

Avances en nuestros seis pilares estratégicos para aumentar el ROE

7 de abril, 2022

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





Avances en nuestros seis pilares estratégicos para aumentar el ROE

3 de marzo, 2022

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



Aviso Legal

Esta presentación 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.

Avances en nuestros seis pilares estratégicos para aumentar el ROE

Los principales indicadores nos confirman que tendríamos un impacto positivo en nuestros resultados a partir de 2022 y en 2023



BUSCAMOS MEJORAS EN TODOS LOS SEGMENTOS DE NEGOCIO



- Transformación digital, escalar la adquisición de clientes, estrategia omnicanal y transformación de sucursales

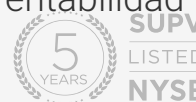


- Transformar el modelo de negocio para lograr rentabilidad



- Diversificación en la originación de ingresos más allá de Argentina

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



BANCO SUPERVIELLE: Escalar la adquisición de clientes minoristas digitales y digitalizar aún más nuestra base de clientes

LOGROS CLAVE DE 2021

- +53 mil nuevos clientes en 2021, 84% digitales
- +32% clientes digitalizados AaA

PILARES ESTRATÉGICOS



EXPERIENCIA
DEL CLIENTE



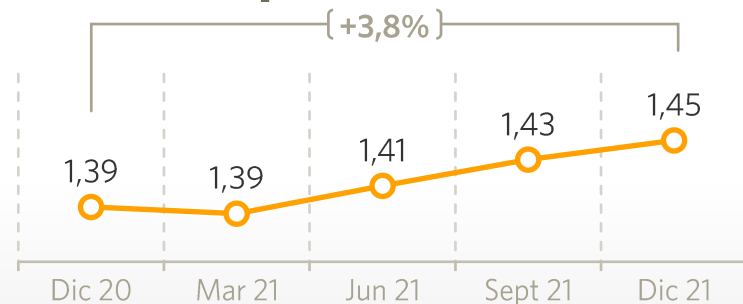
ADQUISICIÓN
DE CLIENTES



ADOPCIÓN
DIGITAL

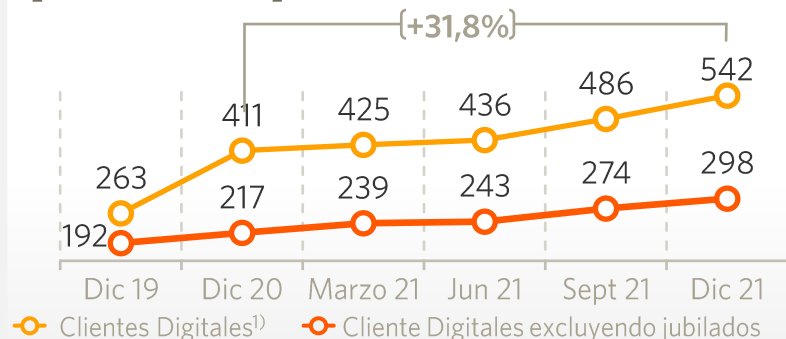
CLIENTES MINORISTA DEL BANCO

[Millones de clientes]

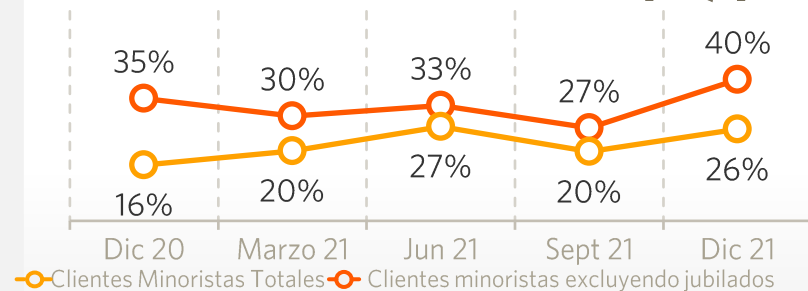


CLIENTES DIGITALIZADOS

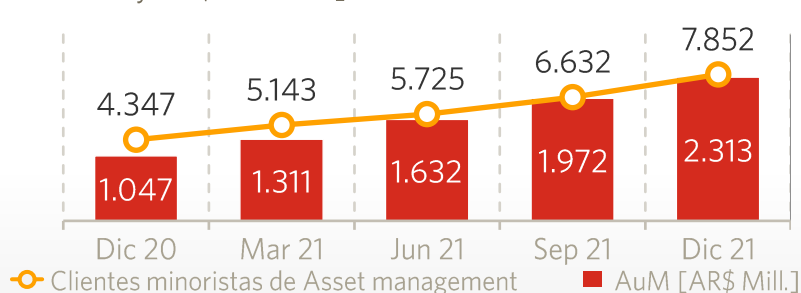
[Miles de clientes]



PRÉSTAMOS PERSONALES DIGITALES Y AUTOMÁTICOS - CLIENTES MINORISTAS [% Q²⁾]



CLIENTES MINORISTAS DE ASSET MANAGEMENT Y AuM



METAS 2022

- Acelerar la adquisición de clientes digitales
- Aumentar principalidad
 - Cross-sell de productos digitales, incluyendo el lanzamiento y expansión de productos de inversión
- Apalancarnos en las alianzas de préstamos prendarios y consolidar el liderazgo en préstamos para la compra de autos usados

1) Cliente Digital: Cliente activo durante los últimos 90 días en la aplicación Online Banking / Móvil / Jubilados

2) Ventas por Cajero Automático, Caja Rápida y Online Banking, Banca Móvil

BANCO SUPERVIELLE: Impulsar la principalidad y transaccionalidad de clientes pymes y corporativos

LOGROS CLAVE DE 2021

- Puesto N°5 en reconocimiento de marca entre los bancos privados⁽¹⁾
- Mayor base de clientes y principalidad
- Recuperamos liderazgo en leasing
- El 21% de las ventas a pymes fueron digitales tras el lanzamiento del onboarding digital a principios de 2021

PILARES ESTRATÉGICOS



EXPERIENCIA
DEL CLIENTE



ADQUISICIÓN
DE CLIENTES



ADOPCIÓN
DIGITAL

CLIENTES EMPRENDEDORES, PYMES Y CLIENTES CORPORATIVOS [Evolución]



SHARE DEL SISTEMA TOTAL (DATOS DE GERENCIA) [%]

DIC-2020	SHARE	DIC-2021	
4,86%	Clientes	5,03%	↑
2,08%	Servicios de Plan Sueldo	2,12%	↑
1,36%	Depósitos Totales ²	1,72%	↑
1,33%	Depósitos Vista	1,51%	↑
3,99%	Activos	4,16%	↑
11,36%	Leasing	14,06%	↑
3,27%	Préstamos Fx	4,10%	↑
10,77%	Factoring	8,66%	↓

METAS 2022

- Acelerar la adquisición de clientes digitales
- Aumentar principalidad: desarrollo de nuevas funciones, incluyendo el préstamo digital

1) Fuente: Brain Network

2) Share de mercado estimado sobre el total de depósitos bancarios

BANCO SUPERVIELLE: Impulsar la adopción digital para mejorar la Experiencia del Cliente

LOGROS CLAVE
DE 2021

► PILARES ESTRATÉGICOS



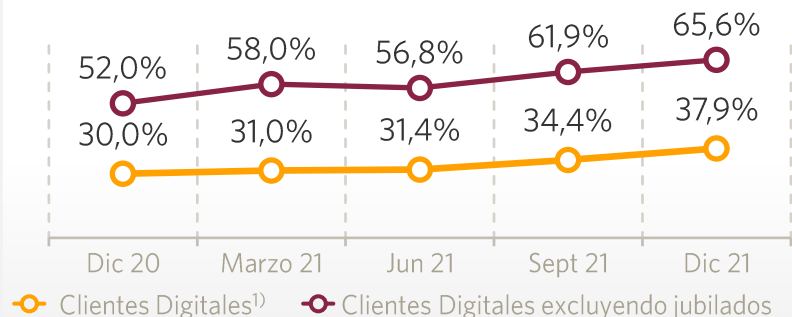
EXPERIENCIA
DEL CLIENTE



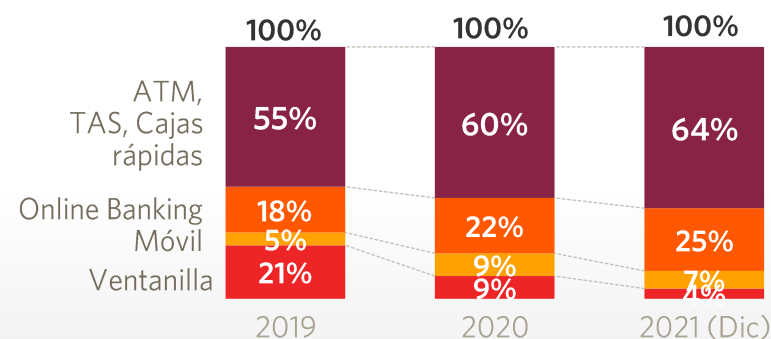
ADOPCIÓN
DIGITAL

Cientes
minoristas

CLIENTES DIGITALIZADOS COMO % DEL TOTAL DE CLIENTES [%]



TRANSACCIONES MONETARIAS POR CANAL [%]



METAS
2022

- Continuar impulsando la **adopción digital**
- Escalar el **onboarding digital** y las ventas

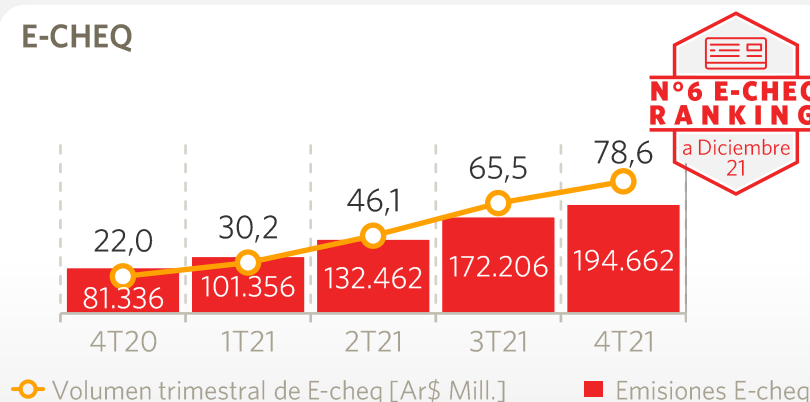
Corporativos

COBRO Y PAGOS [% Q]

- Mayor principalidad dada la venta de mayor cantidad de servicios



E-CHEQ



1) Cliente Digital: Cliente activo durante los últimos 90 días en Online Banking y en las aplicaciones Móvil / Jubilados

BANCO SUPERVIELLE: Mejorar la calidad del fondeo

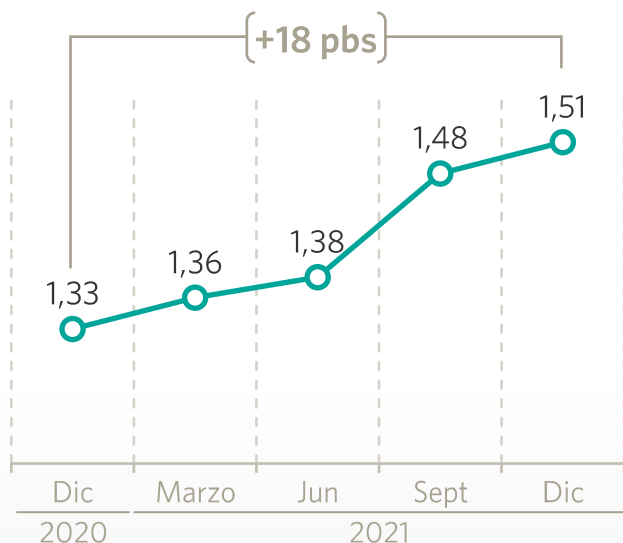
LOGROS CLAVE DE 2021

PILARES ESTRATÉGICOS

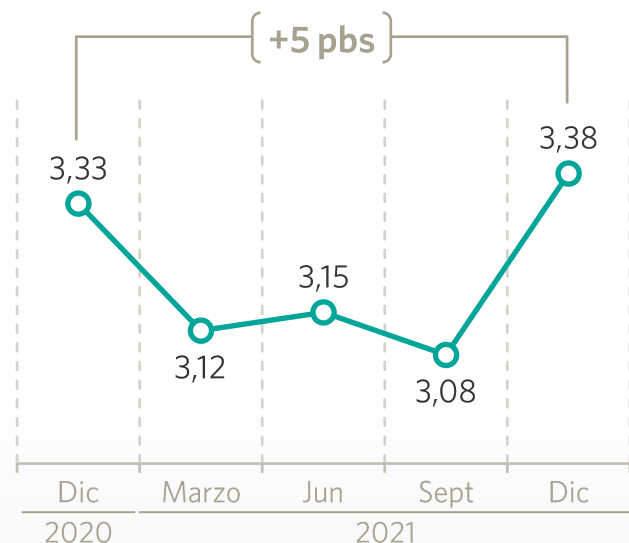


FONDEO

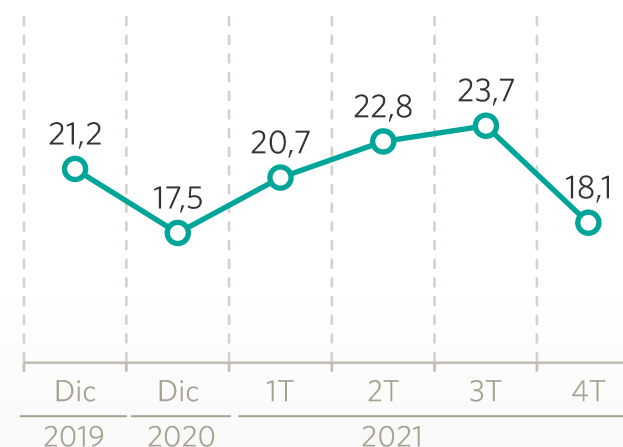
SHARE DE MERCADO DE DEPÓSITOS VISTA DE CLIENTES CORPORATIVOS [%]



SHARE DE MERCADO DE DEPÓSITOS VISTA DE CLIENTES MINORISTAS [%]



EVOLUCIÓN DEL COSTO DE FONDEO - DEPÓSITOS CORE [%]



- Foco en productos transaccionales para mejorar el costo de fondeo
- Gestión continua de reciprocidades con clientes corporativos
- Aumentar la principalidad y convertirnos en el banco principal de más clientes

METAS 2022

- Continuar expandiendo los depósitos vista corporativos

BANCO SUPERVIELLE: Escalar la transformación de sucursales y la innovación

LOGROS CLAVE
DE 2021

► PILARES ESTRATÉGICOS



EXPERIENCIA
DEL CLIENTE



ADOPCIÓN
DIGITAL

EL HUB VIRTUAL EXPANDE NUESTRA HUELLA PERMITIENDO LA BANCA EN CUALQUIER LUGAR



TRANSFORMACIÓN DE SUCURSALES BANCARIAS

- Implementamos un nuevo modelo de servicio y modernizamos la red
- Incorporamos negocios pymes y multisegmento en 16 sucursales (anteriormente dedicadas exclusivamente a jubilados)
- Incrementamos el área de "Lobby 24H" al 40% del área total de la sucursal (Incluye Cajeros Automáticos, SST, Cajas Rápidas Biométricas y Teller X)



**METAS
2022**

- Expandir **nuestra huella**
- Impulsar la **adquisición de clientes** apalancándonos en sucursales transformadas y hubs virtuales

BANCO SUPERVIELLE: Dimensionamiento adecuado de la red y aceleración de eficiencias

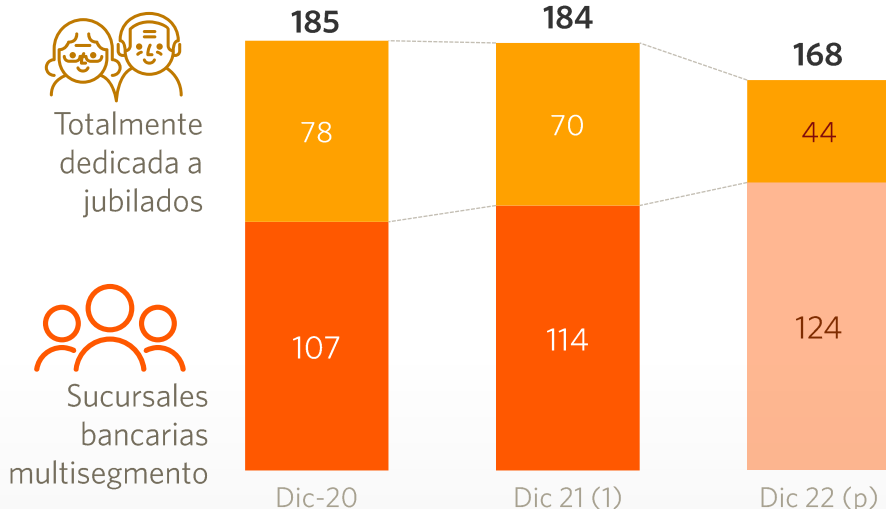
LOGROS CLAVE
DE 2021

PILARES ESTRATÉGICOS

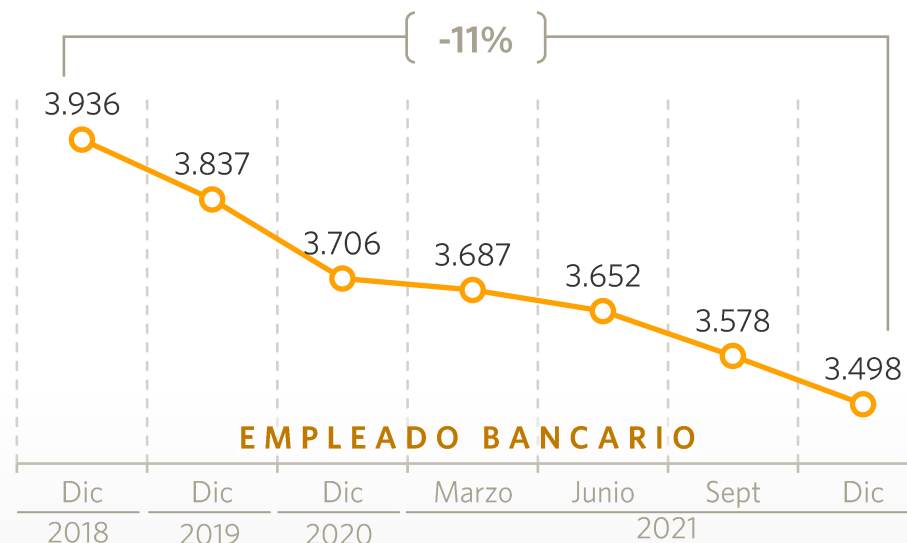


EFICIENCIAS

DIMENSIONAMIENTO ADECUADO DE LA RED DE SUCURSALES A LA VEZ QUE FORTALECEMOS LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE



PERSONAL ADECUADO [# de empleados]



METAS 2022

- Cerrar 16 sucursales (sujeto a BCRA)
- Eficiencias de personal
- Buscar eficiencias adicionales

Apalancados en el modelo de trabajo híbrido, se redujo el espacio de alquiler del edificio corporativo, lo que resultará en un ahorro de costos de USD 7,1 millones en los próximos tres años

1) Se esperaba el cierre de 7 sucursales bancarias en 2021 pero la aprobación del Banco Central aún está pendiente

BANCO SUPERVIELLE: Mejorar la calidad de los activos

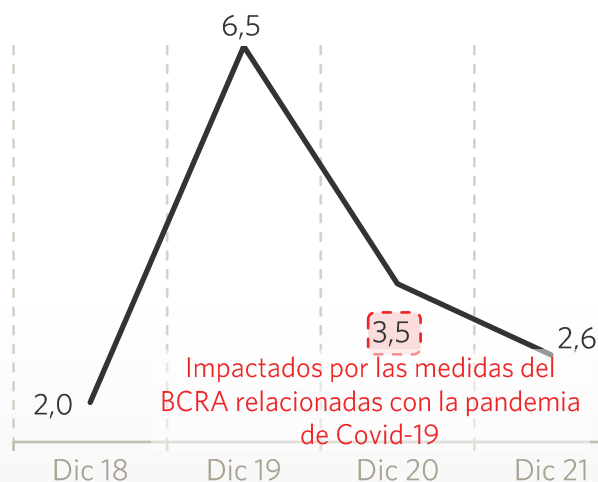
LOGROS CLAVE DE 2021

> PILARES ESTRATÉGICOS

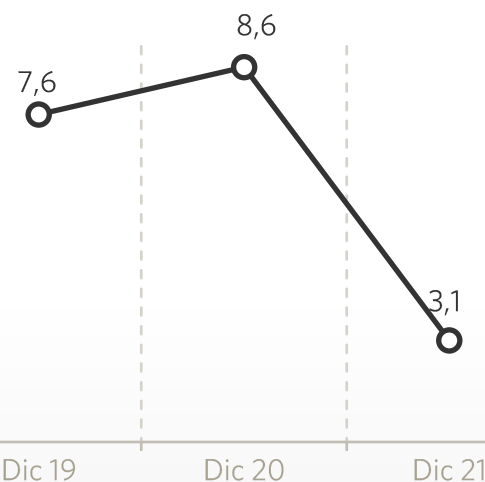


CALIDAD DE LOS ACTIVOS

NPL [%]



COSTO DEL RIESGO, NETO [%]



DESGLOSE DE PRÉSTAMOS POR INDUSTRIA

Sector de negocio		Dic20 share	4T21 share
Familias e individuos	↑	47,0%	48,7%
Agronegocio	↓	14,2%	13,5%
Alimentos y bebidas	↓	9,2%	8,3%
Vino	↑	2,7%	3,2%
Servicios públicos	↓	3,8%	2,5%
Finanzas	↓	2,6%	2,5%
Transporte	↑	1,2%	2,1%
Químicos y plástico	↑	1,2%	1,7%
Obra pública	↓	3,9%	1,6%
Salud	↑	0,8%	1,2%
Automóviles	↑	1,0%	1,2%
Maquinaria y equipamiento	↑	1,0%	1,1%
Industria del azúcar	↑	0,9%	1,0%
Gas, petróleo y minería	↑	0,3%	1,0%
Construcción privada	→	0,8%	0,8%
Minoristas	↓	1,9%	0,6%
Otros	↑	8,2%	9,0%

METAS 2022

- Mantener el **ratio de Cartera Irregular** en niveles actuales

LÍMITES DE CARTERA IMPLEMENTADOS: MAYOR ATOMIZACIÓN DE SECTORES ECONÓMICOS Y 10 PRINCIPALES CLIENTES

IUDÚ: Lanzamiento de la aplicación de servicios financieros 100% digitales que transforma el modelo de negocio

LOGROS CLAVE DE 2021



• Transformando el antiguo negocio de financiamiento al consumo que ofrecía únicamente préstamos personales, tarjetas de crédito y algunos productos de seguros con un modelo presencial, en una plataforma de servicios financieros 100% digitales



- Lanzamos la app IUDÚ con la **oferta más amplia entre los bancos digitales** en Argentina hoy
- **295 mil DESCARGAS DE LA APP** en 2021, aceleradas en enero y febrero 2022, agregando 105 mil nuevas descargas netas
- **30 mil** nuevos **CLIENTES DIGITALES**, triplicándose en enero y febrero 2022 a +96 mil clientes
- **Ranking de la app** en crecimiento: **4,4/5** en **Apple Store** y **3,7/5** en **Play Store**
- **67 mil CAJAS DE AHORRO** abiertas en 3 meses
- Reducción de personal del **7%** en 2021 y reducción adicional del **25%** esperada en el 1T22 (13% en enero y febrero 2022)

METAS 2022

- Agregar nuevas funciones y servicios para impulsar la transaccionalidad del cliente
- Impulsar la adquisición de clientes digitales
- Acelerar el fondeo de cuentas minoristas
- Eficiencias de personal adicionales
- Cierre de sucursales físicas

A large background image showing the silhouettes of a family (a man, a woman, and a child) flying a colorful kite in a field at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm orange glow. The kite is high in the sky with long, colorful streamers.

¡Gracias!