

Nuestro Camino hacia la Rentabilidad

Marzo de 2023



IR-GrupoSupervielle@gruposupervielle.com.ar
Ciudad de Buenos Aires, Argentina



Aviso Legal

El presente documento contiene ciertas proyecciones que reflejan opiniones actuales y/o expectativas del Grupo Supervielle y su gerencia en lo relacionado con su rendimiento, negocios y hechos futuros. Utilizamos palabras como “creemos”, “estimamos”, “planeamos”, “esperamos”, “pretendemos”, “apuntamos a”, “estimamos”, “proyectamos”, “predecimos”, “pautamos”, “buscamos”, “futuro”, “debería” y otras expresiones similares para identificar declaraciones con visión de futuro, pero no constituyen la única manera mediante la cual identificamos dichas declaraciones. Ponemos sobre aviso que un gran número de factores podría hacer que los resultados reales difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones expresadas en la presente comunicación. Los resultados, rendimiento o hechos reales podrían diferir materialmente de aquellos incluidos en dichas declaraciones como consecuencia de, y sin limitación alguna a, (i) cambios en las condiciones económicas, financieras, de negocio, políticas, legales, sociales u otras condiciones en la República Argentina y en cualquier otro lugar de Latinoamérica o cambios en mercados desarrollados o emergentes, (ii) cambios en los negocios regionales, nacionales e internacionales y en las condiciones económicas, incluyendo inflación, (iii) cambios en las tasas de interés y el costo de depósitos, los cuales podrían, entre otras cosas, afectar los márgenes, (iv) incrementos no anticipados en el financiamiento u otros costos o la incapacidad de obtener deuda adicional o financiamiento de patrimonio en términos atractivos, los cuales podrán limitar nuestra capacidad de fondeo de las operaciones existentes y el financiamiento de nuevas actividades, (v) cambios en la regulación gubernamental, incluyendo regulaciones impositivas y bancarias, (vi) cambios en las políticas de las autoridades argentinas, (vii) litigios y procedimientos regulatorios o legales adversos, (viii) competencia en los servicios financieros y bancarios, (ix) cambios en la condición financiera, solvencia o solvencia patrimonial de los clientes, deudores o contrapartes del Grupo Supervielle, (x) aumentos en las provisiones por préstamos incobrables, (xi) cambios tecnológicos o incapacidad de implementar nuevas tecnologías, (xii) cambios en el gasto o hábitos de ahorro de los consumidores, (xiii) la capacidad de implementar nuestra estrategia de negocios y (xiv) fluctuaciones en el tipo de cambio del Peso. Los asuntos desarrollados en el presente documento también podrían ser afectados por los riesgos e incertidumbres descriptos de tanto en tanto en las presentaciones de Grupo Supervielle ante Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos y Comisión Nacional de Valores (CNV). Los lectores están advertidos de no depositar confianza indebida en las proyecciones, que solo incluyen información a la fecha del presente documento. Grupo Supervielle no se encuentra obligado y expresamente desconoce intención alguna u obligación de actualizar o revisar ninguna de las proyecciones, independientemente de que resultaran de nueva información, hechos futuros o de otro tipo.

Un camino claro hacia la rentabilidad respaldado por drivers estructurales; esperamos volver a la rentabilidad al cierre del 2T23

CREACIÓN DE VALOR

➤ CAMINO HACIA LA RENTABILIDAD RESPALDADO POR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ACELERADA DESDE 2020

Integración de IUDÚ al Banco

- 96% reducción de la nómina
- Costos operativos

Redimensionamiento de Nómina y Consolidación de Sucursales Bancarias

- 47 sucursales reducidas (25%)*
- 24% reducción de la nómina de Grupo Supervielle
 - Incluye Banco: - 10%
- Traspaso del negocio de San Luis F.A. y atención de clients privados con modalidad más eficiente
- Reducción de Casa Central

Impulsando Crecimiento de Ingresos

- Nuevos clientes
- Mayor fidelización
- Cross-selling
- Apalancado en el ecosistema de servicios: PFM y productos de seguros

Productividad y Costo Marginal

- Más préstamos por empleado
- Más clientes por sucursal
- Foco en fondos transaccionales
- Metodologías de trabajo ágiles
- Marketing digital / IA / APIs / Datalake

RESULTADOS FINANCIEROS SOSTENIBLES

EJECUTADO 2021 Y 2022

2023 Y MÁS ALLÁ

Respaldado por una macro y regulación normalizadas

- 27 fusionadas y 20 en curso. Cierre pendiente de aprobación del BCRA, previsto durante 2023

Una mirada más profunda a las iniciativas de reducción de costos que impulsan la eficiencia

Ahorros Anticipados
en 2023

Expresado en AR\$ a diciembre de 2022

Iudú

1

Eficiencia operativa por la transferencia de la cartera de préstamos y clientes de IUDÚ al Banco. +90% de reducción de personal

AR\$ 3.700 M

Casa Central y Sucursales del Banco

2

Reducción del número de empleados, incluido el cierre esperado de sucursales bancarias fusionadas con el Banco en 21/22

AR\$ 1.000 M

San Luis

3

Transferencia de operaciones de agente financiero de la provincia de San Luis

AR\$ 600 M

Los clientes digitales individuos aumentaron a más de la mitad de la base de clientes; impulsando oportunidades de fidelización y cross-sell

4T 2022 RESULTADOS

PILARES ESTRATÉGICOS



Experiencia
del Cliente



Adquisición
de Clientes



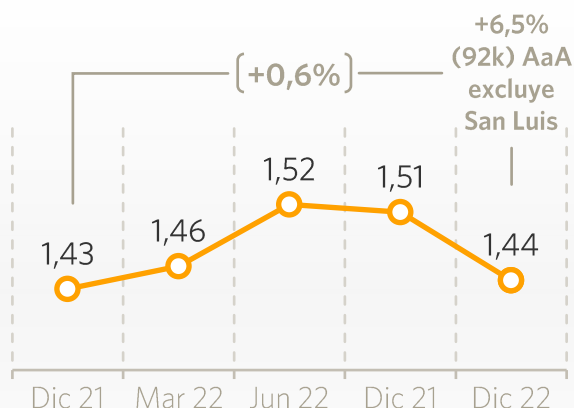
Adopción
Digital



Fondeo



Clientes Individuos de Banco
[Millones de Clientes]



Clientes Individuos Digitales
Como % del Total del Clientes [%]

38%

Dic-2021

53%

Dic-2022



CLIENTES DIGITALES



4,0 PlayStore

4,6 App Store



Adopción y
Ventas por
Cross Sell

23%

2021

34%

2022



Préstamos Personales
Digitales y Automáticos [% Q²]

+15%

Pólizas de
Seguro vendidas
en '22 vs. '21

50%

Pólizas de
Seguros de Autos
vendidas a través
de canales
digitales en '22



Cross Sell y Fondeo
PFM- Gestión de Finanzas Personales
Disponible 24/7 - Nuevos productos

+139%

2022 vs. 2021

AuM AR\$ Bn
[VAR]

59%

2022 vs. 2021

Clientes Individuos
[VAR]

Asset Management

+40%

Clientes de Productos de
Inversión en 2022 vs. 2021



METAS
2023

- Incrementar la principalidad
- Aumentar la fidelización
- Foco en productos rentables
- Aumentar la rentabilidad en clientes existentes
- Incrementar cross-sell

1) Cliente Digital: Cliente activo durante los últimos 90 días a través de la aplicación Home Banking / Móvil / Jubilados

5 2) Ventas a través de Cajero Automático, Caja Rápida y HB, Móvil

Aumento de principalidad y transaccionalidad entre las pymes y los clientes corporativos

4Q 2022 EARNINGS

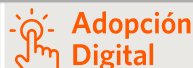
PILARES ESTRATÉGICOS



Experiencia
del Cliente



Adquisición
de Clientes



Adopción
Digital

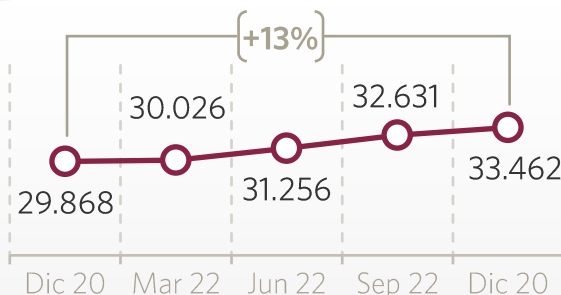


Fondeo

MEJORAS
NPS
EN TODOS LOS SEGMENTOS
EN 2022



Clientes Emprendedores,
PyMES y Medianas
Empresas [evolución]



5,06% Dic21 **5,31%** Nov22

Share de mercado Clientes



Cross Sell
[%]



Seguros

Emprendedores y PyMES Penetración

5,0%

2021

7,0%

2022



+50%

Pólizas de
Seguros
vendidas
AaA

1,3x

1,4x

Pólizas de Seguros Cross-Sell

Plan
Sueldo¹

[Share de mercado]

2021

2,48%

2022

2,63%



Comercio
Exterior

[Share de mercado]

2021

2,9%

9M22

3,8%



Transaccionalidad
[%]

1,81%

Dic-2021

1,99%

Dic-2022



Share de Mercado Depósitos Vista

51,7%

Dic-2021

58,9%

Dic-2022



Penetración Cross-sell
Transaccional ²



**METAS
2023**

- Ganar share de clientes
- Ganar principalidad

- Expandir fondeo sustentable
- Expandir Préstamos Digitales

1) Share de mercado de empleados del sector privado share a Dic 22.

6 2) % de clients utilizando productos transaccionales

¡Gracias!

