entidad segura y comprometida con la protección de sus clientes.

8. Reputación y Gestión de Crisis

Durante 2025 se implementó una estrategia formal de gestión de crisis y monitoreo reputacional.

Se desarrollaron:

- Sistema de escucha activa en medios y redes sociales.
- Monitoreo en tiempo real para detección temprana de potenciales issues.
- Medición de sentimiento de conversación.
- Manual de crisis que establece protocolos de detección, respuesta y seguimiento ante eventuales contingencias reputacionales.

Esta estructura fortalece la capacidad preventiva y de reacción institucional de BIND.

9. Experiencia de Cliente

Se desarrolló el primer MVP de NPS (Net Promoter Score) para comenzar a sistematizar la medición de satisfacción en segmentos estratégicos.

El proyecto permitió:

- Obtener primeros indicadores de recomendación.
- Identificar oportunidades de mejora.
- Sentar bases para un modelo escalable de Customer Experience en 2026.

10. Consolidación del Ecosistema

El ejercicio 2025 marcó un punto de madurez del área:

- Unificación marcaría del Ecosistema.
- Consolidación digital y liderazgo en performance.
- Desarrollo de advocacy con partners.
- Implementación de métricas.
- Profesionalización de la gestión reputacional.

Este enfoque permitió acompañar el crecimiento del negocio, fortalecer la marca BIND como ecosistema financiero tecnológico y consolidar su posicionamiento dentro del sistema financiero.

PALABRAS FINALES

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

De cara a esta nueva etapa, somos conscientes de que el banco, en el lógico y natural proceso de crecimiento que viene observando desde la última década, debe adaptarse a los nuevos requerimientos y desafíos como consecuencia de pasar a ser de Banco B a Banco A con el que fue catalogado por el BCRA a partir de la modificación normativa que publicó hacia diciembre del año pasado y que implicó que debamos amoldarnos a esa condición, que además, ese cambio normativo mencionado implicó el no poder cambiar de condición hasta al menos un nuevo año, por lo que reafirmamos nuestro compromiso de afrontarlos con el mismo profesionalismo de siempre y en post de ofrecerle a nuestros clientes la mejor oferta de servicios que excedan sus expectativas.