

4T2024

RESULTADOS

Marzo 11, 2025



IR-GrupoSupervielle@gruposupervielle.com.ar
San Martín 344, C1004
Ciudad de Buenos Aires, Argentina

SUPV
LISTED
NYSE

 **BYMA**
Bolsas y Mercados
Argentinos

Aspectos destacados del 4T24: Sentando las bases para un crecimiento sostenible y rentable en un año de transición para la banca argentina



Share de Préstamos y Mix

- Cartera de préstamos +28% TaT; +106% año fiscal 2024
- Mkt share +90 pbs en 2024
- Mayor margen en préstamos a individuos, representa un 48% del total comparado con 44% den 3T24



Crecimiento de Depósitos

- Depósitos totales +7% TaT
- Depósitos en US\$ en niveles record +3% TaT y +178% en 2024, ganando +80 pbs en mkt share



Calidad de Activos y Ratios de Capital Sólidos

- Ratio NPL continúa bajo en 1,3%
- Ratio de cobertura de 169%
- Ratio CET 1 en 16,1%, bien posicionado para mayor crecimiento



Rentabilidad en Línea con la Guía

- NIM estable en 25% durante el trimestre, adaptándose al nuevo contexto
- ROE de 14% el términos reales y Resultado Neto en Ps.18 mil millones
- ROE de 15.7% en 2024 en línea con la guía

Preparados para lo que viene



- Realizamos una **importante transformación digital** y desarrollo de capacidades.



- **Posicionamos a IOL** como la Plataforma **líder de broker digital para individuos** de Argentina



- **Liderazgo y preparación organizacional** nos posicionan para capturar nuevas oportunidades



- **Foco estratégico claro** consolidando nuestra cultura, **rentabilidad** y **crecimiento**

Perspectivas a futuro: 2025 y más allá



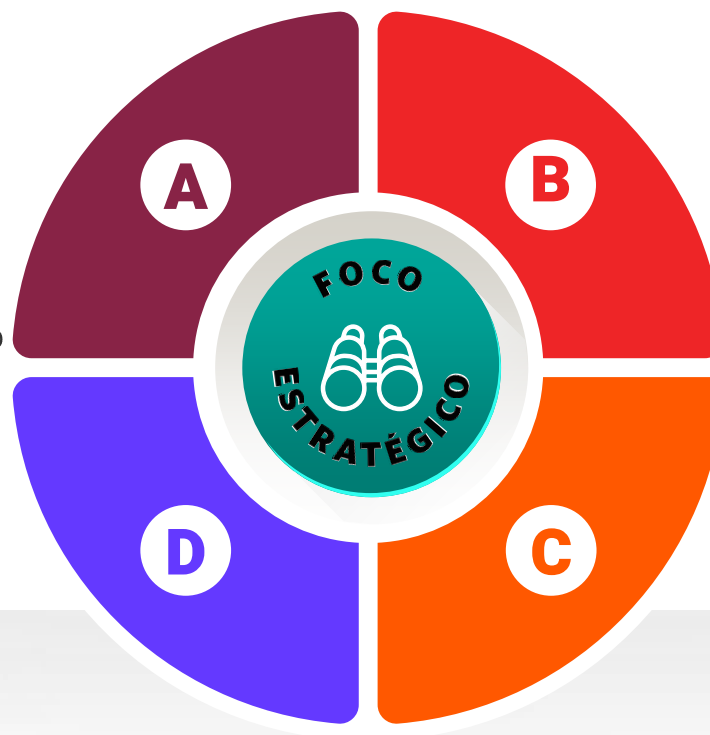
Prioridades Estratégicas de Crecimiento

- Construyendo **propuestas de valor competitivas**
- Fuerte foco en fondeo y **payroll para convertirnos en el banco principal** para nuestros clientes
- **Reforzando liderazgo en banca para jubilados**
- Foco sostenido en **industrias dinámicas y cadenas de valor** para impulsar crecimiento a largo plazo



Contribución creciente de IOL

- **Plataforma líder de broker digital minorista** de Argentina
- Desempeñar un **papel más importante en el impulso de la rentabilidad general**



La estrategia de asignación de capital impulsa el crecimiento del balance

- La **demanda acumulada** respalda iniciativas estratégicas para impulsar **un fuerte crecimiento de los préstamos**
- Espacio para generar mayor **apalancamiento**
- **Cambio del mix hacia el segmento de individuos** (50-60% del total de préstamos desde el 48% a fin de año)



Modelo diferenciado que impulsa una mayor rentabilidad

- **NIMs líderes en la industria** (Márgen de Interés Neto)
- **ROE más sólido**, impulsando la **generación sostencia de capital**

Banco Supervielle 4T24: Hitos y hoja de ruta estratégica

Iniciativas T4-2024



**Foco
Estratégico
Preciso**



**Estrategia
Comercial
Revitalizada**
en un nuevo
contexto
macro



**Estructura
Optimizada**



**Riesgos
Integrales
Evaluación**



Logros 4T24 (TaT)

- +3,6% clientes
- +27% crecimiento de la cartera de préstamos, +45 pp arriba AaA crecimiento de la industria
- Originación record de préstamos personales de AR\$ 122 mil millones, +54% TaT
- Reducción de costos e iniciativas de contención :
 - Dotación: -2,4%

Foco estratégico: Crecimiento rentable via segmentos objetivo y productos

Priorizando segmentos/productos:
Industria - Clústeres de clientes

 **Centrado en el cliente
y potenciado por
tecnología** **1**

 **Priorizando a las
Empresas Objetivo**
(Segmentos/ Productos/ Industria).
Ej. Petróleo y Gas, Minería **5**

 **Rápido, Disruptivo**
Movimientos
Estratégicos **2**

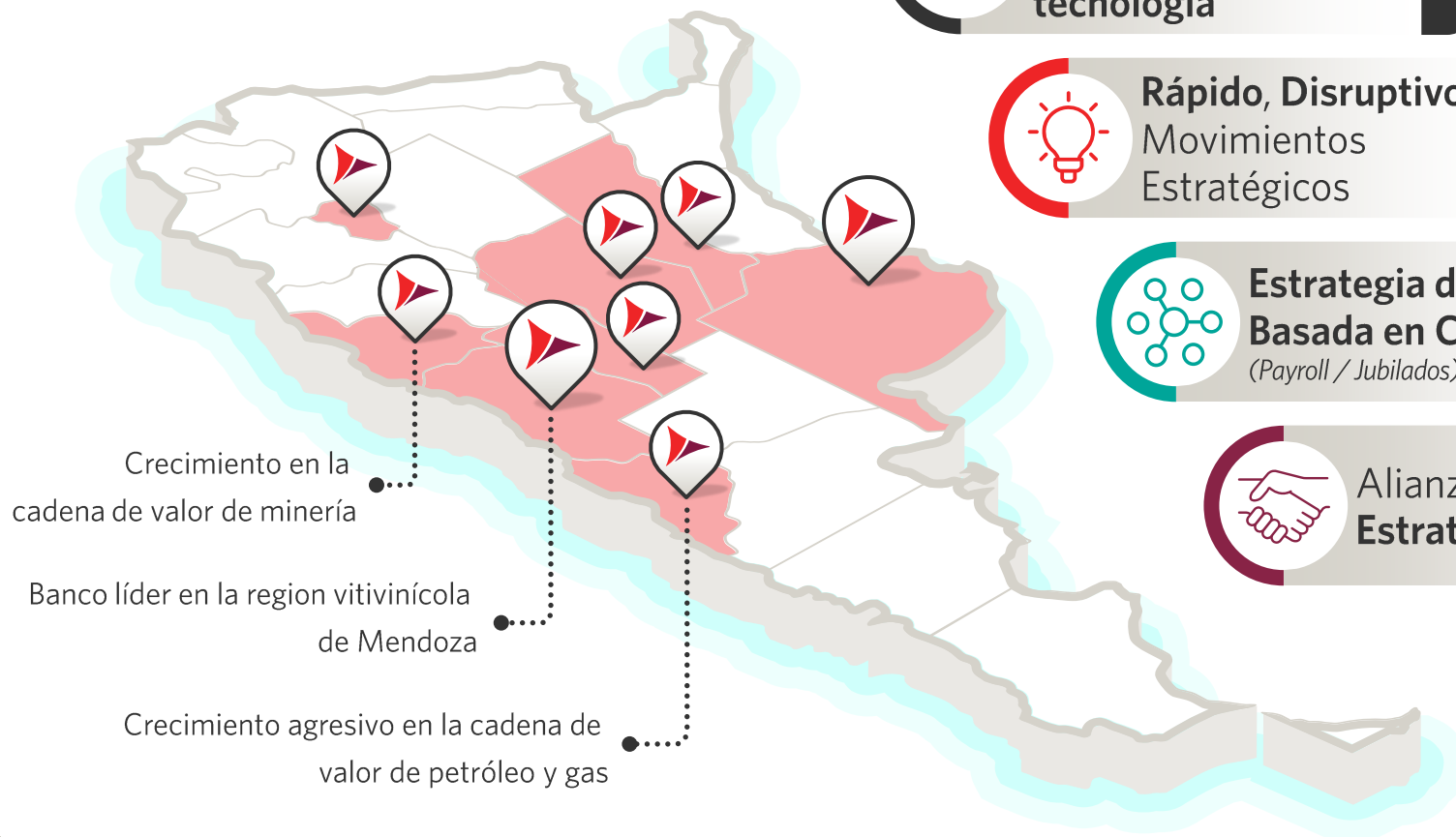
 **Mendoza: Liderazgo** **6**

 **Estrategia de Clientes
Basada en Clústeres**
(Payroll / Jubilados) **3**

 **Banca del Sector
Público**
(Expansión selectiva
complementando foco Corporativo) **7**

 **Alianzas
Estratégicas** **4**

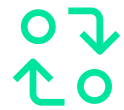
 **Cross-Selling
IOL Clientes** **8**



Impulsando el Crecimiento: Hitos de IOL



Perspectivas de IOL para 2025: Un entorno macroeconómico estable que impulsa los mercados de capitales, aumentando volúmenes y ampliando la participación



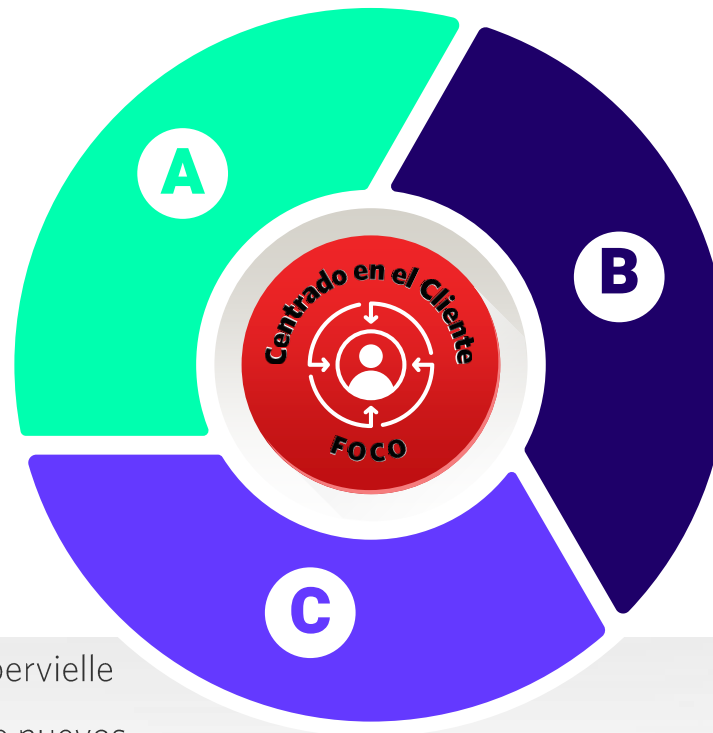
Segmento Individuos

- **One-stop shop** (inversión en un solo lugar)
- Acceso a inversiones internacionales y criptomonedas
- Ofreciendo productos bancarios tradicionales a través de alianzas (**depósitos a plazo fijo en USD, operaciones de cambio**)



Otras Líneas de Negocio

- **IaaS:** Prestación de servicios a Banco Supervielle
- **IOL Asset Management:** Lanzamiento de nuevos fondos comunes. Fondos a la medida de las necesidades de nuestros clientes
- **Mercado de Capitales:** Mayores colocaciones de deuda privada



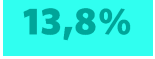
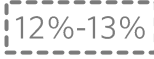
Segmento PyMEs y WM

- Crecimiento en **SMBs:** Apertura de cuentas y soluciones de liquidez 24x7
- Expansión en **Banca privada:** Productos personalizados para Clientes de altos ingresos + presencia física en lugares estratégicos clave

Perspectivas 2025: **Acelerando el crecimiento mientras fortalecemos las bases para la creación de valor a largo plazo**

Préstamos 	4T TaT Var	2024 AaA	2025e	- Se espera que los préstamos en pesos crezcan más de 60% en términos reales - Préstamos a individuos recuperan participación sobre préstamos totales
	28%	106%	+60%	
Depósitos 	4T TaT Var	2024 AaA	2025e	- Ratio de préstamos a Depósitos continua mejorando - Ganancias adicionales de share de depósitos en US\$
	7%	-6%	+40%	
Calidad de Activos Ratio NPL 	3T 2024	4T 2024	2025e	- La performance del 4T24 se vio afectada por un cliente del sector agroindustrial, totalmente garantizado, que representa el 0,4% de la cartera total - El ratio NPL empieza a converger hacia niveles acordes con una mayor actividad crediticia y un mix más equilibrado entre individuos y empresas - Se anticipa un COR neto en el rango 3,7%-4,0%
	0,8%	1,3%	2,0-2,2%	
NIM 	3T 2024	4T 2024	2025e	Se espera que el NIM disminuya debido a una mayor desaceleración de la inflación, mientras que aumenta el apalancamiento
	24,8%	24,9%	18-20%	

Perspectivas 2025: **Acelerando el crecimiento mientras fortalecemos las bases para la creación de valor a largo plazo**

Ingresos por Servicios 	4T TaT  -5,4%	2024 AaA  2,0%	2025e  +10% Crecimiento en términos reales	• Se espera que las comisiones bancarias netas aumenten, por mayores ingresos por servicios y menores egresos • Las comisiones de broker aumentarán apalancadas en los clientes individuos y nuevas líneas de negocios • Se anticipa que las comisiones de Asset Management sigan el crecimiento en AUMs • Los seguros mejoran gracias a una mayor penetración de clientes
Gastos Operativos 	4T TaT Var  1%	2024 AaA Var  -14%	2025e  Debajo de la inflación	• Los gastos seguirán disminuyendo en términos reales, lo que refleja eficiencias en la dotación de personal y otros gastos
ROE 	4T 2024  13,8%	2024  15,7%	2025e  12%-15%	• Se espera que el ROE mejore gradualmente TaT, a medida que aumenta la cartera de préstamos y el apalancamiento y continúe la reducción de costos y los ingresos por servicios aumenten
Capital (CET1) 	Sept 2024  19,2%	Dic 2024  16,1%	Dic 2025e  12%-13%	• APRs aumentando tras el crecimiento de préstamos y cambios en la regulación

Gracias!

