

Memoria 2017

Buenos Aires, 19 de febrero de 2018

CARTA DEL PRESIDENTE

Señores Accionistas:

En nombre del Directorio que presido, me es grato presentarles la Memoria Anual de Grupo Supervielle S.A. correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2017.

El año 2017 fue otro año muy importante en la historia de Grupo Supervielle y sus subsidiarias. Tan solo 16 meses después de la Oferta Pública Inicial de acciones (IPO) realizada en mayo de 2016, Grupo Supervielle lanzó una nueva oferta de acciones que generó una inyección de capital de US\$ 342 millones. Con esta nueva base de capital ampliada Grupo Supervielle se posiciona estratégicamente para acompañar el ciclo de crecimiento de Argentina y el creciente nivel de bancarización de su economía. Asimismo, en 2017 Banco Supervielle colocó su primer bono internacional global a un plazo de 3,5 años denominado en pesos argentinos por el equivalente a la suma de US\$ 300 millones y continuó con el plan de emisiones de valores en el mercado de capitales local.

A modo de introducción me gustaría repasar el contexto macroeconómico en el que se desarrollaron las economías durante el periodo en análisis.

La economía mundial creció 3,7% en 2017 mostrando una mejora respecto del 3,2% alcanzado en 2016 de acuerdo a las últimas estimaciones disponibles del Fondo Monetario Internacional (FMI). Los commodities, si bien mostraron tendencia negativa durante la primera mitad de 2017, lograron recuperar hacia la segunda parte del año ayudando al crecimiento de la economía y de los mercados financieros de los países emergentes. Durante el año, la Reserva Federal de Estados Unidos continuó con el ciclo alcista de tasas iniciado en diciembre de 2015 subiendo su tasa de interés de referencia en tres oportunidades en 0,25% cada vez, hasta alcanzar 1,5% anual con un límite inferior de 1,25%. Este ciclo alcista continuaría en 2018. De todos modos, el nivel alcanzado continúa siendo bajo en el comparativo histórico. Por el lado de los mercados financieros de acciones, se observó una marcada tendencia positiva tanto en las economías avanzadas como en las economías emergentes.

En cuanto a la economía local, la actividad económica tuvo una importante mejora durante 2017 resultando en una expansión interanual del 2,9% en el mes de noviembre, luego de la contracción del 2,2% que el nivel de actividad tuvo en 2016. Las reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina continuaron incrementándose, finalizando el año con un stock de US\$ 55.055 millones, US\$ 15.747 millones superior a cierre de 2016. A lo largo de 2017 las cuentas fiscales continuaron siendo un tema central para la administración gubernamental. El presente año cerró con un déficit fiscal del 3,9% respecto del PBI superando los objetivos propuestos.

A lo largo de 2017, las autoridades del BCRA siguieron con el trabajo iniciado en 2016 basado en tres ejes: la estabilidad monetaria a través de una política monetaria con objetivos de inflación, la estabilidad financiera con foco en el desarrollo y profundización del sistema financiero doméstico y la adopción de medidas que promuevan la bancarización, la inclusión financiera y el uso de medios electrónicos de pago.

El Banco Central de la República Argentina continuó con su sistema de metas de inflación y, a pesar de no haber alcanzado la meta propuesta inicialmente por el Ministerio de Hacienda en 2016, logró reducir sensiblemente la tasa de inflación. Luego, a fin de diciembre de 2017, el gobierno actualizó las metas de inflación para los próximos años, postergando el objetivo de inflación de 5% para el año 2020.

En el plano regulatorio, la industria bancaria continuó convergiendo rápidamente a un entorno normalizado y se continuaron removiendo previas medidas distorsivas en la industria promoviendo mayor competencia.

En relación con el contexto político, fueron muy importantes las elecciones legislativas de medio término realizadas en octubre 2017 en las cuales el oficialismo reafirmó su liderazgo con el 41% de los votos para senadores y diputados, ampliando su cantidad de bancas en el Congreso.

Luego de las elecciones, el Gobierno propuso una agenda de reformas estructurales con efecto esperado a mediano plazo. Las reformas abarcaron el pacto fiscal con las provincias, la reforma fiscal, la reforma previsional y la reforma laboral, ésta última está aún pendiente de discusión y aprobación en el Congreso Nacional.

Grupo Supervielle cerró el ejercicio 2017 con una ganancia de \$ 2.437 millones, activos por \$ 93.971 millones, préstamos y leasing por \$ 57.474 millones, depósitos por \$ 56.487 millones y un patrimonio neto de 15.145 millones.

El retorno sobre el patrimonio se ubicó en el 25,4%. El resultado neto acumulado fue un 86% superior al resultado de 2016, que se basa en una buena performance en los ingresos financieros producto del incremento de la cartera de préstamos, en tanto los gastos crecieron por debajo del crecimiento de ingresos.

Durante 2017, Grupo Supervielle a través de sus subsidiarias incrementó su generación crediticia y su captación de depósitos por encima de los niveles de crecimiento del promedio de la industria, afianzando su posición destacada y liderando el crecimiento su segmento de Banca Empresas, pero también se observó un fuerte crecimiento en su segmento de Banca Minorista mediante el ofrecimiento de una propuesta de valor diferencial ajustada a las necesidades de sus clientes, destacándose en este segmento el crecimiento de la cartera de préstamos hipotecarios. También se observó un importante crecimiento en el segmento de financiamiento al consumo desarrollado por Cordial Compañía Financiera.

En el segmento de Banca Empresas, el 2017 fue un año en el que se consolidó el crecimiento iniciado en 2016 a partir del aumento de nuestra base de capital apoyada en su modelo de negocios basado en la regionalización tanto de la banca como de la Gerencia Corporativa de Créditos, lo que nos posicionó estratégicamente para dar respuesta rápida a los clientes en cada región donde está presente Banco Supervielle. Este año, la “Encuesta de Satisfacción de Clientes de Banca Empresas” arrojó muy buenos resultados sobre la satisfacción global con la Banca, en comparación con la competencia y en continua superación con respecto a años anteriores producto de las buenas calificaciones obtenidas en la evaluación de los productos crediticios y no crediticios, la calidad de la atención brindada por los oficiales de cuenta, los cuales son altamente valorados por los clientes, y las mejoras introducidas en la plataforma tecnológica. Se destaca también una mejora sensible en la proclividad a elegir a Banco Supervielle al momento de solicitar un nuevo producto.

Banca Minorista continuó ofreciendo una amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de sus clientes individuos y diseñando productos ajustados a sus necesidades.

El modelo de atención a nuestros clientes busca la máxima eficiencia preservando el contacto y la asistencia personalizada que requieren los segmentos estratégicos; tras la evaluación de las particularidades de cada cliente se diseñan productos y servicios de acuerdo a sus necesidades, sub segmentando a los clientes para alcanzar un nivel de servicio ajustado a cada perfil.

En el 2017 se amplió la zona de influencia de la red procediendo a la apertura de tres nuevas sucursales. La lógica de estas aperturas se basó en consolidar la presencia de Banco Supervielle en zonas de alta

densidad de comercios y en generar una cobertura completa en corredores comerciales con gran afluencia de pymes.

Adicionalmente, el año 2017 se ha caracterizado por promover cambios profundos en los Centros de Servicio de atención dedicada al segmento previsional, dando lugar a la modernización en cuanto a la atención de la operatoria diaria y la resolución de las necesidades de los adultos mayores. El desarrollo de equipos automatizados para consulta y extracción de fondos que incluyen la verificación biométrica de la persona, posicionan y adaptan los modelos de atención a las necesidades de las próximas generaciones de clientes previsionales.

También respecto al modelo de atención personal para clientes de segmentos de renta alta “Identité”, se creó el Centro Integral de Inversiones, con el expertise específico, destinado al asesoramiento personal del cliente en inversiones.

Durante 2017, en vista del amplio mercado generado tras la instauración de los Préstamos Hipotecarios UVA, la gerencia comercial se enfocó en el desarrollo de un producto altamente competitivo, sin restricciones de monto máximo y plazo hasta 30 años, respaldado operativamente por un centro de gestión independiente, lo que nos permitió alcanzar una colocación de \$ 1.500 millones.

El segmento Emprendedores y Pymes continuó con su plan de desarrollo. Se continuó implementando el modelo de atención diferencial que abarca a más del 75% de las sucursales y más del 90% de los clientes del segmento. El segmento se enfocó en obtener un conocimiento profundo del ciclo de vida y obtener mayor entendimiento de las necesidades en cada etapa del desarrollo de las empresas. A partir de ello se generaron dos propuestas de valor específicas dirigidas hacia nichos de mercado, Franquicias y Transporte, llegando a los clientes con la propuesta oportuna a la necesidad presentada en el momento específico de su desarrollo.

Nuestro segmento de financiamiento al consumo continuó incrementando su generación de productos crediticios y no crediticios. Durante 2017 CCF orientó gran parte de sus proyectos a optimizar la experiencia del cliente a través de la mejora en los canales de información, en la tecnología existente y en la sofisticación de gran parte de los procesos. Por otro lado, CCF se convirtió en Principal Member de Mastercard Worldwide, lo que trae aparejado beneficios tanto desde lo comercial como en lo económico.

El futuro de los servicios financieros está marcado por un proceso de transformación hacia un modelo de negocios digitales, donde el gran desafío para las organizaciones es ahondar en el maridaje entre innovación tecnológica y calidad/experiencia de la banca tradicional para cautivar a los nuevos consumidores de servicios financieros siendo la meta de hoy la creación del banco del mañana. Es por ello que durante el 2017 el equipo de Innovación Digital de Banco Supervielle trabajó en los siguientes servicios y tecnologías disruptivas: OnBoarding Digital, Blockchain, Biometría Facial, Mobile Banking Empresas y la nueva aplicación Cordial Compañía Financiera.

SAM, nuestra administradora de fondos comunes de inversión, incrementó durante 2017 los activos administrados en un 47%, ubicándose al cierre de 2017 con una participación de mercado de 2.63%. Es de destacar el incremento que ha tenido la cartera de individuos dentro de los fondos en administración, que al cierre del 2017 representaban un 20% del total de fondos bajo administración, muy por encima del 11% que representaban al cierre del año 2016.

Nuestra subsidiaria comercializadora de productos no financieros, Cordial Servicios, continuó consolidando sus propuestas de valor durante 2017, ofreciendo una amplia gama de productos con un incremento de sus ventas de un 72%. Durante 2017 siguió operando y creciendo en los canales directos e indirectos ya desarrollados. En el canal digital, a través del marketplace Tienda Supervielle comercializó las categorías de electrodomésticos, tecnología, hogar y muebles, deportes, indumentaria, bienestar y

belleza, juguetes, perfumes y accesorios. A su vez, implementó nuevos canales de comercialización para todas las categorías de productos y servicios. En la categoría turismo lanzó su canal online a través de Tienda Supervielle Viajes.

En cuanto al negocio de seguros, en su proceso continuo de incorporación de productos para ofrecer a los distintos segmentos de clientes de Grupo Supervielle, en el 2017 Supervielle Seguros incorporó la comercialización de seguros de Hogar, Tecnología Protegida, Contenido Protegido, Protección Total y Broken Bones, a los ya existentes Accidentes Personales, Bolso Protegido, Vida Temporal y Vida Saldo Deudor.

Se ha continuado trabajando en nuestro modelo de Gobierno Corporativo incorporando las mejores prácticas a los efectos de asegurar una correcta alineación de la gestión de las diferentes unidades de negocio a un entorno de controles y riesgos de estándares internacionales.

Continuamos renovando nuestro compromiso de ser un Grupo Financiero “centrado en vos y reconocido por su forma de operar ágil, sencilla y cordial” que brinda soluciones rápidas, cómodas y precisas a sus clientes y con una alta capacidad para adaptarse a los cambios, ofreciendo servicios y productos innovadores de manera eficiente en cada uno de los negocios/segmentos a lo largo de su amplia red de distribución y en toda la cadena de valor y apostando al continuo crecimiento. Su impronta líder se focaliza en atraer, retener y promover talentos en un ambiente de trabajo que fomente su desarrollo.

Continuando con el posicionamiento de la marca Supervielle iniciada en el año 2014 y el reposicionamiento del Banco luego del IPO de Grupo Supervielle en el año 2016, se lanzó en el año 2017 una nueva campaña publicitaria bajo el lema “Superate”. Este nuevo posicionamiento estratégico invita a la búsqueda de la superación personal y colectiva basada en el entendimiento de las problemáticas personales y las posibilidades que el Banco desde su franquicia tiene para impulsar y respaldar los proyectos de todos sus clientes, apalancado en Productos y Servicios. Préstamos Hipotecarios, Préstamos Personales, Pymes más toda una plataforma de beneficios, servicios y atención personalizada que el Banco brinda, son el engranaje de una campaña integrada que apunta a conectar directamente con el poder transformador sobre la sociedad que Banco Supervielle lleva en cada uno de los valores de su marca.

Grupo Supervielle se ha convertido en un importante referente del sistema financiero argentino con alto potencial de visibilidad en su gestión social. Su compromiso social ha ido creciendo sostenidamente y hoy Responsabilidad Social Corporativa ocupa un lugar importante en la agenda de Grupo Supervielle. En 2017 continuamos reforzando nuestro protagonismo social y comunitario con 20 programas agrupados en cuatro ejes de actuación: Educación, Niñez, Tercera Edad y Fortalecimiento Institucional. Grupo Supervielle emite anualmente el Reporte de Sostenibilidad conforme los lineamientos y estándares establecidos por la Global Reporting Initiative (GRI). El reporte releva los logros alcanzados y los desafíos pendientes en su compromiso permanente de sostenibilidad, describiendo el desempeño de las distintas empresas controladas por Grupo Supervielle en los ámbitos económico, social y ambiental.

Por el momento, las perspectivas para el año en curso en lo que hace al contexto internacional lucen favorables ya que se espera un nivel de crecimiento de la economía superior al del año 2017. Respecto a Argentina, el consenso de las consultoras económicas concentradas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA, es un crecimiento del 3%, lo cual representa una leve mejora desde la tasa de crecimiento en 2017. Asimismo, se espera que la inflación se reduzca nuevamente lo cual marca una continuidad en el sendero de desinflación.

Esperamos que el sistema financiero continúe creciendo fuertemente amparado en una expansión mayor de la canalización del ahorro a través de los depósitos bancarios con dirección al crédito al sector privado. Todo esto en el marco de tasas de interés reales positivas para incentivar el ahorro por sobre el consumo. Este mayor ahorro que se iría canalizando principalmente hacia el crédito productivo, aumentará las tasas de inversión a nivel país lo que permitirá un crecimiento y generación de empleo sostenido de largo plazo y posibilitará de esa manera el desarrollo y mejora sustentable en la calidad de vida de sus habitantes. Desde Grupo Supervielle queremos continuar siendo activos participantes de ese crecimiento.

Quiero compartir con orgullo que hemos recibido dos premios de prestigio durante el año. En el mes de enero de 2017, el medio estadounidense Latin Finance reconoció a Grupo Supervielle por haber realizado la “Oferta Pública Inicial del año” y luego en el mes julio fue la publicación Euromoney quien distinguió a Banco Supervielle en la categoría de “Mejor Banco de Argentina”.

Antes de terminar, quiero agradecer muy especialmente a nuestros equipos, proveedores y muy especialmente a nuestros clientes actores clave de nuestro pasado, de nuestro presente y claramente de nuestro futuro. A todos, en nombre del Directorio, les agradezco su apoyo y su confianza.

Julio Patricio Supervielle

Presidente del Directorio

NÓMINA DE FUNCIONARIOS

Directores

Presidente

Julio Patricio Supervielle

Vicepresidente 1º

Jorge Oscar Ramírez

Vicepresidente 2º

Emérico Alejandro Stengel

Directores Titulares

Atilio María Dell 'Oro Maini

Richard Guy Gluzman – Director Independiente

Laurence Nicole Mengin de Loyer – Directora Independiente

Gabriela Macagni – Directora Independiente

Jorge Mocetti – Director Independiente

Integrantes de la Comisión Fiscalizadora

Síndicos Titulares

Enrique José Barreiro

Carlos Alberto Asato

María Fiorito

Síndicos Suplentes

Carlos Enrique Lose

Carlos Ojeda

Roberto Anibal Boggiano

Contador Certificante de los Estados Contables del Ejercicio cerrado el 31/12/2017

Diego Sisto

Price Waterhouse & Co. S.R.L.

CEO

Julio Patricio Supervielle

COO

José Luis Panero

CFO

Alejandra Gladis Naughton

Gerencias Corporativas:

Gerente Corporativo de Asuntos Legales

Sergio Gabriel Gabai

Gerente Corporativo de Créditos

Pablo Di Salvo

Gerente Corporativo de Recursos Humanos

Santiago Enrique Batlle

Gerente Corporativo de Servicios Centrales y Abastecimiento

Claudia Silvia Andretto

Gerente Corporativo de Tecnología de la Información y Operaciones

Marcelo Vivanco

Gerentes que reportan al Directorio:

CRO

Javier Conigliaro

Auditor Interno Corporativo

Leandro Andrés Raúl Conti

Gerente Ejecutivo de Compliance

Moirá Almar

Gerentes Generales de las subsidiarias de Grupo Supervielle:

Banco Supervielle

Nerio Alfredo Peitiado

Cordial Compañía Financiera / Tarjeta Automática (segmento Consumo)

Carlos Depalo

Supervielle Seguros

Diego Squartini

Supervielle Asset Management
Guillermo Guichandut

Espacio Cordial de Servicios
Juan Martin Monteverdi

Indice

I Acerca de Grupo Supervielle

II Principales Indicadores del Balance Consolidado

III Memoria

IV Informe de Cumplimiento del Código de Gobierno Societario

I.- ACERCA DE GRUPO SUPERVIELLE

Grupo Supervielle S.A. es una compañía local de servicios financieros en Argentina y controlante del quinto banco privado de capital nacional más grande de Argentina en términos de activos cuyos orígenes se remontan al año 1887 cuando se establece Banco Supervielle y Cía. Basada en Buenos Aires, Supervielle conduce sus operaciones a través de distintos segmentos: Banca Minorista, Banca Empresas, Tesorería, Financiamiento al Consumo, Seguros y Fondos Comunes de Inversión y otros servicios no financieros. Grupo Supervielle ha desarrollado un modelo de negocios multimarca para diferenciar los productos y servicios financieros que ofrece a un amplio espectro de individuos y de empresas con foco en las empresas medianas y Pymes.

Al 31 de diciembre de 2017, Supervielle tenía AR\$93.969,0 millones de activos bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados emitidos por el Banco Central de la República Argentina. A la fecha de este informe, Supervielle tenía 326 puntos de acceso y más de 2 millones de clientes.

Grupo Supervielle lista y cotiza sus acciones desde el 19 de mayo de 2016 en Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA) y en la Bolsa de Comercio de Nueva York (NYSE). Al 31 de diciembre de 2017, Grupo Supervielle tenía 456.722.322 acciones emitidas, y las acciones flotando en el mercado de capitales representaban el 64% del capital social.

Grupo Supervielle es una sociedad anónima constituida en la República Argentina en 1979 que opera como una sociedad holding de servicios financieros de la cual dependen las siguientes empresas controladas proveedoras de servicios financieros: un banco, Banco Supervielle S.A; una compañía financiera de financiamiento al consumo, Cordial Compañía Financiera; una empresa dedicada al financiamiento al consumo, Tarjeta Automática; y una sociedad gerente de fondos comunes de inversión, Supervielle Asset Management (SAM). Asimismo, construye sinergias ampliando su oferta con otros segmentos de negocio como la comercialización de productos no financieros a través de Espacio Cordial de Servicios y el negocio de seguros a través de Supervielle Seguros. Por último, completa el portafolio de empresas de la holding, una sociedad cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en las mismas empresas de Grupo Supervielle, Sofital S.A.F.e I.I.

II.- PRINCIPALES INDICADORES

Grupo Supervielle S.A. Consolidado

PRINCIPALES INDICADORES	Dic. 2017	Dic. 2016	Variación%
Activos (Ps. miles)	93.971.278	53.206.042	76,6%
Pasivos (Ps. miles)	78.826.480	46.274.491	70,3%
Patrimonio Neto (Ps. miles)	15.144.798	6.931.551	118,5%
ROAE ⁽¹⁾	25,4%	26,3%	
ROAA ⁽²⁾	3,5%	3,2%	
Ingresos Netos por servicios / (Ingresos netos por servicios + Margen bruto de intermediación) ⁽³⁾	29,8%	34,0%	
Ingresos Netos por servicios / Gastos de Administración ⁽³⁾	47,2%	50,4%	
Activos líquidos como porcentaje del total de depósitos	45,9%	27,0%	
Préstamos en situación irregular / total de préstamos	2,8%	2,8%	
Previsiones / préstamos en situación irregular	91,8%	87,1%	

(1) Resultado neto dividido por el patrimonio neto promedio, calculado diariamente

(2) Resultado neto dividido por el activo promedio, calculado diariamente

(3) Incluye Resultado por la actividad de seguros

III.- MEMORIA

A. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA

A.1. Contexto macroeconómico en 2017

i) Escenario internacional¹

De acuerdo a las últimas estimaciones disponibles del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial habría crecido 3,7% en 2017 mostrando una mejora respecto del 3,2% alcanzado en 2016. Esta mayor expansión de la economía se compone de un 4,7% de crecimiento estimado en los países emergentes y de un 2,3% estimado en los desarrollados y se dio principalmente en un contexto de aceleración en la tasa de crecimiento del comercio mundial (4,7% en 2017 vs. 2,5% en 2016).

En cuanto a las economías emergentes, se destaca el desempeño de Brasil con un crecimiento estimado de 1,1% luego de dos años de profunda recesión producto de la crisis política en 2016 y de la fuerte salida de capitales en 2015 (-3,8% y -3,5% en 2015 y 2016 respectivamente). Asimismo, la región de América Latina y el Caribe crecería en 2017, 1,3% estimado, luego de no mostrar crecimiento en 2015 y una caída

¹ Los datos aquí expuestos deben ser tomados como provisorios. La fuente utilizada fue el informe de Perspectivas de la Economía Mundial – Actualización de las proyecciones centrales, del Fondo Monetario Internacional publicado en enero de 2018.

de 0,7% en 2016. Respecto de Argentina, el nivel de actividad económica registrada durante 2017 también estaría contribuyendo a la mejor performance de la región luego de un 2016 marcado por una recesión. En 2017, luego de cinco años previos de reducción en la tasa de crecimiento económico, China estaría acelerando levemente su ritmo de crecimiento pasando de una tasa de expansión de 6,7% en 2016 a 6,8% estimado para este año. India, por su parte, estaría desacelerando desde 7,1% en 2016 a 6,7% este año.

En relación a los países desarrollados, la aceleración del crecimiento en 2017 (2,3% estimado respecto del 1,7% registrado en 2016) se debe principalmente a la mejor performance de la actividad económica en EE.UU con un crecimiento estimado de 2,3% en 2017 (vs. 1,5% en 2016), así como al desempeño de la Eurozona con un crecimiento del 2,4% (vs. 1,8% en 2016) y al crecimiento de Japón 1,8% (vs. 0,9% en 2016). Mientras tanto, la salida del Reino Unido de la Unión Europea en junio de 2016 continúa pesando sobre esta economía que volvería a desacelerar su tasa de expansión económica a 1,7% desde 1,9% en 2016 (en 2015 había crecido al 2,2%).

Durante 2017, las monedas de nuestros socios comerciales se apreciaron contra el dólar en términos nominales, lo cual ayudó a que la depreciación del peso argentino fuera acotada durante el año. A pesar de este relativamente buen contexto en cuanto a la evolución de las monedas de nuestros socios comerciales, el peso se apreció en términos reales en promedio un 6,3% de acuerdo con el Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral del BCRA.

Los commodities², si bien mostraron tendencia negativa durante la primera mitad de 2017, lograron recuperar hacia la segunda parte del año ayudando al crecimiento de la economía y de los mercados financieros de los países emergentes. De esta manera, en promedio, finalizaron 2017 en un nivel de precios levemente superior al cierre de 2016 pero con una marcada tendencia alcista. En particular, los precios de los commodities que exporta Argentina se mantuvieron casi al mismo nivel que a fines de 2016, y en promedio el índice de precios de las materias primas que elabora el BCRA subió 0,5%.

Durante el año, la Reserva Federal de Estados Unidos continuó con el ciclo alcista de tasas iniciado en diciembre de 2015 subiendo su tasa de interés de referencia en tres oportunidades (Marzo, Junio y Diciembre) en 0,25% cada vez, hasta alcanzar 1,5% anual con un límite inferior de 1,25%. De esta manera dicha tasa pasó de 0,50-075% a 1,25-1,50%. De todos modos, el nivel alcanzado continúa siendo muy bajo en el comparativo histórico.

Los mercados financieros de acciones mostraron una marcada tendencia positiva tanto en las economías avanzadas como en las economías emergentes³. De acuerdo con el índice MSCI, las acciones subieron a nivel mundial un 22% (en 2016 habían subido un 6%), con un incremento del 34% en los mercados emergentes (vs. 9% de 2016) y del 20% en los mercados desarrollados (comparado con un 5% del año anterior). Todo este crecimiento en el valor de los activos se dio en un contexto de muy baja volatilidad del mercado, a pesar de las tensiones geopolíticas con Corea del Norte que puso en jaque las relaciones entre EE.UU, China y Rusia. También, cabe destacar que esta vez la política monetaria fue algo más previsible que en otros años lo que ayudó a que se mantuviera la tendencia alcista con pocos sobresaltos.

² De acuerdo con el índice CRY de Thomson Reuters.

³ Tomando como referencia los índices MSCI elaborados por el MSCI Inc.

ii) Escenario nacional⁴

El 2017 se caracterizó por ser un año en el que se llevaron a cabo reformas estructurales en el ámbito financiero y económico lideradas por el actual gobierno. Entre las primeras medidas tomadas se concluyó el sinceramiento fiscal iniciado a fines de 2016. De esta manera, el Gobierno Nacional consiguió duplicar la base imponible del Impuesto a los Bienes Personales con nuevos activos por U\$S 116.800 millones.

En relación con el contexto político, es de destacar las elecciones legislativas de medio término realizadas en octubre 2017 en la cual el oficialismo reafirmó su liderazgo con el 41% de los votos para senadores y diputados, ampliando su cantidad de bancas en el Congreso pero aún sin lograr la mayoría. Respecto de la oposición, el partido Unidad Ciudadana liderado por la ex presidenta Cristina Fernandez de Kirchner, obtuvo el 22% de votos en la elección de diputados y 30% en la elección de senadores constituyéndose en la primera minoría.

El proceso de reformas estructurales se vio facilitado por el resultado de las elecciones legislativas y de esta manera se logró convertir en ley la reforma previsional, que contempla un cambio en el cálculo de los haberes jubilatorios y la posibilidad de que los empleados extiendan su edad jubilatoria 5 años más. Asimismo se firmó un pacto fiscal con todas las provincias (excepto San Luis) y CABA para reducir cargas impositivas al tiempo que se aprobó en la última sesión del año la Ley de Reforma Tributaria. En el mismo orden de cosas, el Gobierno logró actualizar tarifas de servicios con lo que redujo sensiblemente el gasto en subsidios. La administración gubernamental tiene en cartera un proyecto para cambiar la Ley de Contrato de Trabajo que podría ser tratado durante 2018.

El Banco Central de la República Argentina continuó con su sistema de metas de inflación y, a pesar de no haber alcanzado la meta propuesta inicialmente por el Ministerio de Hacienda en 2016, logró reducir sensiblemente la tasa de inflación.

Nivel de actividad

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la economía logró recuperarse durante 2017 arrojando una expansión interanual del 2,9% a noviembre de ese año experimentando tasas de crecimiento, en términos interanuales durante los tres primeros trimestres del año: 0,4%, 2,9% y 4,2% respectivamente. En contraste, el nivel de actividad en 2016 había marcado una contracción del 2,2% promedio interanual. De acuerdo a la encuesta de Relevamiento de Expectativas del Mercado (REM) el crecimiento promedio anual para 2017 podría ser del 2,9%⁵.

Sector externo y mercado cambiario

Durante el año 2017 el resultado de la balanza comercial acumuló un déficit de US\$ 8.471 millones. Este resultado contrasta marcadamente con el superávit de US\$ 1.969 millones que se había alcanzado en el año 2016. El cambio de signo en la balanza comercial obedece a un incremento en el nivel de actividad y a la apreciación cambiaria que mejoró los precios relativos de las importaciones respecto a las

⁴ Nota en relación a las estadísticas nacionales: si bien durante 2016 el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INDEC avanzó sobre la normalización de muchas series estadísticas aún quedan series sin actualizar o sin homogeneizar en su historia.

⁵ REM de noviembre de 2017.

exportaciones. Mientras que las exportaciones se mantuvieron en un valor similar al de 2016, las importaciones se incrementaron en un 19,7%. Respecto de las variaciones en cantidades las exportaciones mostraron caídas en todos los rubros excepto en las manufacturas industriales que crecieron en 9,1%. Por su parte, las cantidades importadas crecieron en todos los rubros excepto en combustibles donde cayeron un 3%. Se destaca el aumento de 40% en las cantidades de vehículos importados.

Al igual que lo ocurrido en 2016, las reservas internacionales del Banco Central de la República Argentina (BCRA) crecieron en US\$ 15.747 millones, finalizando el año con un stock de US\$ 55.055 millones. En abril 2017 superaron los US\$ 50.000 millones por primera vez desde febrero de 2011, si bien luego cayeron por debajo de ese nivel, en septiembre 2017 volvieron a superarlo.

El tipo de cambio nominal⁶ finalizó 2017 en \$18,8, esto es, un 18,4% más alto que el de fines de 2016 y promedió diciembre en \$17,7. La evolución mensual de esta variable fue volátil, superando los \$17 en la segunda mitad del año. En general, el BCRA no intervino en el mercado cambiario de manera directa, aunque afectó su cotización hacia fines de año con una reducción en las tasas de interés de las Letras del Banco Central (LEBAC) de mediano plazo lo cual incentivó la demanda de dólares.

Mercado de trabajo

En 2017, los salarios totales crecieron 27,5% como consecuencia de la suba de 26,5% del total registrado y de 31,5% del sector privado no registrado. Por su parte, los salarios del sector privado registrado crecieron 27,3% y los del sector público 25,0%. En todos los casos los salarios crecieron por encima de la inflación.

Las tasas de desempleo del primer, segundo y tercer trimestre fueron de 9,2%, 8,7% y 8,3% respectivamente, promediando en los 3 primeros trimestres de este año un 8,7%. Comparando el promedio de las tasas de desempleo del segundo y tercer trimestre de 2017 con las de igual período del año anterior⁷, se observa una leve reducción de 40 puntos básicos (desde 8,9% en 2016 a 8,5% en 2017).

Por su parte, la tasa de actividad se incrementó de 45,3% a fin del año pasado a 46,3% al tercer trimestre de 2017.

Cuentas fiscales

A lo largo de 2017 las cuentas fiscales continuaron siendo un tema central para la administración gubernamental. En tal sentido, en febrero 2017, el Ministro de Hacienda Nicolás Dujovne presentó los objetivos 2017-2019 que plantean metas de déficit primario para los próximos 3 años implicando una reducción de 1 punto porcentual por año: 4,2% para 2017, 3,2% para 2018 y 2,2% respecto al PBI para 2019. A fines de diciembre de 2017 incorporó la meta del 1,2% de déficit primario en 2020. De acuerdo con el Ministerio de Hacienda, el presente año cerraría con un déficit fiscal del 3,9% respecto del PBI,

⁶ Según dato del Banco Central de la República Argentina, informe: Reservas internacionales y principales pasivos del BCRA, saldos diarios.

⁷ Las nuevas estadísticas de empleo del INDEC comienzan en el segundo trimestre de 2016.

alcanzando e incluso superando los objetivos propuestos. Para reducir el déficit fiscal, el gobierno implementó aumentos en las tarifas de servicios públicos (principalmente electricidad y gas). Asimismo, tal como se comentó más arriba, luego de la victoria en las elecciones legislativas, el gobierno logró la aprobación en el Congreso de una nueva Ley de Movilidad Jubilatoria, y una Reforma Tributaria. En esta última, se contempla, entre otras cosas, la disminución del impuesto a las ganancias para las empresas que reinviertan sus dividendos, el gravamen a la renta financiera y la disminución en forma gradual de los aportes patronales. La aplicación de esos cambios tributarios se realizará en forma gradual en un plazo de 5 años. Durante 2017, los ingresos crecieron 23% mientras que los gastos se incrementaron en 22%. La reducción en subsidios económicos (-22% desde diciembre de 2016), en particular de energía, contribuyó a que se cumplieran las metas fiscales del 2017.

El gobierno logró obtener financiamiento en los mercados de deuda local e internacional, emitiendo tanto bonos en pesos como en moneda extranjera, al tiempo que se daba una fuerte reducción en el Riesgo País (medido por el índice EMBI + Arg. de J.P. Morgan) de 53 puntos básicos desde 403 a fines de 2016 a 350 a fines de 2017. Esta reducción se dio en conjunto con un achicamiento del diferencial contra el Riesgo Emergente (medido por el índice EMBI+ de J. P. Morgan) desde 79 puntos básicos a fines del año pasado a tan sólo 19 puntos básicos a fines de este año.

Inflación

El índice de inflación nacional mostró un incremento del 24,8% en 2017, por encima del objetivo de inflación de la autoridad monetaria del 12 al 17%. Si bien el BCRA fue incrementando el sesgo contractivo de su política monetaria, la inflación núcleo (IPC sin bienes regulados) se mantuvo persistentemente alta en un promedio de 1,7% mensual, acumulando en el año una expansión del 21,1%. En 2017 se cumplió un año completo desde el lanzamiento del IPC Nacional, siendo la primera vez desde 2006 que se cuenta con una medida representativa y homogénea para un año calendario completo. Para comparar con 2016 debemos usar como aproximación los índices de inflación de algunas provincias. Como ejemplo, la inflación de la Ciudad de Buenos Aires fue en aquel año del 41% lo cual muestra claramente que este año se dio un marcado descenso del ritmo de incremento de los precios.

Por zonas geográficas, la dispersión fue acotada: la inflación de 2017 en el Gran Buenos Aires fue del 25,0% y en Cuyo del 25,5%

En cuanto a los componentes de la inflación en 2017, puede observarse que los servicios lideraron la expansión de precios, 34,2% en el año, mientras que los bienes aumentaron un 20,1%. Esta diferencia se explica por un ajuste de precios relativos materializado a través de la recomposición de tarifas de servicios públicos (los servicios regulados aumentaron un 38,7%).

A.2. El Sistema Financiero en 2017

Política monetaria

A lo largo de 2017 las autoridades del BCRA siguieron con el trabajo iniciado en 2016 basado en tres ejes: la estabilidad monetaria a través de una política monetaria con objetivos de inflación, la estabilidad financiera con foco en el desarrollo y profundización del sistema financiero doméstico y la adopción de medidas que promuevan la bancarización, la inclusión financiera y el uso de medios electrónicos de pago.

A diferencia del año pasado, a partir de febrero el Comité de Política Monetaria comenzó a reunirse cada 15 días para decidir la tasa de política monetaria (tasa promedio del corredor de pases a 7 días) y las licitaciones de LEBACs dejaron de ser semanales para pasar a ser mensuales. Asimismo, el BCRA dio señales de cambios o mantenimiento de tasas a través de sus intervenciones en el mercado secundario de LEBAC.

La tasa de política monetaria comenzó el año en un nivel 24,75%. Hacia mediados de abril se incrementó hasta 26,25% y permaneció en ese nivel hasta después de las elecciones de mediano término, cuando subió 250 puntos básicos hasta 28,75% hacia el 8 de noviembre.

Cabe mencionar que el 28 de diciembre de 2017, en una Conferencia de Prensa de la que participaron el Jefe de Gabinete Marcos Peña, el Ministro de Hacienda Nicolás Dujovne, el Ministro de Finanzas Luis Caputo y el Presidente del BCRA Federico Sturzenegger se anunció el cambio en el régimen de metas de inflación para los próximos años, postergando el objetivo de inflación de 5% para el año 2020. Las nuevas metas de inflación son 15% para 2018 (antes era un rango de 8 a 12%), 10% para 2019 (antes 3,5 – 6,5%) y 5% para 2020. Asimismo, se anunció el compromiso de reducir el financiamiento al Tesoro Nacional por parte del BCRA de acuerdo con el siguiente esquema: \$140.000 millones máximo en 2018, \$ 70.000 millones máximo en 2019 y a partir de 2020, establecer el financiamiento con una regla en la que se transfiere la Base Monetaria multiplicada por la tasa de crecimiento de la economía.

Sistema Financiero

Durante 2017, la liquidez del sistema financiero fue reduciéndose desde niveles elevados de manera consistente con un crecimiento del crédito mayor al aumento de los depósitos. El indicador amplio de liquidez (incluyendo LEBAC y pases con el BCRA) del conjunto de bancos alcanzó 42,6% de los depósitos en diciembre, 16,4 puntos porcentuales por debajo de 2016. Cabe considerar que el nivel actual del indicador amplio está en línea con el promedio registrado en los últimos diez años.

Los datos a diciembre 2017 muestran que los indicadores de solvencia continuaron siendo elevados para el sistema financiero agregado. El ratio de integración de capital regulatorio del sector totalizó 16% de los activos ponderados por riesgo (APR) en el mes, estando conformada en un 91% por capital Nivel 1. En el marco de los requisitos normativos vigentes el exceso de integración de capital alcanzó 85% de la exigencia regulatoria.

En el acumulado del año las ganancias del sistema financiero ascendieron a 3% del activo, cayendo 0,6 p.p. con respecto a 2016.

Depósitos y préstamos

Los depósitos totales del sector privado en el sistema financiero se incrementaron en 2017 un 24,2%, cerrando el año en \$2.414.860 millones. En cuanto a los depósitos del sector privado en pesos, el incremento en el año fue de 31,9%, liderado por los realizados en Cajas de Ahorro (53,6%) y Cuentas Corrientes (23,5%). Los plazos fijos terminaron el año creciendo al 22,2% con un marcado repunte en los últimos meses.

Por su parte, los préstamos totales al sector privado cerraron el año en \$1.619.775 millones, lo que representa un aumento del 52,2% interanual. Los préstamos en pesos al sector privado crecieron un 45,6%, siendo los más dinámicos los hipotecarios (113,1% interanual), movilizados gracias al sistema de actualización por coeficientes de variación de precios (UVI y UVA), que permite que las cuotas iniciales sean más accesibles incluyendo a un espectro mayor de interesados. Dentro de los préstamos al consumo (44,1% interanual), la categoría más dinámica fue prendarios (66,3%) seguida de cerca por personales (58,9%). Por su parte los créditos a empresas crecieron 34,9% gracias al dinamismo de los documentos (44,7%). Los adelantos y las tarjetas de crédito resultaron las líneas de menor crecimiento (16% y 24,8% respectivamente).

Tasas de interés

La tasa de interés BADLAR Bancos Privados cerró el año 338 puntos básicos por encima del nivel al que cerró en 2016 (19,9% en 2016 vs. 23,3% en 2017) sin embargo, el promedio de la misma fue más alto en 2016 (21,53% vs. 20,6%). Asimismo, durante el segundo semestre del año se definió una nueva tasa de referencia, la TM20, para depósitos a plazo superiores a los \$ 20 millones. En relación a la tasa call entre bancos privados, finalizó 2017 al 25,5% vs. un nivel de 26% a fines de 2016.

A.3. LA INDUSTRIA DE SEGUROS EN 2017

Al analizar el mercado de seguros argentino y tomando como fuente los datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, se puede observar un crecimiento sostenido en la producción total anual del 28,6% respecto del mismo periodo del año anterior.

La producción total se compone un 75% de seguros patrimoniales, mientras que los seguros de personas representan un 25%; y de incluirse los seguros de riesgo del trabajo, esta participación sería del 53% seguros patrimoniales, 18% seguros de personas y 29% seguros de riesgo del trabajo.

Dentro del segmento seguros patrimoniales, se observa una participación importante en la producción del ramo automotor que representa un 69%.

Al analizar los seguros de personas, sigue siendo el seguro de vida colectivo el de mayor participación relativa con un 58%, mientras que los seguros de vida individual y accidentes personales lo siguen con el 15% y 13% respectivamente.

Las perspectivas para el mercado asegurador son alentadoras, esperándose un crecimiento del mercado de seguro en su conjunto. Se espera que los ramos de Combinado Familiar, Integrales de Comercio y Seguros de Crédito, entre otros, continúen creciendo como en los últimos años, dado que hoy cuentan con una baja penetración en el mercado, junto a una mayor conciencia aseguradora de la población en general. Los ramos de Vida y Retiro muestran perspectivas de crecimiento que dependerán, en gran parte de la mejora en los incentivos fiscales que el gobierno pueda otorgar a este tipo de seguros y de las políticas de estado de inclusión financiera, estabilidad y desarrollo.

A.4. LA INDUSTRIA DE FONDOS COMUNES DE INVERSION EN 2017

El crecimiento de la Industria medido en saldos promedio mensuales de dic-2017 respecto a dic-2016 arroja un total de 67%. Esta variación si se consideran sólo los FCI nominados en pesos representa el

44%. Los FCI nominados en dólares han experimentado un importante crecimiento durante el año representando un segmento de producto de relevancia para el negocio de los FCI.

Los fondos de Money Market (liquidación $t+0$) que ofrecen la más baja volatilidad en sus retornos han caído en participación relativa desde el 14% en dic-2016 al 10% en dic-2017. Sus rendimientos se ubicaron en un promedio de 20% y el crecimiento anual de los activos administrados del 16% indica que durante el año 2017 los rescates han sido mayores a las suscripciones.

Luego, los fondos de Renta Fija Argentina en pesos de Corto Plazo ($t+1$), que ofrecieron retornos anuales del orden del 25% con muy baja volatilidad; presentaron un crecimiento anual de 53%, por encima del crecimiento del total de los fondos nominados en pesos. Este segmento de producto es el de mayor participación en la Industria de FCI (42%) ofreciendo a los inversores la posibilidad de obtener rendimientos mayores a las colocaciones a plazo con liquidez en 24 horas.

El segmento de producto de mayor crecimiento durante el año ha sido el de fondos de Renta Fija y Mixta en dólares de Argentina, que ha pasado a representar el 16% de los activos administrados por la Industria, desde el 2% que ostentaban al cierre del año anterior. Estos fondos han ofrecido buenos retornos en dólares a los inversores, ubicándose en un promedio de 3.5% anual para los productos de corto plazo y baja volatilidad, hasta retornos de 8% anual en aquellos fondos de mediano a largo plazo.

Los fondos de Renta Fija y Mixta en pesos de Argentina de mediano y largo plazo ($t+2$) presentaron un crecimiento anual de 38%, por debajo del promedio de la industria por lo que su participación relativa ha caído del 21% al 18% del total de fondos administrados. Dadas las condiciones del mercado, estos productos ofrecieron retornos similares o levemente superiores a los $t+1$, pero con mayor volatilidad.

Los fondos de Renta Variable han presentado un crecimiento anual de 146%, pasando de ponderar el 3% del total de activos administrados al 4% al cierre de 2017. Estos fondos han ofrecido a los inversores retornos superiores al 75% anual con carteras diversificadas de acciones.

A su vez, el crecimiento total de la industria del 67% se compone por tipo de inversor en un crecimiento de 67% de los clientes Corporativos, 29% de los clientes Institucionales y 232% de los clientes Individuos. La participación relativa por cada tipo de cliente presenta a los clientes Corporativos con el 51% del total de activos administrados (igual que al cierre de 2016), 31% de clientes Institucionales (al cierre de 2016 ponderaban el 40%) y 18% de clientes Individuos que al cierre del año anterior participaban con el 9% del total.

El año 2017 ha presentado un importante crecimiento de las inversiones en FCI por parte de Individuos en productos nominados en moneda extranjera.

Con relación a los depósitos a la vista y a plazo fijo del Sistema Financiero que crecieron el 24% durante 2017, la Industria de FCI ha incrementado su relación con los depósitos alcanzando el 30% de los mismos, siendo que al cierre del año anterior su ponderación alcanzaba el 22%.

A.5. Perspectivas para 2018

En lo que respecta al panorama económico internacional las perspectivas son favorables: se espera un nuevo incremento en la tasa de expansión de la economía mundial, la cual pasaría desde el 3,7% estimada para este año al 3,9%. Nuevamente los países emergentes y en desarrollo serían los impulsores de este aumento, creciendo en su conjunto a una tasa en torno al 4,9% (aumentando desde la tasa estimada para este año del 4,7%) mientras que los desarrollados mantendrían su tasa de crecimiento en 2,3%. Dentro

de este último grupo se destaca que las perspectivas de crecimiento para la economía de EE.UU. han estado aumentando sistemáticamente en los últimos meses de 2017, pasando del 2,3% para 2018 al 2,7%. Este movimiento llevó, a su vez, a un incremento en las expectativas del mercado respecto a las subas de tasas que la Reserva Federal llevaría a cabo en 2018 (el consenso de mercado, al cierre de esta Memoria, estaba en una suba de 75 puntos básicos adicionales en la tasa de referencia para todo 2018). Este movimiento alcista en las expectativas tuvo su correlato en el mercado de activos riesgosos, en febrero de 2018, y afectó a los bonos emergentes en general y a los de Argentina en particular. Por tal razón, debería considerarse como un factor de riesgo para nuestro país que el ritmo de suba de tasas en EE.UU. termine siendo aún más alto que el estimado actualmente. Luego de un período muy largo de débil desempeño económico, se espera para Brasil un crecimiento en torno al 1,9% lo cual será beneficioso para Argentina (en particular para las actividades relacionadas con la industria).

Para nuestro país, las consultoras económicas concentradas en el Relevamiento de Expectativas de Mercado del BCRA, esperan un crecimiento del 3%, lo cual representa una leve mejora desde la tasa estimada de crecimiento para este año (2,9%).

Asimismo, se espera que la tasa de inflación se reduzca nuevamente hasta un nivel del 19,4% (variación interanual diciembre – diciembre) lo cual, si bien está por encima de las metas que se plantea el gobierno, marca una continuidad en el sendero de desinflación que se planteó la conducción económica.

Esperamos que el sistema financiero continúe creciendo fuertemente amparado en una expansión mayor de la canalización del ahorro a través de los depósitos bancarios con dirección al crédito al sector privado. Todo esto en el marco de tasas de interés reales positivas para incentivar el ahorro por sobre el consumo. Este mayor ahorro se canalizará hacia el crédito productivo (principalmente) y esto aumentará significativamente las tasas de inversión a nivel país lo que permitirá un crecimiento sostenido de largo plazo.

B. EVOLUCION DE GRUPO SUPERVIELLE

B.1. Nueva colocación de acciones de Grupo Supervielle

El año 2017 fue otro año muy importante en la historia de Grupo Supervielle, dado que solamente 16 meses después de la Oferta Pública Inicial de acciones (IPO) realizada en Mayo de 2016, en el mes de septiembre de 2017 se realizó una nueva oferta de capital y se inyectó nuevo capital por la suma de US\$ 342 millones. Esta nueva transacción y con la base de capital ampliada, nos posiciona para acompañar el ciclo de crecimiento de Argentina y los consecuentes mayores niveles de bancarización de su economía.

Esta nueva oferta de acciones fue tres veces sobresubscripta y nuevamente una gran parte de sus acciones fueron colocadas en el mercado internacional, principalmente en Estados Unidos pero también Reino Unido, Francia y otros países de la región como Chile y Brasil.

Con parte del producido del nuevo capital emitido, Grupo Supervielle ha realizado aportes de capital en sus subsidiarias, principalmente Banco Supervielle, Cordial Compañía Financiera y Tarjeta Automática. Adicionalmente, Grupo Supervielle mantiene un exceso de liquidez al cierre de 2017 por la suma de \$4.300 millones, que será aplicado a futuro crecimiento.

B.2. Imagen Corporativa, Posicionamiento y Comunicaciones

Continuando con el posicionamiento de la marca Supervielle iniciada en el año 2014, y el reposicionamiento del Banco luego del IPO de Grupo Supervielle en el año 2016, se lanzó en el año 2017 una nueva y agresiva campaña publicitaria bajo el lema “Superate”. Este nuevo posicionamiento estratégico invita a la búsqueda de la superación personal y colectiva basada en el entendimiento de las problemáticas personales y las posibilidades que el Banco desde su franquicia tiene para impulsar y respaldar los proyectos de todos sus clientes, apalancado en Productos y Servicios. Los negocios prioritarios fueron Préstamos Hipotecarios, Préstamos Personales, Pymes más toda una plataforma de beneficios, servicios y atención personalizada que el Banco brinda, siendo el engranaje de una campaña integrada que apunta a conectar directamente con el poder transformador sobre la sociedad que el Banco Supervielle lleva en cada uno de los valores de su marca.

La campaña de comunicación se desarrolló en medios masivos, incluyendo producciones audiovisuales, gráficos, vía pública y digitales con una cobertura de alcance nacional, pero con una presencia destacada en Capital Federal, Gran Buenos Aires, Mendoza y San Luis.

En 2017 Banco Supervielle recibió un importante reconocimiento internacional. En julio de 2017, la prestigiosa publicación internacional Euromoney galardonó a Supervielle como el mejor banco de la Argentina. El reconocimiento es parte de los premios Euromoney Awards for Excellence, que se celebran desde 1992. Para seleccionar a los ganadores, Euromoney analizó la participación de mercado de cada compañía en su respectivo país y la satisfacción manifestada por sus clientes.

B.3. Responsabilidad Social Corporativa (“RSC”) y Creación de Valor Sostenible

Estrategia de Responsabilidad Social Corporativa

Grupo Supervielle se ha convertido en un importante referente del sistema financiero argentino con alto potencial de visibilidad en su gestión social. Su compromiso social ha ido creciendo sostenidamente y la fuerte presencia regional y focalizada de su principal subsidiaria, Banco Supervielle, permite realizar acciones en algunas temáticas con poca inversión social.

Cuatro objetivos estratégicos guían en todas las acciones que se emprenden:

Ser un agente de cambio y creador de valor social sostenible.

Desarrollar una estrategia innovadora y transformadora con acciones concretas, medibles y de alto impacto.

Sinergizar las iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) con comunidades locales en las que el Grupo tenga actividad comercial.

Construir una cultura organizacional colaborativa y de corresponsabilidad, a través de iniciativas en alianzas con diferentes ONGs y Voluntariado Corporativo.

Se desarrolló el Plan Estratégico de RSC de Grupo Supervielle fundamentalmente a través del Banco con 20 programas agrupados en cuatro ejes de actuación:

Tercera Edad: promover el envejecimiento activo y saludable, la participación social y la prevención de la dependencia para tener una vejez plena y productiva.

Niñez: acompañar a organizaciones que luchan contra la pobreza infantil y la desnutrición y fomentar la transformación social a través del arte.

Educación: promover oportunidades para construir futuro mejor a través de la educación.

Fortalecimiento Institucional: contribuir al fortalecimiento de las instituciones y a la construcción de una agenda pública a largo plazo.

Tercera Edad: envejecimiento activo, participación social y prevención de la dependencia

Contexto dentro del cual se opera en el país:

Entre el 20% y el 30% de los adultos mayores presentan déficits de valoración familiar y comprensión afectiva, tendencia que se agrava en los estratos sociales más bajos. El 50% de los adultos mayores consideran que no son suficientemente valorados en todas sus capacidades.⁸

Programas:

Programa Abuelos en Red

Programa propio

Abuelos en Red es un programa de inclusión digital diseñado por Banco Supervielle que promueve una tercera edad emprendedora y plenamente integrada en su comunidad, que puede encontrar espacios de intercambio generacional tanto a nivel real como virtual.

El programa, que fue iniciado en el 2007 con el objetivo de formar a los adultos mayores en el uso y los beneficios de las nuevas tecnologías, este año incorporó la educación financiera.

El programa busca promover la inclusión financiera en personas mayores a través de ciclos de formación que acercan a los clientes a los nuevos canales automáticos y fomentar la autonomía financiera a través de talleres de educación financiera que les permitirá un mejor uso de los productos bancarios.

Abuelos en Red se dicta en una Red de Centros de Formación integrada por universidades e institutos de formación pública y privada a los que los adultos mayores acceden en forma gratuita. Este año se dictaron 16.296 capacitaciones en 38 centros de formación en 22 universidades en toda el área de influencia del Banco. Además, los clientes adultos mayores cuentan con una fanpage @AERSupervielle en Facebook donde pueden comunicarse con otros adultos mayores, intercambiar experiencias, participar de actividades y entretenimiento en línea.

Por otra parte, para realizar acciones y programas en beneficio de las personas mayores en la provincia de Mendoza, Banco Supervielle se adhirió al programa “Ciudades Amigables con el Adulto Mayor” y en el marco de ese programa se realizaron las Expo Adulto Mayor en forma conjunta con el Gobierno de Mendoza. Además se acompaña al programa *Apto para Mayores* en Radio Nacional a cargo de la DAAM, espacio que promueve el reconocimiento y participación social de las personas mayores en la provincia de Mendoza.

Programa Concurso Grandes Autores, Relatos Cortos

Programa propio

Por tercer año consecutivo el Banco realizó el concurso literario destinado a su base de jubilados y pensionados. El concurso busca tender puentes con las personas mayores y agregar valor a la relación

⁸ Barómetro de la deuda social con las personas mayores.

banco-cliente (re-significándola) y situar a las personas mayores como protagonistas activos que participan plenamente en la sociedad. Los relatos son su expresión, reflejo de sus vidas, de la experiencia acumulada a través de los años y de su forma particular de observar nuestra historia y nuestro tiempo. Además, el concurso genera ilusión, estimulando su imaginación y su actividad creativa.

Se presentaron 596 relatos cortos de autores de Buenos Aires, CABA, San Luis, San Juan, Mendoza, Santa Fe, Tucumán, Salta y Córdoba. Y participaron clientes desde los 55 a los 92 años de edad.

Esta iniciativa también incluye la participación de empleados voluntarios que se encargan de la preselección de cuentos. Este año se les brindó a dichos voluntarios un taller de cómo evaluar a los cuentos dictado por el escritor Eduardo Sacheri, que preside el jurado del concurso. Trabajaron en la preselección 54 voluntarios de sedes de Buenos Aires, Mar del Plata, Mendoza, San Juan, San Luis, Rosario y Córdoba.

El primer premio recibió \$30.000 y una adaptación radiofónica del relato para Radio Millenium, el segundo recibió \$22.000 y el tercero \$15.000. Las tres obras ganadoras y las finalistas fueron publicadas en el periódico La Cita y en el sitio www.supervielle.com.ar.

Programa Prevenir la Dependencia

En alianza con Proyecto Surcos

Es un programa que ofrece a los jubilados clientes del Banco, por medio del periódico La Cita, acceso a material informativo sobre los cuidados de salud, el envejecimiento saludable y la prevención de la dependencia y que busca estimular la reflexión del público. Desde hace 13 años, en el periódico La Cita, una publicación gratuita del Banco dirigida a sus clientes mayores, se difunden artículos de interés, consejos para mejorar la calidad de vida y testimonios personales. El periódico tiene una tirada mensual de 105.000 ejemplares distribuidos en 125 Centros de Servicios y Sucursales. Junto a Proyecto Surcos, el Banco aporta a la construcción de redes de apoyo social que permiten a los adultos mayores detectar problemas e inquietudes comunes a su grupo generacional e intercambiar información y soluciones. Además, durante el año 2017 se amplió el programa a las Redes Sociales a través de la elaboración de contenidos en diferentes formatos (gráficos y audiovisuales) para promover el envejecimiento activo y saludable a través de consejos, trivias, juegos, preguntas y ejercicios, entre otros.

Programa Bibliotecas Sociales para Adultos Mayores

Programa propio

El Banco busca ampliar la experiencia de los adultos mayores en los Centros de Servicio para que allí encuentren un espacio de intercambio y socialización. Con tal propósito, existe una biblioteca social en el Centro de Servicio Vendimia (Mendoza). Funciona con un sistema auto-administrado por los adultos mayores, quienes pueden acceder al servicio con la simple donación de un libro. Hay más de 400 socios activos y 3.000 ejemplares auto-administrados por los adultos mayores.

Expo Adulto Mayor

Junto al Gobierno de Mendoza

Por segundo año consecutivo el Banco organiza junto al Gobierno de Mendoza una exposición provincial dirigida a la tercera edad. Más de 5.000 adultos mayores asistieron durante dos días a seminarios de especialistas, charlas, juegos y muestras culturales. Participaron más de 35 empresas, 20 puestos gastronómicos de la economía social, universidades, áreas de gobierno, PAMI y ANSES entre otras instituciones. Se realizó además la transmisión en vivo del programa Apto Para Mayores de Radio Nacional. Por otra parte, se sumó el Municipio de Godoy Cruz quien organizó el primer campeonato

provincial de Tejo, finalizando la expo con la elección de la Reina Provincial del Adulto Mayor donde participaron delegaciones de toda la provincia de Mendoza, finalizando con una presentación del artista Armando Manzanero.

Niñez—contra la pobreza infantil y la desnutrición

Contexto dentro del cual operamos en el país:

- 30% de los chicos argentinos es pobre y 8,4% es extremadamente pobre.
- Casi la mitad de la mortalidad de los niños menores de 5 años es por desnutrición.
- 2 de cada 10 chicos viven en hogares en situación de inseguridad.⁹

Programas:

Programa UNICEF

En alianza con UNICEF

En el cuarto año de campaña solidaria *Lo más valioso, vale doble* el Banco acompañó a UNICEF con contribuciones provenientes de aportes propios y de sus clientes para ayudar a sustentar sus proyectos de apoyo a la infancia en Argentina. A través del programa de fondos complementarios o *matching funds*, por cada peso aportado por sus clientes a través de las tarjetas de crédito o débito (ya sea por donación mensualizada o por única vez), Supervielle aportó otro peso adicional hasta una suma tope. A través de iniciativas como esta, se sinergizaron los programas con la comunidad de clientes y se buscó construir una cultura colaborativa y de corresponsabilidad, tanto dentro del Banco, como fuera.

Este año se llegó a los 10.000 clientes Supervielle que se sumaron como donantes activos de UNICEF. Esto constituye un ingreso anual de casi \$18 millones para la niñez.

Como todos los años en los que se acompaña a UNICEF en su evento Un sol para los chicos, un grupo de 97 voluntarios sumó fuerzas al evento de recaudación.

Programa Combatir la Desnutrición Infantil

En alianza con Banco de Alimentos, CONIN Mendoza, Fundación Pilares y A.C. Pequeños Pasos

El Banco trabaja en alianzas con ONGs para promover la prevención y la recuperación de la desnutrición infantil. El compromiso del Banco con la niñez abarca desde el cuidado de la primera infancia hasta la nutrición.

Este año se lanzó la campaña de *matching funds* de Banco de Alimentos en Buenos Aires, Córdoba, Tucumán y Mendoza. En los cuatro meses que duró la campaña se logró una recaudación de \$46.500 mensuales, asegurando la alimentación suplementaria de 3.340 personas por mes.

Además se continuó trabajando en alianza con centros CONIN en zonas donde el Banco está presente.

Centro CONIN Mendoza: Desde 2010, el Banco es el Main-Sponsor de la Maratón Anual de CONIN en Mendoza. La donación se destinó al Programa Asistencia Alimentaria Complementaria del Centro de Prevención de la Desnutrición Infantil y Promoción Humana (al que asisten 300 niños y sus familias). El

⁹ Fuente: UNICEF / Observatorio de la Deuda Social UCA.

aporte permitió cubrir el programa por un plazo de 5 meses, con un equivalente a 18.615 Kg de alimentos entregados a los niños y sus familias.

Fundación Pilares – Centro CONIN de Barracas: Desde 2012, el Banco apoya al Centro CONIN de la Villa 21-24. El aporte permitió financiar durante todo el año un turno a la semana del Programa Asistencia Alimentaria Complementaria al que asisten 22 madres y 25 niños. El programa comprende, además de la entrega de bolsones de alimentos y litros de leche, consultas pediátricas, de nutrición, de desarrollo infantil y talleres de cocina para las madres.

Asociación Civil Pequeños Pasos: En la localidad de San Martín el Banco apoya al Espacio de Primera Infancia. Su inversión en el Programa de Nutrición de Primera Infancia representó un 53, 38% del costo anual de Pequeños Pasos, asegurando la atención anual de 129 chicos en el área de nutrición.

Programa Socializar a los Niños A Través del Arte

En alianza con Casa Rafael

El Banco apoya a la Fundación Casa Rafael en su trabajo por estimular la resiliencia en chicos en situación de vulnerabilidad social a través del arte y de un apoyo psicológico y social. Desde 2006, Casa Rafael brinda sus servicios a unos 230 niños entre 4 y 18 años del barrio Chino de La Boca. Casa Rafael atiende a chicos expuestos a riesgos varios, dado el lugar en donde viven. Los talleres son espacios de socialización que les permiten crecer, aprovechando sus recursos creativos, para transformarse en activos y positivos constructores de la sociedad. En 2017, gracias al aporte del Banco realizado en 2015 y 2016 a Casa Rafael como mecenas benefactor, en el marco del Régimen de Mecenazgo Cultural, se llevaron a cabo 8 proyectos: dos de literatura, uno de cine, tres de música popular, uno de teatro y otro de artes plásticas.

El aporte financiero directo permitió cubrir el 26% de gastos de docencia del programa de música que alcanzó a 92 niños y adolescentes.

Además se cubrió el 69% de los gastos de acompañamiento del Espacio JugArte, destinado a los más pequeños (30 niños de entre 4 y 7 años).

Educación—promover oportunidades y construir futuro a través de la educación

Contexto dentro del cual operamos en el país:

1 de cada 2 jóvenes NO termina el secundario.

9 de cada 10 jóvenes NO alcanza el título universitario.

15,8% es la tasa de abandono interanual en la escuela secundaria – la más alta de América Latina.¹⁰

Programa Futuros Egresados

En alianza con Cimientos

El objetivo es apoyar a la Fundación Cimientos para que los chicos de bajos recursos terminen el secundario y tengan más oportunidades en el futuro. El trabajo de Cimientos está focalizado en acompañar a los alumnos que asisten a escuelas en contextos socioeconómicos vulnerables y apoyarlos, tanto en lo económico como en lo académico, promoviendo el desarrollo de habilidades y competencias

¹⁰ Fuente: IDESA

para mejorar su trayectoria escolar, aumentar sus posibilidades y proyectar su futuro con más oportunidades. En el 2017 se otorgaron un total de 80 becas a estudiantes. Se renovaron 25 becas en la escuela N°51 “Eva Perón” en San Luis, se incorporó a Villa Mercedes con 15 becas en la escuela N°11 “Benito Juárez” y se continuó apoyando a 40 becados de la escuela “Ernesto Sábato” en Mendoza. En diciembre se graduaron los 20 becados de Mendoza.

De las 80 becas, 37 son financiadas por clientes del Banco que se sumaron como donantes activos de Cimientos en el 2015 y 2016.

Como parte del Programa de Voluntariado Corporativo, 44 colaboradores del Banco son padrinos de uno o dos chicos becados. Esto les permite a los becados conocer y conectarse con profesionales que los pueden inspirar a soñar en grande. Los padrinos reciben informes semestrales de su trayectoria escolar y su situación de vida y son alentados a comunicarse con los chicos a través de una plataforma mediada por la ONG.

Programa Construyendo Mi Futuro

En alianza con Enseñá por Argentina

Se continuó apoyando a la Fundación Enseñá por Argentina en su trabajo por la inclusión y la mejora de la calidad de la educación y por construir un movimiento de líderes comprometidos con el propósito de promover oportunidades educativas de calidad para todos. La labor de la organización impacta en dos grandes grupos de destinatarios. Por un lado, los alumnos que estudian en contextos de vulnerabilidad social, que deben afrontar importantes desafíos cotidianos para lograr permanecer dentro del sistema educativo y para elegir avanzar hacia un nivel universitario. Por otro lado, los jóvenes profesionales, quienes motivados por el deseo de lograr un cambio en la sociedad se forman para educar en escuelas ubicadas en contextos vulnerables convencidos de que la desigualdad y la injusticia social pueden disminuir a través de la educación.

En el 2017 se brindó acompañamiento financiero para la formación de 10 profesionales que impactan el trayecto escolar de unos 1.200 estudiantes.

Por otro lado, desde el área de Recursos Humanos del Banco se realizó la séptima edición del Programa Construyendo Mi Futuro del que participaron 94 jóvenes de los cuales 49 fueron hijos de empleados y 35 chicos egresados de escuelas en donde se encuentra trabajando la ONG Enseñá por Argentina y 10 chicos de la Fundación Germinare. Los participantes trabajaron entre uno y dos meses en Centros de Servicio, Sucursales y Áreas Centrales del Banco.

A través del programa se busca acercar a los jóvenes la experiencia única del primer trabajo, facilitando así su acercamiento al ámbito laboral. Además, se les brindan herramientas para desarrollarse a nivel personal y profesional, tomando conciencia de la importancia de la carrera profesional en pos del futuro.

Programa becas universitarias Anpuy

En alianza con Fundación Anpuy

En 2017 se otorgaron becas universitarias a 24 jóvenes junto a la Fundación Anpuy, de la provincia de Salta, que forma parte de la red de Cimientos. Estos jóvenes se criaron en el pueblo de La Unión, Departamento de Rivadavia y hoy en día estudian en Orán, Ciudad de Salta y Tucumán. El programa otorga becas para jóvenes que terminaron el nivel secundario y quieren continuar estudios superiores (nivel universitario o terciario). Reciben un acompañamiento durante el curso de su carrera para que puedan lograr trayectorias académicas exitosas.

Programa Las Ventajas De Permanecer En La Escuela

En alianza con Junior Achievement

En el año 2016 se realizaron 3 programas educativos llamados “Fundamentos Empresariales” en escuelas de la ciudad de Mendoza y el programa de “Socios por un día” junto a Junior Achievement. El total de alumnos alcanzados con estos programas fue de 95. Participaron 4 colaboradores de Banco Supervielle.

El Banco y la fundación Junior Achievement Mendoza trabajaron en forma conjunta en la implementación de 3 programas educativos “Fundamentos empresariales” con la colaboración de seis voluntarios corporativos. Los programas, destinados a alumnos de 5to grado, se realizaron en tres escuelas, en las localidades de Godoy Cruz, Ciudad de Mendoza y Luján de Cuyo. Los voluntarios del Banco estuvieron a cargo del dictado de las clases.

El Banco entregó además 9 becas destinadas a hijos de empleados para participar del Foro de Emprendedores.

Programa Apreniendo a Ahorrar

En alianza con el Banco Central de la República Argentina y Fundación Conciencia

En alianza con el BCRA, el Banco se comprometió a acompañar a la entidad, junto a otros tres bancos, a desarrollar talleres de educación financiera en escuelas de la provincia de Mendoza. Los talleres se dictaron en coordinación con la Dirección General de Escuelas de la provincia.

El objetivo de los talleres, que estuvieron a cargo de Conciencia, era concientizar a los jóvenes en la diferencia entre consumir y ahorrar en post de alcanzar anhelos imposibles sin planificación ni decisiones financieras determinadas. Además se buscó brindarles conocimientos financieros básicos para la toma de decisiones a la hora de usar su dinero, e informarles sobre las diferentes opciones que existen para el ahorro en el sistema bancario.

Se realizaron talleres en las escuelas: Escuela 4-018 - Malargüe, Escuela 4-144 // 4-202 General Alvear, Escuela 9-003 San Rafael. Participaron un total de 549 estudiantes de 2 y 4to año. En total los cuatro bancos capacitaron a 2.933 alumnos de Mendoza.

Programa Formación de líderes educativos

En alianza con Consejo Empresario Mendocino

El Programa tiene por objeto promover la mejora en la gestión de proyectos transformadores en escuelas de gestión pública y privada de la Provincia de Mendoza, identificando como protagonistas clave de este proceso a los directores responsables de dichas escuelas.

Gestionar una organización educativa requiere de habilidades y cualidades distintivas, y es por ello que es fundamental formar profesionales en el campo de la gestión educativa con una visión integral.

Con este Programa se procura recomendar el pasaje desde un modelo tradicional de gestión burocrático y centrado en procesos, a un modelo orientado a logros.

La Fundación Córdoba Mejora, creadora del Programa, comenzó a desarrollarlo en la Provincia de Córdoba en el año 2012, y transfirió la metodología para su implementación al Consejo Empresario Mendocino (CEM), mediante un convenio de colaboración firmado en 2014.

El programa tiene una duración de dos años. El Banco acompañó desde el 2016 a 40 directores que ya se graduaron.

Programa Formación de becas universitarias Bisblick

En alianza con Bisblick

Bisblick tiene como objetivo acompañar a los jóvenes en su proceso de formación e inclusión laboral. Es por eso que los acompañamos en su programa de becas que busca dar la oportunidad de estudiar una carrera terciaria o universitaria a jóvenes de bajos recursos económicos a través del otorgamiento de ayuda económica y acompañamiento, dándoles la posibilidad de concretar sus deseos de desarrollo vocacional y progreso, mejorando su potencial laboral, acercándolos así a una mejor calidad de vida.

Fortalecimiento Institucional: contribuir al fortalecimiento de las instituciones y a la construcción de una agenda pública a largo plazo

Contexto dentro del cual se opera en el país:

79% de la población mundial considera que la Argentina es un país que vive al margen de la ley.

Fuerte deterioro en los índices de credibilidad en las instituciones del país.

Los partidos políticos, los sindicatos y la policía tienen los índices de confianza más bajos.¹¹

Programa Red de Acción Política (RAP)

En alianza con RAP

Se continuó apoyando a la Red de Acción Política (fundación plural y apartidaria) en su misión de participar en la formación y el fortalecimiento de la dirigencia política en Argentina. Fundada en 2002, RAP genera un espacio de articulación entre:

- Hombres y mujeres que desarrollan una vida política activa y que son invitados a integrarse a la fundación (Políticos RAP), y
- Ciudadanos e instituciones con vocación de involucrarse en temas relacionados con la acción pública y hacer un aporte al país desde un ámbito no partidario.

El Banco integra una red de instituciones e individuos que presta apoyo financiero a RAP (Socio Adherente).

Programa Políticas Públicas

En alianza con CIPPEC

Se continuó apoyando a CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento) en su tarea por mejorar la calidad de las políticas públicas en Argentina que fomenten la equidad y el crecimiento. Fundada en el año 2000, CIPPEC es una organización independiente, apartidaria y sin fines de lucro que analiza, promueve, diseña e implementa políticas públicas en las áreas de desarrollo social, desarrollo económico e instituciones y gestión.

¹¹ Fuente: International Idea / Edelman Trust Barometer.

En 2017, con el apoyo del Banco, se entregaron Premios a la Innovación en la Gestión Pública para la Equidad y el Crecimiento, programa organizado por CIPPEC. A través de dicho premio se busca premiar bianualmente a los programas y proyectos innovadores en los órdenes nacional, provincial y municipal, implementados por organismos y empresas públicas.

También se trabajó por tercer año, conjuntamente con CIPPEC y otras empresas, en un proyecto que tiene por objeto promover el involucramiento de la ciudadanía en el financiamiento de las campañas electorales con miras a aumentar la demanda ciudadana por un sistema de financiamiento transparente y equitativo.

Programa Barómetro de la deuda social con las personas mayores

En alianza con UCA y Fundación Navarro Viola (FNV)

El Banco apoya el trabajo de investigación del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la UCA sobre las condiciones de vida de los adultos mayores cuyo eje principal se centra en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y en la promoción del Desarrollo Humano Integral de las personas mayores. En conjunto con la FNV se busca promover el intercambio de información científica entre investigadores sociólogos, psicólogos, educadores y trabajadores sociales. Se publican tres boletines temáticos con información primaria recolectada por la Encuesta de la Deuda Social Argentina.

Programa MAMBA

En alianza con MAMBA

Banco Supervielle tiene una alianza con la Asociación Amigos del Moderno para acompañar a la institución en calidad de aliado estratégico del Museo de Arte Moderno (MAMBA). Esta iniciativa le permite al Banco consolidar su presencia en el mundo del arte y ofrecer a sus clientes y empleados nuevos beneficios vinculados con la cultura en la Ciudad de Buenos Aires.

Con el aporte de Banco Supervielle se logró dar sostenibilidad a la gestión del museo, permitiendo la planificación a largo plazo. Los resultados se ven reflejados sobre todo en las cifras de visitantes al MAMBA, que fueron creciendo año a año, de 87.500 personas en el 2014 a 185.000 en 2017. El objetivo es llegar a los 500.000 visitantes anuales.

Durante 2017, se realizaron 8 exhibiciones nacionales e internacionales, 45.000 visitas a través del departamento de educación, 540 chicos asistieron a las vacaciones de invierno, 2665 personas asistieron a talleres, 10.000 chicos de escuelas públicas y privadas visitaron el museo y se realizaron durante 4 meses capacitaciones en conservación con la UNSAM. Por otro lado, el apoyo a través de mecenazgo de \$2 millones posibilitó concretar el proyecto de digitalización del patrimonio del museo

En el marco del Programa Comunidades del museo, que propone desarrollar acciones en territorio para fortalecer la accesibilidad y la inclusión de colectivos sociales con distintos intereses y necesidades, es que se realizó en conjunto actividades especiales con ONGs aliadas:

- Fundación Pilares: (Junio 2017) Se realizó una visita ida-vuelta con un grupo de chicos del Hogar de Día "Virgen de Caacupé" que se ubica en la Villa 21-24. Primero, el equipo de comunidades visitó al grupo en el Hogar. Y luego, se realizó una visita al museo y un taller de esculturas en la Sala de Educación.
- A.C. Pequeños Pasos: (Agosto 2018) Se realizó una visita ida-vuelta para el grupo de adolescentes (13 a 18 años). Luego de una visita al Barrio y charla con el grupo para conocer sus intereses, inquietudes, etc., se recibió a los jóvenes en para llevar a cabo una visita por las Muestras y actividad de taller en la Sala de Educación del Museo.

Voluntariado

Voluntariado Capitán

Programa propio

En el 2017 se lanzó la segunda edición del programa Voluntariado Capitanes. Este programa busca profundizar el compromiso social de los colaboradores de Banco Supervielle y generar un diálogo e incidencia real en las comunidades en donde el Banco está presente. Los voluntarios, liderados por un capitán, arman proyectos de colaboración con organizaciones sociales. Los mismos deben tender al desarrollo local y al fortalecimiento comunitario y, estar comprendidos en uno de los cuatro ejes de la estrategia de RSC del Grupo: Educación, Fortalecimiento Institucional, Niñez o Tercera Edad.

En 2017 se llevaron a cabo 14 programas, 4 en CABA y GBA, 4 en Mendoza, 1 en Córdoba, 2 en Rosario, 2 en Pergamino y 1 en San Luis. De los programas, 10 estuvieron relacionados a niñez, 2 a educación y 2 a la tercera edad. Dentro de las principales actividades los voluntarios reacondicionaron espacios, equiparon salas y realizaron experiencias con niños, jóvenes y adultos. Los 14 proyectos fueron llevados a cabo por colaboradores de Banco, CCF, Cordial Servicios y Supervielle Seguros.

Reporte de Sostenibilidad

En 2017 Grupo Supervielle publicó la quinta edición del Reporte de Sostenibilidad que cubrió el año 2016. El Reporte de Sostenibilidad se elabora en base a los lineamientos y estándares de la Global Reporting Initiative (GRI) y se encuentra disponible en las páginas web de Banco Supervielle y Grupo Supervielle.

B.4. Evolución de las Operaciones

La estrategia de Grupo Supervielle consiste en consolidar la senda de crecimiento logrado en su larga trayectoria y reforzado a partir de la ampliación de su capital tanto en 2016 como en 2017 y , proveyendo, a través de todas sus empresas, productos multi-marca (financieros y no financieros) diseñados especialmente de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Sus compañías se focalizan en clientes multisegmento y cuentan con un enorme potencial de crossselling. Grupo Supervielle busca, gracias a su escala y diversidad, alcanzar altos niveles de eficiencia mediante el desarrollo de una plataforma de servicios compartidos corporativos.

BANCO SUPERVIELLE

Banco Supervielle S.A. es un banco de capital privado cuyos orígenes se remontan al año 1887 cuando se establece Banco Supervielle y Cía. Cuenta con 130 años de tradición en la actividad financiera en la República Argentina. Es un banco universal con amplia cobertura geográfica que ofrece una variada gama de productos financieros a través de sus bancas de individuos, empresas y finanzas. Su red incluye al día de la fecha 179 sucursales bancarias, 19 centros de pago y recaudación, 518 cajeros automáticos y 186 terminales de autoservicio ubicados en la Ciudad de Buenos Aires y en las provincias de Buenos Aires, San Luis, Mendoza, Córdoba, Tucumán y Santa Fe. Adicionalmente ofrece una amplia gama de operaciones a través de su plataforma de home banking tanto para individuos como para empresas, y pone al servicio del cliente tecnología de punta.

Su larga presencia en el sector le ha permitido establecer una estrecha relación con sus clientes y una marca reconocida en la industria bancaria local.

Según la última información disponible del Banco Central de la República Argentina, al 30 de septiembre de 2017, Banco Supervielle (considerado en forma individual sin consolidar con Cordial Compañía Financiera) ocupaba el puesto 9 en términos de activos y depósitos, y 8 en términos de total de préstamos entre todos los bancos de capital privado en la Argentina. Banco Supervielle lidera el sector de bancos privados a cargo del pago de beneficios públicos federales a jubilados y pensionados en términos de la cantidad de pagos efectuados. Asimismo, Banco Supervielle es uno de los líderes en la provisión de servicios de leasing y de factoring en Argentina.

SEGMENTO DE BANCA EMPRESAS

Si bien el segmento de Banca Empresas opera con todos los segmentos de empresas, el foco es la mayor penetración en las compañías medianas-grandes y en las pymes.

Al cierre de 2017, cuenta con una cartera de aproximadamente 4.900 clientes, administrados por oficiales de cuenta y asistentes, con apoyo de los oficiales de productos.

El modelo de atención está basado en la regionalización. Los servicios a pymes y medianas grandes empresas en la Ciudad de Buenos Aires y las áreas periféricas se proporcionan a través de sucursales regionales ubicadas en las zonas de mayor densidad de población, polos industriales y actividad comercial.

Los productos ofrecidos incluyen Factoring de cheques, facturas y certificados de obra, Préstamos Financieros (sola firma y con garantías), Préstamos con Garantía de SGR, Líneas de financiamiento de comercio exterior, Leasing y Prendarios, Productos de Cash Management y transaccionales de Comercio Exterior, Fondos Comunes de Inversión y, en sinergia con la Banca Minorista, Planes Sueldo y segmento de Alta Renta.

2017 - Un año en el cual se consolidó el crecimiento

Para la Banca de Empresas se definió una estrategia basada en:

- Priorizar inversiones y esfuerzos en segmentos, regiones, cadenas de valor y productos específicos con el objetivo de desarrollar una posición competitiva distintiva. Ganar en PyMES con foco en 4 a 6 sub-segmentos claves y apalancando las fortalezas de Supervielle en productos.
- Desarrollar propuestas con una visión de relacionamiento integral, buscando la principalidad, reciprocidad y alto cross-sell.
- Potenciar la rentabilidad del negocio mejorando la productividad y eficiencia de las áreas comerciales y operacionales

Modelo de Captación de clientes

Se basa en la generación de prospectos centralizados, identificándose las fuentes de prospección y se trabajó con cada área correspondiente para poder canalizar esos datos en futuros clientes.

Enriquecimiento de prospectos

Se desarrolló y aprobó en Comité de Riesgos Integrales un score de calificación masiva para poder precalificar con líneas de créditos a una base de prospectos.

Se implementó una nueva herramienta de calificación en sucursal (score de admisión) que permite automatizar el circuito crediticio y mejorar en la velocidad de respuesta de cara al cliente.

Priorización y elección del canal

Se armó un protocolo de derivación en función de facturación y tipo de canal (Sucursal, FFVV E&P y oficial Pyme).]

Modelo de Atención

Se continuó avanzando en el desarrollo del modelo de atención. Al cierre del año, las 20 sucursales más grandes del Banco ya cuentan con un modelo de atención diferencial según tipo de cliente, con 2 perfiles de ejecutivos distintos, uno enfocado a las empresas de mayor facturación y cuya cartera de clientes es reducida y otro ejecutivo exclusivo para Emprendedores y Pymes de facturación menor. Esto permite ofrecer un servicio de especialización para las empresas más grandes y mayor agilidad para las más chicas.

También se lanzó el modelo de especialistas para el segmento de Emprendedores & Pymes que es atendido por la Banca Minorista. El Banco cuenta con ejecutivos de Cash Management, Leasing y Comex exclusivos para ese segmento. Este servicio permitirá asistir a los clientes Emprendedores & Pymes en forma integral y con la pericia profesional que ellos requieren para operar. Entender el negocio del cliente y brindarle una solución a medida es clave para impulsar su crecimiento.

El crecimiento en el número de oficiales Emprendedores & Pymes en sucursales durante el 2017 fue superior al 50%, y ello permitió que el 77% de las sucursales y el 92% de los clientes tengan atención personalizada y exclusiva. Banco Supervielle se asegura que el cliente reciba la atención adecuada para impulsar su negocio, manteniendo una atención cercana, eficiente y con profundo conocimiento financiero Pyme. Con ese objetivo ha designado un ejecutivo de negocios por cantidad de clientes por debajo de los niveles de mercado.

Propuestas de valor específica para diferentes Subsegmentos

En el mes de agosto, se lanzó el Subsegmento Franquicias, que es la primera propuesta de valor de nicho de Supervielle como parte de su estrategia para convertirse en el banco de las Pymes. Posteriormente, en el mes de noviembre, Supervielle lanzó una segunda propuesta específica, esta vez direccionada a Pymes de Transporte. Durante el año 2018, Supervielle continuará lanzando al mercado propuestas diferenciadoras para diversos rubros y/o industrias que engloban a más del 50% de las Pymes del país.

Franquicias

Esta propuesta surgió luego de escuchar las necesidades de los clientes de este segmento, tanto franquiciados como franquiciantes.

Se innovó en los modelos crediticios incorporando variables propias del sistema de franquicias, con el objetivo de apoyar el crecimiento del emprendedurismo en Argentina a través de un sistema profesionalizado como lo es el modelo de franquicias.

Banco Supervielle apoya con financiamiento de hasta el 40% de la inversión inicial (tope de \$800.000 para franquiciados que recién comienzan), tasas preferenciales y un plazo de gracia de capital de 6 meses que son solo una parte de una propuesta de valor diferencial.

Transporte

Esta nueva propuesta surgió al identificar al transporte de carga como una actividad clave para el sistema productivo y dado que detrás de esta actividad, existe una cadena de valor que potencia el crecimiento de emprendedores y Pymes en general.

Nuevamente, se buscó escuchar las historias de los clientes e identificar sus necesidades tanto actuales como aquellas que tuvieron a la largo del desarrollo de sus Pymes de transporte. Por ejemplo uno de los atributos identificados como principales que debe tener una propuesta de valor para el segmento, es la celeridad en la respuesta de la aprobación de un crédito para la ampliación de sus flotas. Esta propuesta de valor tiene como diferencial la aprobación en un (1) día hábil bancario el préstamo prendario o el

leasing para la compra de camiones y/o semirremolques. Esto permite a la Pyme ser flexible frente a nuevas oportunidades de negocios y planificar su actividad con mayor precisión.

Asimismo, se relevó la importancia del periodo de gracia en una financiación ya que el tiempo que transcurre entre la compra de la unidad y su acondicionamiento para salir a la calle, puede ser extenso; es decir, la Pyme suele comenzar a pagar su línea de financiamiento antes de que la nueva unidad genere ingresos..

Por otro lado, se desarrolló una propuesta con tasas preferenciales, tanto a la Pyme como a sus empleados a través de plan sueldo..

División Vinos

Durante 2017 la División Vinos de Banco Supervielle continuó avanzando en su estrategia para posicionarse como asesor financiero especialista en la Industria Vitivinícola.

El mercado objetivo del Banco son las bodegas con productos de alto valor agregado y orientadas principalmente al mercado externo. Sin perjuicio de ello, Banco Supervielle continuó apoyando a todos los actores de la industria desde los más importantes productores de uva hasta las principales bodegas del mercado, así como a las empresas que abastecen de todos los insumos necesarios para la elaboración y fraccionamiento de los vinos.

Con el objeto de interactuar en la Cadena de Valor el Banco lanzó a finales de abril de 2017 la tarjeta VISA Distribution Vinos. Para desarrollar este producto, se formó una comunidad cerrada compuesta por las bodegas que poseen las tarjetas y por los principales proveedores de la industria (proveedores de insumos enológicos, botellas, corchos, etiquetas y otros productos necesarios para la elaboración de los vinos). Así el proveedor recibe los fondos al poco tiempo de realizada la operación (72 horas hábiles) y la bodega tiene mayor plazo para pagar el producto (hasta 270 días).

Siguiendo en la línea de desarrollar la cadena de valor, en el caso de los productores, se financia la compra de uva de las principales bodegas descontando los valores que éstas entregan a los proveedores. Muchos de estos productores son clientes de la Banca Minorista, por lo que se está trabajando en profundizar el modelo de gestión transversal de la División para que tanto estas fincas, como las bodegas que están en otras bancas, puedan ser atendidas con la misma calidad y nivel de especialización.

En abril de 2017 se editó el Informe Anual sobre la Industria Vitivinícola confeccionado por el especialista en la industria del vino Sr. Javier Merino. Este ejemplar fue entregado a los asistentes a la presentación realizada con motivo del lanzamiento de la tarjeta VISA Distribution Vinos en el Hotel Hyatt de la Ciudad de Mendoza. Asimismo se continuó con la publicación y asesoramiento a través de los informes trimestrales sobre la evolución del sector, los cuales se encuentran disponibles en la página web del Banco.

En 2017 Banco Supervielle inauguró un sector exclusivo para la atención de bodegas en el primer piso del edificio de San Martín 841 de la Ciudad de Mendoza, el cual está conformado por un equipo multidisciplinario, el Líder de División Vinos, un oficial exclusivo, un oficial de Comercio Exterior y un asistente.

En el marco del programa de capacitación que el Banco viene desarrollando con la Universidad Católica de Cuyo, en su Cuarta edición se diseñó un Programa orientado a los gerentes financieros de las bodegas que se desarrolló en 4 jornadas y tuvo amplia aceptación.

Es importante destacar el efecto derrame que tiene la industria vitivinícola en la provincia de Mendoza. Al ser considerada la industria madre de la provincia, cada acción que el Banco realiza orientada a la Vitivinicultura, tiene una gran repercusión en la sociedad mendocina.

Agronegocios

Durante el 2017, se continuó ampliando la asistencia a productores agrícolas, ganaderos y sus cadenas de valor. También se mantuvo el foco comercial en las provincias de San Luis, Córdoba, Santa Fe (Sucursal Rosario) y NOA (Sucursal Tucumán) dando además apoyo a la cartera de clientes Agro (productores agropecuarios) radicados en sucursales de las provincias de Mendoza y Buenos Aires. (cartera Pyme y Corporativa).

En lo que respecta al costo del dinero, el 2017 estuvo marcado por las altas tasas para la moneda local y bajas tasas en dólares lo cual favoreció los negocios financieros en esa moneda, especialmente en aquellos casos donde el tomador tiene actividad agrícola cuyas ventas son pactadas en dólares.

Provincia de San Luis

Desde el equipo de Agronegocios, se mantuvo la excelente relación institucional con el Ministerio del Campo de la Provincia de San Luis, alineados en las necesidades de la Provincia en cuestiones generales de asistencia al sector Agro, como así también en lo que respecta a los proyectos que la provincia presentó.

Uno de los proyectos presentados por la provincia fue el “Proyecto Tambo”, en el cual se busca desarrollar una cuenca tampera con el fin de generar empleo, fortalecer el arraigo rural (política Agro de la provincia de San Luis) y mejorar el costo final “en góndola” de los productos lácteos debido a mejoras en la logística (producción / industria). En este sentido, también se estaría en condiciones de financiar tanto a los productores como así también a la cadena de valor (industria).

Sociedades de Garantías Recíprocas (las “SGR”)

Durante 2017 el Banco continuó siendo líder del mercado operando con el 80% de las SGRs autorizadas en el país (28 sobre 35 SGRs y Fondos de Garantías autorizados). Supervielle es reconocido como el Banco de las SGRs por la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías (Casfog), por Bancos y por la Autoridad de Contralor (Ministerio de la Producción / Sepyme).

Banco Supervielle recibió de parte de Garantizar (SGR N° 1 del país con una participación del 50% del sector-) el reconocimiento de ser el Primer Banco privado en operar con la SGR, como Socio Protector y como monetizador de préstamos a pymes avalados por la SGR. También se dio un fuerte crecimiento en el otorgamiento de operaciones avaladas por Fogaba Sapem (1° Fondo de Garantía del Mercado) y se desarrolló la operatoria de Garantías Automáticas, Semiautomáticas y Productivas con Garantizar, Fogaba y otras SGRs.

Asimismo, el Banco lanzó durante el año determinadas líneas de financiamiento a pymes integrantes de cadenas de valor de grandes empresas, avaladas por una SGR tanto en CABA como en el Interior del país (Ej. Bodegas).

Leasing

La Gerencia de Leasing atiende las necesidades del producto de todas las bancas comerciales de Banco Supervielle.

El producto leasing de Banco Supervielle mantuvo un alto nivel de aceptación en el mercado, instrumentando en 2017 más de 1.100 contratos por un volumen superior a los \$ 2.100 millones.

Durante 2017, bajo las premisas de mantener el liderazgo y la búsqueda de la excelencia en la atención al cliente, se ha incorporado a la gerencia de leasing, el back office de leasing logrando una eficiente integración con el equipo de middle office lo que permite focalizar y optimizar la respuesta al cliente.

En ese mismo sentido se reestructuró el equipo comercial en Canal Sucursales y Canal Vendors. El primero con dedicación a Grandes Empresas, Pymes y Banca Minorista y el segundo buscando incrementar la penetración en canal Vendors.

Adicionalmente, se amplió la propuesta de valor de Leasing con destacada participación en el lanzamiento del subsegmento transporte incluyéndose una propuesta diferencial a nivel del mercado, y como también en el desarrollo del producto Leasing Operativo.

Negocios Internacionales

Durante el año 2017 la normativa cambiaria aplicable al comercio exterior continuó la tendencia del año 2016 en cuanto a su simplificación, lo cual ha permitido agilizar el proceso de liquidaciones. Asimismo, el año se caracterizó por un gran crecimiento de las financiaciones relacionadas al comercio exterior, especialmente en el segundo semestre del año, alcanzándose un récord histórico de operaciones de financiamiento en dólares.

Se continuó consolidando el canal de E-Comex mediante el cual los clientes importadores y/o exportadores pueden realizar las consultas sobre las transacciones que tienen en curso y gestionar sus pagos y/o cobros a través del Home Banking de Banca Empresas, lográndose liquidar a través de dicho canal el 59% de las operaciones totales.

En cuanto a Factoring Internacional, Banco Supervielle continúa siendo el único banco del sistema financiero argentino en operar en dicho mercado, a través de FCI (anteriormente denominada Factor Chain International), la cadena más extensa y prestigiosa de compañías de factoring. Asimismo durante la 49° convención anual que la cadena celebró en el mes de junio en la ciudad de Lima, Perú, Banco Supervielle logró el reconocimiento de FCI por la mejora en el servicio de Factoring de Exportación, junto al Deutsche Bank Netherlands y el China Construction Bank.

Durante los meses de septiembre y octubre se llevó a cabo el cuarto programa en negocios internacionales organizado conjuntamente con la Universidad Católica Argentina de Cuyo, destinado a clientes de la industria vitivinícola y a la comunidad en general.

Hacia mediados de diciembre, se creó un centro de atención denominado “Contacto Comex”, conformado por un equipo de especialistas dedicado íntegramente a la atención de consultas comex de clientes.

Banca Transaccional y Marketing Empresas

Banca Transaccional

Continuando con el camino iniciado en el 2016, se desarrollaron nuevos productos y procesos de contenido tecnológico para generar así mayor eficiencia y crecer en el mercado en los distintos segmentos de empresas.

Los canales electrónicos son una tendencia creciente en el mercado financiero, por ello se trabajó en la adecuación de los mismos para una mejor experiencia del cliente.

Algunas de las novedades para destacar fueron:

- Solicitud de tarjetas comerciales y adicionales por Home Banking Empresas
- Solicitud de tarjetas de depósito y rendición online
- Más medios de pago en pago a proveedores, se suma transferencias inmediatas
- Envío de archivos encriptados de pago a proveedores
- Consulta de préstamos y comprobantes
- Solicitud de Debin y aprobación de Debin
- Administración de Alias de cuentas
- Nuevo servicio de recepción de facturas de proveedores y disponibilización a la empresa (Walmart)
- Constitución online de Plazos Fijos para empresas
- Publicación de facturas y cobro mediante nuevos medios de pago voluntario (ingresando CBU o alias, con transferencias, con tarjeta de crédito online)
- Nuevo centro de pago a proveedores en Tucumán, y Córdoba
- Beneficios para tarjetas comerciales
- Lanzamiento de Comunidad Distribution Vinos
- Implementación de la primera comunidad de descuento de facturas de proveedores (Argencobra)
- Posibilidad de publicar facturas a partir del PDB de la AFIP.
- Ampliación del horario del Home Banking Empresas de 5 a 22hs
- Simplificación de los requisitos para operar en depósito de cheques por APP, ya no se requiere esquemas de firma.

Marketing Empresas

En 2017 se desarrollaron diferentes proyectos y acciones de marketing y comunicación de Banca Empresas orientados al posicionamiento de marca y fidelización de clientes:

Campaña publicitaria y plan de medios

En sintonía con la estrategia de comunicación del Banco, se lanzó una campaña publicitaria con foco en el segmento PyME, que tuvo objetivos específicos como generar awareness de marca y posicionarla en el segmento. Los pilares de la estrategia fueron incrementar el share of market/top of mind, comunicar los productos y servicios integrales para empresas y desarrollar presencia de alcance nacional.

Plan de eventos, sponsoreos y relacionamiento

En 2017 se consolidó el plan de eventos, sponsoreo y relacionamiento con nuevas propuestas orientadas a posicionar la marca Supervielle en el mercado de las Pymes, afianzar el vínculo con clientes y desarrollar nuevos negocios. Los pilares de la estrategia fueron:

- Encuestas de perfil: conocimiento sobre los intereses de los clientes de cada segmento
- Propuesta integral: de acuerdo al perfil de los clientes y necesidades de las Gerencias de Producto y Comerciales
- Encuesta de Satisfacción: medición de resultados
- Duración 10 meses (desde febrero a diciembre de 2017)
- Mix de eventos: sponsoreos, charlas, presentación de productos, deportes y espectáculos

Satisfacción del Cliente

Por noveno año consecutivo se realizó la “Encuesta de Satisfacción de Clientes de Banca Empresas” la que arrojó muy buenos resultados sobre la satisfacción global con la Banca, en comparación con la competencia y respecto a años anteriores. Se puede verificar un crecimiento sostenido a lo largo de estos años en la satisfacción global, destacándose la atención como el driver más valorado de Banca Empresas.

El 6° puesto obtenido en la escala de bancos competidores que operan con los clientes de Banco Supervielle fue producto de las buenas calificaciones obtenidas en la evaluación de los productos crediticios y no crediticios, la calidad de la atención brindada por los oficiales de cuenta, los cuales son altamente valorados por los clientes, y las mejoras introducidas en la plataforma tecnológica.

En productos transaccionales, en los cuales se ha focalizado en los últimos años, el Banco performa a nivel del mercado, incluso superando la media general en atributos puntuales como la precisión en la operatoria y la cordialidad y disposición en la resolución de problemas.

Se destaca también una mejora sensible en la proclividad a elegir a Banco Supervielle al momento de solicitar un nuevo producto.

SEGMENTO DE BANCA MINORISTA

La Banca Minorista de Banco Supervielle ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros destinados a satisfacer las necesidades de sus clientes individuos y pequeñas empresas y emprendedores: Préstamos Personales, Anticipos de Haberes, Préstamos Prendarios, Pago de haberes (Planes Sueldo), Tarjetas de Crédito, Tarjetas de Débito, Cajas de Ahorro, Depósitos a Plazo Fijo, Cuentas Corrientes, además de servicios financieros e inversiones como Fondos Comunes de Inversión, Cobertura de Seguros y Garantías, y Pagos de Beneficios a Jubilados y Pensionados.

Se enfoca en desarrollar y fortalecer los canales automáticos dotando de mayores funcionalidades a las plataformas automáticas presenciales y digitales, no sólo para agilizar las operaciones sino también generando nuevos canales de venta.

El modelo de atención busca la máxima eficiencia preservando el contacto y la asistencia personalizada que requieren los clientes de segmentos estratégicos; tras la evaluación de las particularidades de cada cliente se diseñan productos y servicios de acuerdo a sus necesidades, sub segmentando a los clientes para alcanzar un nivel de servicio más ajustado a cada perfil. En base a ello se potencia el modelo de atención personal para clientes de segmentos de renta alta “Identité”, y personas físicas con actividad comercial y pequeñas empresas “Emprendedores & Pymes”, alcanzando una cobertura en la red, superior al 90% de los clientes de ambos segmentos.

En el 2017 se amplió la zona de influencia de la red procediendo a la apertura de tres nuevas sucursales. La lógica de estas aperturas se basó en consolidar la presencia del Banco en zonas de alta densidad de comercios y generar una cobertura completa en corredores comerciales con gran afluencia de pymes.

Adicionalmente, el año 2017 se ha caracterizado por promover cambios profundos en los Centros de Servicio dando lugar a la modernización en cuanto a la atención de la operatoria diaria y la resolución de las necesidades de los adultos mayores. Con el desarrollo de equipos automatizados para consulta y extracción de fondos que incluyen la verificación biométrica de la persona, la banca se ha anticipado, preparando el terreno para la operatoria de las próximas generaciones de clientes previsionales.

Productos y servicios

Durante el año se fomentó la bancarización del cliente en todos los estratos, a estos efectos y, adicionalmente, promoviendo la agilidad en las operaciones y potenciando el uso de canales automáticos;

se encararon campañas de colocación de cajas de ahorro con tarjetas de débito en programas de becas para jóvenes y programas de inclusión social, que alcanzan a más de 80.000 personas. De igual manera se desarrolló la cuenta para menores de edad incentivando el ahorro en la niñez, asegurando una fluida educación financiera y generando un temprano acercamiento con las futuras generaciones de individuos económicamente activos.

Acorde al desarrollo buscado en segmentos considerados estratégicos se evaluaron las particularidades de los clientes a fin de diseñar paquetes de productos y servicios con las características necesarias para satisfacer los requerimientos y necesidades específicos en cada subsegmento. Estos lanzamientos tienen como propósito acompañar el desarrollo del cliente y el de la comunidad en la que operan, asistiéndolos activamente durante su crecimiento y favoreciendo la generación de empleo real.

Para el segmento previsional, elevando los estándares se incorporaron a los paquetes de productos vigentes nuevos servicios destinados a mejorar la calidad de vida del beneficiario previsional. A través de la inclusión de la asistencia permanente en el hogar y la asistencia en cuanto a accidentes personales se ha logrado una mejor percepción de la relación con el Banco por parte del cliente.

Inversiones

Acompañando las políticas de sinceramiento fiscal implementadas por ley hacia mediados del año anterior el Banco generó ofertas especiales para asistir a los clientes del sistema financiero captando más de U\$S 127 millones en depósitos.

Enfocados en la eficiencia de las operaciones se continuó con el fortalecimiento y desarrollo de canales autónomos para la gestión integral de la operatoria de clientes en materia de inversión. Se continuaron desarrollando ofertas especiales en plazo fijo mediante canales digitales alcanzando una colocación superior a los \$ 3.000 millones en estos canales. En el mismo sentido se implementó en Hombanking la funcionalidad específica para la administración de las carteras de bonos y acciones de clientes.

En materia de constitución de plazo fijo, constitución de fondos comunes de inversión y compra-venta de acciones se ha logrado canalizar un alto porcentaje por medios automáticos del total de operaciones.

De manera similar se presenta la operatoria de cambios que se ha afianzado durante 2017 apoyado en la posibilidad de operar en horario extendido, donde se ha incrementado en un 37% la participación de canales digitales en la realización de este tipo de transacciones.

No obstante ello, basados en la premisa de preservar el trato directo con clientes de segmentos estratégicos, se creó el Centro Integral de Inversiones, con el expertise específico, destinado al asesoramiento personal del cliente a efectos de generar la confianza y el estímulo que logre atraer la totalidad de la cartera de inversión del cliente. Cabe mencionar que durante 2017 se han logrado incrementos tanto en las carteras de acciones como en fondos comunes de inversión administradas en el Banco en el orden del 85% y del 167% respectivamente.

Seguros

Se continuó creciendo en el negocio, brindando completas coberturas de seguros y asistencia a nuestros clientes que garanticen la seguridad y oportunidad del servicio. En 2017 se alcanzó un stock superior a las 800.000 pólizas vigentes.

Se trabajó arduamente durante el año en la integración de las acciones y en acompañar los lanzamientos de productos específicos, como préstamos hipotecarios y préstamos prendarios.

A mediados de año con la selección de tres compañías líderes, Sura, Mercantil Andina y SanCor; se lanzó el producto seguro de autos, con una de las mejores ofertas del mercado garantizando a los clientes la mejor cobertura y un excelente servicio. Desde su lanzamiento se han colocado más de 1.000 pólizas.

Se encararon los desarrollos para la venta mediante canales digitales, incorporando simuladores y la información necesaria para permitir al cliente evaluar el servicio necesario de acuerdo a su perfil y garantizar un producto a su medida.

Préstamos

Con una oferta renovada, líneas especiales desarrolladas acorde a las necesidades de los distintos segmentos, sumado a la venta en canales digitales puesta en producción durante el año, se potenció la colocación de préstamos personales.

En concordancia con el punto anterior y a efectos de potenciar aún más la colocación de préstamos personales, se relanzó el producto Código de Descuento en la provincia de Mendoza, con el rediseño de la propuesta comercial.

Durante 2017 en vista del amplio mercado generado tras la instauración de los Préstamos Hipotecarios UVA, la dedicación de la gerencia comercial se enfocó en el desarrollo de un producto altamente competitivo, sin restricciones de monto máximo y plazo hasta 30 años, respaldado operativamente por un centro de gestión independiente, lo que nos permitió alcanzar una colocación de \$ 1.500 millones.

Tarjetas de Crédito

Durante el 2017 se implementó la tecnología CHIP para tarjetas de débito, y de esta manera se dieron los primeros pasos en el proceso de renovación del parque de tarjetas, lo que permitirá seguir reduciendo día a día los riesgos de fraude por skimming.

Se trabajó en la implementación del nuevo proceso de OnBoarding digital de clientes, plataforma que permitirá brindar no sólo un nuevo punto de contacto y abordaje a no clientes, sino también potenciar y agilizar los procesos de venta a través de comercializadoras, puntos de venta y canales web en los que los clientes autogestionen el pedido de sus tarjetas.

Se ha mantenido un fuerte foco en el proceso de adhesión de comercios desde el Banco, trabajando en dos grandes frentes. Con la mira puesta en la eficiencia, se unificaron y actualizaron los procesos y documentación necesaria para el alta de comercios. En una segunda instancia y con foco en la experiencia, se eliminaron los procesos de confección manual implementando plantillas digitales, logrando no sólo hacer más simple e intuitivos los procesos, sino también reduciendo considerablemente las posibilidades de error.

Segmentos

Emprendedores & Pymes

Se trabajó en la generación centralizada de prospectos a través de distintas fuentes, acuerdos con agrupaciones de Pymes y presencia en eventos específicos de Franquicias y Transporte para potenciar subsegmentos estratégicos.

Acompañando estas acciones se implementaron herramientas destinadas a mejorar la velocidad de respuesta al cliente. Se desarrollaron protocolos de derivación hacia los distintos canales a efectos de efficientizar las gestiones.

Se continuó desarrollando el modelo de atención diferencial abarcando más del 75% de las sucursales y más del 90 % de los clientes del segmento. La banca se centró en dos perfiles específicos de ejecutivos, ofreciendo especialización dirigida a Pymes de envergadura y agilidad en la gestión en Pymes menores.

La banca se enfocó en obtener un conocimiento profundo del ciclo de vida de una empresa un mayor entendimiento de las necesidades en cada etapa de su desarrollo. A partir de ello se generaron dos propuestas de valor específicas dirigidas hacia nichos de mercado, Franquicias y Transporte, llegando a las empresas con la propuesta oportuna a la necesidad presentada en el momento específico de su desarrollo.

Renta Alta

Durante el año 2017 se continuó desarrollando el segmento Renta Alta de Banco Supervielle, “Identité”.

Se desarrolló una nueva oferta de captación enfocada en adicionar atractivos que seduzcan al futuro cliente, su construcción combina una bienvenida en Tarjetas de Crédito, con lo cual se potencia la activación temprana, y beneficios exclusivos en supermercados, combustible, restaurantes sumados a la financiación sin interés en líneas aéreas, de gran atractivo para el perfil de cliente que es parte de este segmento. La propuesta de beneficios del segmento continuó ubicándose entre las más atractivas del mercado.

Se continuó haciendo foco en la vinculación con los clientes generando promociones que incentiven su colocación de productos. En el transcurso de año se avanzó en los desarrollos de las plataformas para la contratación de Tarjetas de Crédito y Préstamos Personales a través de canales digitales.

En cuanto al Modelo de atención se continuó alineando los procesos con una visión customer centric cuyo objetivo primordial en la calidad de servicio para clientes y su impacto en la recomendación.

Considerando las necesidades y exigencias de clientes el modelo personal de atención continuó expandiendo su cobertura abarcando el 60% de las sucursales, donde alcanza al 80% de los clientes del segmento.

Banca Previsional

Banco Supervielle abona mensualmente beneficios de Anses a más de 1 millón de beneficiarios, considerando jubilaciones, pensiones y planes sociales, lo que lo convierte en el banco privado con mayor presencia en este segmento. Durante 2017 continuó ofreciendo productos y servicios acordes a las necesidades de los jubilados y pensionados, a la vez que profundizó el desarrollo de mejoras en la propuesta de valor y modelo de atención, destacando el lanzamiento de la Caja Rápida (Dispensador de Dinero con identificación biométrica) en los Centros de Servicio.

Con la instalación de estos nuevos dispositivos, Banco Supervielle apuesta a brindar un servicio ágil e innovador, reduciendo significativamente los tiempos de espera e introduciendo al Segmento Previsional a nuevas formas de operar e interrelacionarse con el Banco. Hacia fines de 2017, la red cuenta con 124 Cajas Rápidas, abarcando el 80% de la red.

Personas

Durante el 2017, se desarrollaron los canales digitales y alternativos para favorecer la migración de operatoria de los clientes de este segmento; para lo cual se dotaron de mayores funcionalidades el Home Banking, Mobile y Centro de Contactos.

No sólo se puso foco en brindar un servicio ágil que responda a la necesidad de operación de clientes, sino que se profundizó el modelo de atención en cuanto a adquisición y colocación de productos.

La propuesta integral al segmento se basa en la optimización de los canales de atención, cubrir las expectativas del cliente e incrementar la principalidad.

Se continuó con una alta focalización en clientes de Plan sueldo logrando una expansión sostenida de la base de clientes de esta categoría.

Centro de Contactos

El Centro de Contactos cumple con la función de gestionar las consultas, reclamos, y realizar ventas a clientes que se comunican vía teléfono, e-mail, chat y redes sociales.

En el Centro de Contactos las llamadas recibidas en las diferentes líneas de atención promediaron aproximadamente 267.000 mensuales durante 2017, de las cuales más del 33% se resolvieron en forma personalizada, brindando solución automatizada para el resto de las consultas. La cantidad de correos electrónicos respondidos supera los 4.000 mensuales, con un crecimiento sostenido del volumen de aproximadamente un 33% interanual.

Durante el 2017 se implementó en el Centro de Contactos la herramienta Social+, sistema de gestión de comunicaciones escritas, lo que permitió mejorar la calidad de la atención de las consultas recibidas por correo electrónico y las diferentes redes sociales.

Se continuó trabajando con un grupo de especialistas para la resolución de determinados tipos de reclamos monetarios, y posibilitar la resolución inmediata a este tipo de inconvenientes.

Respecto a la venta se dio un crecimiento sostenido a lo largo del año de los siguientes productos: préstamos personales más de un 400% y tarjetas adicionales más de un 200%.

Comenzó la gestión de los leads generados a través de campañas de comunicación digital, que permitieron continuar con el crecimiento como canal de ventas.

En el mes de septiembre comenzó a operar el Centro Integral de Inversiones. Asesores financieros del Banco atendieron 4800 llamados, respondieron más de 400 consultas escritas en relación a inversiones, y también efectuaron una campaña de llamados salientes para captación de nuevos depósitos y renovaciones de plazo fijo. Sumado a ello se brindó asesoramiento en el resto de las operaciones.

Liderazgo estratégico, Mendoza y San Luis

El Banco cuenta con la red más extensa de sucursales en la Provincia de Mendoza y ha generado acciones que le permiten acompañar el desarrollo y crecimiento con un fuerte compromiso regional, generando beneficios exclusivos para sus clientes.

Se implementaron fuertes campañas de adquisición de clientes con recursos propios y a través de comercializadoras externas.

Se relanzó el producto Código de Descuento con nueva propuesta comercial para la captación de préstamos personales, con la participación de fuerza de ventas propia y de comercializadoras externas. Se gestionaron convenios con más municipios a efectos de extender la cobertura del producto dentro de la provincia.

Tanto en la captación de clientes como en la colocación del producto código de descuento la participación de la fuerza de ventas y los canales indirectos fue fundamental, siendo responsables de más de 50% de la producción.

El Banco es agente financiero de los municipios de la ciudad de Mendoza, Godoy Cruz, San Martín y Luján de Cuyo.

Asimismo, como en años anteriores, el Banco con una gran inversión acompañó las expresiones deportivas, artísticas y culturales más relevantes que tuvieron lugar en la comunidad mendocina.

Banco Supervielle es el banco líder en la Provincia de San Luis con la mayor presencia y la más amplia cobertura geográfica en el territorio provincial.

El Banco cuenta con una franquicia de negocios del sector privado y provee servicios bancarios como banco universal a consumidores individuales y pequeñas y medianas empresas. Adicionalmente, el Banco provee a sus clientes corporativos en la Provincia de San Luis con un amplio espectro de servicios financieros y tiene foco principal en proyectos de infraestructura y construcción.

El Banco tiene 230 empleados, 23 sucursales, 3 centros de atención, y 132 cajeros automáticos y terminales de autoservicio en la Provincia de San Luis. De los aproximadamente 138.000 clientes en San Luis, el Banco ofrece servicios de pago de sueldo a alrededor de 31.000 empleados vinculados a la Provincia y 16.000 empleados de empresas privadas. La infraestructura del Banco representa el 51% del total de sucursales y centros de atención en el territorio provincial. Su amplia red de cajeros automáticos y terminales de autoservicio cuenta en su mayoría con reconocimiento de billetes, acreditación on-line de depósitos y captura de imágenes de cheques para realizar depósitos las 24 horas.

Apoyando la bancarización y acompañando los programas de gobierno se implementaron las cuentas de inclusión social y las cuentas becas para jóvenes, dirigidas a más de 80.000 personas.

El Banco fue agente financiero de la Provincia de San Luis hasta el 28 de febrero de 2017. No obstante, hasta la fecha, el Banco sigue prestando servicios de agente financiero al gobierno de la Provincia. El 17 de enero de 2017, la Provincia de San Luis notificó al Banco su decisión de rescindir el acuerdo de agente financiero con efectos a partir del 28 de febrero de 2017. Este acuerdo ya había sido renovado en dos oportunidades y debía expirar en 2021. A la fecha aun no ha sido llamada una nueva licitación del acuerdo de agente financiero ni ha sido designado un nuevo agente.

Experiencia de Clientes

Buscando una mayor calidad de servicio hacia los clientes, se continuó evaluando la experiencia de clientes mediante encuestas post transaccionales. Centralizándose en el análisis de resultados a efectos de identificar oportunidades de mejora, se generaron las acciones correctivas necesarias para elevar el nivel de satisfacción del cliente. Lo realizado ha permitido una evolución positiva constante del NPS (Net Promoter Score) agregado, alcanzando un incremento de un 90% en el año. Esta misma tendencia creciente se verificó a nivel de cada segmento de clientes, alcanzando los mayores estándares en los segmentos estratégicos.

SEGMENTO TESORERIA Y FINANZAS

Operaciones de Mesa

Durante el año 2017, Banco Supervielle logró crecer en volumen en todos los productos operados incluyendo moneda extranjera, títulos públicos y privados, acciones y derivados superando los objetivos anuales establecidos. En el ranking de operaciones de títulos con clientes elaborado por el Mercado Abierto Electrónico (MAE), Banco Supervielle logró posicionarse dentro de los 15 primeros bancos con mayor volumen de acuerdo al ranking anual y dentro de los 10 primeros bancos considerando solo el último mes lo que marca un volumen creciente en los últimos meses que continuará en el año 2018.

Banca Corresponsal

El sustancial incremento en los volúmenes de las líneas de crédito exterior manifestado durante el 2016 se consolidó en el 2017 con una clara manifestación de apoyo de la banca internacional traduciéndose en nuevas y significativas líneas tanto para comercio exterior como así también para capital de trabajo.

En este sentido los organismos internacionales también acompañaron con préstamos de hasta 5 años, cuyos desembolsos se concretaron durante el mencionado segundo período del 2017.

Adicionalmente, la operatoria de Factoring Internacional le permitió a Banco Supervielle mantenerse activo en el mercado, mostrándose como el único banco en Argentina promoviendo un producto no tradicional de comercio internacional y formando parte de la cadena de entidades de factoring de Factors Chain Internacional.

Mercado de Capitales

Banco Supervielle es una de las entidades líderes del mercado de capitales Argentino donde las colocaciones de la entidad llegaron al 7,8% de participación de mercado ofreciendo una amplia variedad de productos: fideicomisos financieros, obligaciones negociables y préstamos sindicados. El banco ha organizado y colocado emisiones desde el año 2003 por más de \$37.000 millones.

Durante el 2017 se organizaron y colocaron fideicomisos financieros por \$4.126 millones, de los cuales \$2.533 correspondieron a 6 emisiones de Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera y \$1.592 corresponden a 8 emisiones de terceros.

Durante el año se organizaron y colocaron Obligaciones Negociables por \$8.596 millones de los cuales Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera realizaron 5 emisiones en el mercado local por \$2.796 millones, Banco Supervielle emitió en el mercado Internacional por \$4.768 millones, y las emisiones de terceros ascendieron a \$1.031 millones en 5 emisiones.

Sector Público y Entidades Intermedias

En febrero de 2017 la Provincia de San Luis rescindió el contrato de agente financiero que el Banco tenía pero dado que la Provincia no ha designado un nuevo agente financiero a la fecha, el Banco continuó brindando los servicios requeridos por la Provincia a lo largo del año.

Por otro lado, el Banco ganó la licitación para agente financiero en el Municipio de Las Heras en la Provincia de Mendoza donde ya son 5 municipios que tienen un acuerdo similar con el Banco.

Adicionalmente a los servicios prestados en Mendoza y San Luis, se trabajó con el sector público en las provincias de San Juan, Córdoba y Provincia de Buenos Aires.

Créditos y Cobranzas en Banco Supervielle

La Gerencia Corporativa de Créditos sostiene su misión de lograr una adecuada calidad crediticia de la cartera de activos conforme al apetito de riesgo del Banco.

La gestión crediticia emplea modelos de scoring en los diferentes segmentos de clientes que atiende (Jubilados y Pensionados, Plan Sueldo, Mercado Abierto) que brindan soporte a las decisiones de admisión y actualización de líneas basados en modelos de comportamiento. También se utiliza un modelo de scoring de admisión en el segmento de Emprendedores & Pymes.

Se contribuye con información crediticia de gestión referida a la evolución de la cartera, niveles de recupero, procesos de cobranzas y alertas crediticias, con el objetivo de continuar capacitando a la organización en materia de créditos y con el objetivo que las áreas comerciales dispongan de indicadores de gestión en materia crediticia y puedan accionar directamente sobre sus carteras.

En el ejercicio 2017 se continuó la capacitación en temas de Créditos de Empresas tanto dentro de la gerencia como hacia las áreas comerciales. Con apoyo de asesores externos se han brindado cursos a oficiales comerciales y analistas de todos los segmentos de empresas que atiende el Banco.

En materia organizativa la Gerencia Corporativa de Créditos reformuló su estructura orientada a una gestión más eficiente y ágil. Se escindió la Gerencia de Cobranzas Minorista de la de Créditos Minoristas, de manera de lograr un mayor foco en la gestión de cada una de ellas. La Gerencia de Créditos Minorista durante el 2017 dio soporte al lanzamiento y crecimiento de los préstamos hipotecarios.

El área de Inteligencia de Créditos continúa incorporando perfiles con formación en data mining con el objetivo de mejorar la generación de información de gestión tornándola más específica y oportuna.

Con el objetivo de adecuar la estructura a la estrategia general del negocio del Banco, se consolidó en una sola Gerencia de Pyme la administración del crédito del segmento, desarrollando durante el 2017 políticas específicas para los subsegmentos de Transporte y de Franquicias. Esta gerencia tendrá a su cargo la calificación de los clientes según rangos y métodos diferentes.

Estas metodologías podrán ser sistemas de scoring, con la vista de una oficial de créditos, análisis caso por caso y la calificación masiva de clientes por inferencias. Durante el 2018 se implementará un nuevo sistema de calificación por comportamiento, que ayudará sensiblemente en la administración y recalificación de los clientes pyme vigentes. Las diferentes variantes de calificación estarán ayudando en la rapidez de respuesta de los clientes y control de la cartera.

Respecto de la Gerencia de Créditos de Empresas Corporativas y Medianas y Entidades Financieras durante el 2017 se amplió la dotación y jerarquización de los analistas de crédito, a los efectos de acompañar el crecimiento del negocio sin perder el foco en la calidad crediticia de la cartera, así como también de poder dar respuesta a transacciones de mayor complejidad y envergadura. Adicionalmente, se reorganizaron los equipos de trabajo con el fin de cubrir áreas de especialización por sector económico (Empresas, Entidades Financieras, Corresponsales, Energía) y se llevaron adelante cursos de capacitación técnica en la materia con consultores externos. Estos cambios fueron importantes para lograr un mayor financiamiento a Proyectos de Energía Renovable, Generación Térmica y los primeros Préstamos Constructor, destinados a financiar el desarrollo de dos proyectos inmobiliarios de viviendas multifamiliares. También se desarrollaron transacciones de financiamiento específicas con clientes corporativos de los sectores de industria automotriz, agroinsumo y cadena de valor del sector agropecuario.

Las perspectivas para el 2018 apuntan a continuar brindado el soporte crediticio para llevar adelante los objetivos comerciales de la Banca Empresas con el objetivo de continuar creciendo en los sectores de Energía, Infraestructura y Préstamo Constructor así como también continuar apoyando a los clientes en el diseño de soluciones financieras a medida.

Durante todo el año se continuó trabajando con la visión de mantener una cartera de créditos sólida y se operó activamente logrando indicadores acordes que superaron a la evolución del mercado.

SEGMENTO DE FINANCIAMIENTO AL CONSUMO

El negocio de consumo de Grupo Supervielle es desarrollado a través de sus subsidiarias Cordial Compañía Financiera S.A. y Tarjeta Automática S.A..

Cordial Compañía Financiera (CCF) es una entidad financiera cuyo accionista controlante es Banco Supervielle S.A., especializada en el crédito y los servicios financieros al consumo de particulares. El modelo de negocios que implementa se basa en proporcionar soluciones de financiamiento a sus segmentos objetivos, principalmente C2 y C3, focalizando su gestión en dos pilares fundamentales:

Productos

Cordial Compañía Financiera es una empresa especializada en el crédito y los servicios financieros al consumo de particulares. El modelo de negocios que implementa se basa en proporcionar soluciones de financiamiento a sus segmentos objetivos, principalmente C2 y C3, focalizando su gestión en dos pilares fundamentales:

- (i) Accesibilidad: propuestas flexibles centradas en el cliente y adaptadas al concepto de multicanalidad.
- (ii) Diversificación: productos que satisfacen las necesidades de los clientes en cada etapa de su vida con ofertas personalizadas y propuestas de valor diferenciales según los diferentes clusters a los que pertenecen.

El concepto de multicanalidad obliga a la empresa a tener presencia a lo largo y ancho del país, estando presente en 22 provincias a través de 103 sucursales de sus 3 principales canales de comercialización:

- Servicios Financieros Walmart
- Tarjeta Automática
- “Tu Crédito Hipertehuelche”

La cartera total gestionada por CCF al 31 de diciembre de 2017 (incluyendo todos los productos) ascendía a \$ 5.838 millones y está compuesta en su mayoría por financiaciones correspondientes a cartera de consumo.

A continuación se detallan los principales productos ofrecidos por la entidad y sus principales características:

- Tarjeta de Crédito Abierta: es una herramienta financiera mediante la cual los clientes pueden consumir en la red de comercios adheridos a Mastercard y además obtener adelantos de efectivo, según los límites otorgados por la entidad. La comercialización se efectúa en los puestos permanentes de promoción sitios en los locales de Walmart Argentina S.R.L., Hipertehuelche y Tarjeta Automática.
- Tarjeta de Crédito Cerrada: son tarjetas con la marca del comercio que permiten realizar compras únicamente en el comercio en que son emitidas y en pesos. Fundamentalmente apuntan a fidelizar clientes y generar ventas incrementales para el comercio. En la actualidad la entidad opera este producto sólo con Walmart Argentina S.R.L.
- Seguros y otros productos no financieros: comercialización de seguros de Accidentes Personales, Bolso Protegido, Salud, Desempleo, Protección Total, Asistencia Hogar, Garantía Extendida, Tecnología Protegida, y Hogar, por cuenta y orden de las compañías de seguro con las cuales tiene convenio.
- Préstamos Personales: préstamos de dinero en efectivo a tasa fija en base a un sistema de amortización francés.
- Préstamos de Consumo: línea de crédito para la compra de productos específicos, concretándose la operación con la entrega de los mismos.

Canales y Regiones

Servicios Financieros Walmart

En el mes de diciembre de 2014 CCF renovó el contrato como proveedor exclusivo de servicios financieros de Walmart hasta agosto de 2020. Luego del lanzamiento del plan de precios transparentes en enero 2017, CCF se focalizó en mejorar y adaptar la propuesta de valor de la tarjeta a la nueva coyuntura. Los drivers del crecimiento fueron los siguientes:

- Nueva dinámica comercial con el concepto de “un beneficio todos los días”
- Incremento de la oferta de productos y promociones diferenciales durante los eventos o fechas claves como “Black Friday”, “Maratón de Descuento” y Navidad.
- Nueva Dinámica comercial en Chango Mas en la cual se aumentaron los cash backs y se adaptó la propuesta al segmento.
- Nueva dinámica Promocional que se traducen en descuentos por categorías y descuentos diferenciales

Por otro lado se continuó trabajando en mejorar la propuesta de valor global a través de la implementación de nuevos atributos que permiten dar un salto de calidad al programa:

- Fase 2 de la Aplicación mobile
- Optimización del proceso de migración de E Resumen
- Fidelidad de la cartera de clientes: se focalizó parte de la actividad en encontrar mejoras que permitieran aumentar los promedios de duración de la relación con los clientes.

En la actualidad el Canal Walmart concentra gran parte de la colocación mensual de productos financieros. La estrategia en dicho negocio se basa en el ofrecimiento de productos financieros destinados al consumo personal anclados en la marca Walmart, siendo la tarjeta cobranded Mastercard Walmart el principal vehículo de adquisición. El portfolio total de productos ofrecidos es el siguiente:

- Tarjeta abierta Mastercard
- Tarjeta de crédito cerrada Walmart
- Seguros de protección individual y salud
- Préstamos en efectivo marca \$YA
- Préstamos de consumo

Para afianzar su presencia y maximizar la satisfacción de su cartera de clientes y prospectos, CCF posee stands de servicios financieros en todos los formatos (grandes y medianos) con un total de 67 puntos de venta y atención.

Por otro lado, en los formatos pequeños se ha desarrollado un modelo de atención y venta no presencial con tecnología exclusiva dedicada a la explotación del mismo. En cuanto a la estrategia comercial, la misma se basa en brindar un portafolio amplio de productos que permita satisfacer las necesidades de los clientes y prospectos tanto dentro como fuera de la cadena.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF son las siguientes:

- Acuerdo de exclusividad con Walmart para la comercialización de productos financieros hasta 2020.

- Anclaje en la marca Walmart que permite una mayor fidelidad con los clientes.
- Altos niveles de tráfico como consecuencia de la presencia física en uno de los mayores retailers de la Argentina.
- Amplio portafolio de productos que permiten satisfacer las necesidades del segmento.
- Dinámica comercial compartida con el supermercado que permite:
 - Promociones exclusivas (descuentos, cuotas sin interés)
 - Eventos exclusivos de venta
 - Ofertas únicas en fechas especiales
- Sucursales Modelo Experience que poseen un MIX entre una sucursal bancaria y un retail financiero, única en el mercado. La misma permite una experiencia placentera para el cliente final a través de terminales de autoconsulta, áreas exclusivas de atención, llamador de turno, etc. El 50% de las sucursales pertenece a este formato.
- Altos niveles de ventas cruzadas (“cross sell”) a través de los distintos canales.

Tarjeta Automática

En diciembre del 2012 CCF comenzó a comercializar sus productos préstamos y tarjetas con la marca comercial \$ YA y Carta Automática a través del canal de sucursales Tarjeta Automática perteneciente al Grupo Supervielle.

Tarjeta Automática es una red de sucursales nacida en 1996 con un fuerte posicionamiento en la región patagónica. Actualmente posee 20 sucursales propias en 9 provincias. La estrategia comercial de CCF en este canal consiste en ofrecer una amplia gama de servicios financieros. Entre ellos se destacan:

- Préstamos en efectivo \$YA
- Tarjeta abierta Mastercard Carta Automática
- Seguros de protección Individual

El objetivo del canal es alcanzar el liderazgo en la región patagónica brindando una propuesta diferencial en la región con la oferta similar a un banco pero con el trato de una financiera regional. Para satisfacer la demanda de los clientes la red se focaliza en la comercialización de préstamos como vehículo de entrada.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF en este canal son las siguientes:

- Fuerte reconocimiento de la marca Carta Automática, especialmente en el sur del país.
- Amplio portafolio de productos financieros competitivos.
- Excelente ubicación de sus sucursales tanto a nivel región como ciudad.
- Propuesta segmentada de promociones similar a la oferta bancaria.
- Altos niveles de Cross Sell a través de los distintos canales.

CCF ha alcanzado el liderazgo en el producto préstamo para los segmentos de consumo, en aquellas plazas comercializadas por Carta Automática, teniendo altos niveles de satisfacción y awarnes entre sus clientes (fuente Investigación cuantitativa 2017).

“Tu Crédito Hipertehuelche”

En 2017 CCF renovó por tres años el vínculo de exclusividad con Hipertehuelche. El objetivo del nuevo contrato consiste en incrementar el desarrollo del programa de servicios financieros a fin de poder alcanzar nuevos segmentos que hoy no acceden al financiamiento, como así también desarrollar una propuesta financiera diferencial que facilita el anclaje del cliente al retail. Para ello lanzó diversos productos financieros, cada uno asociado con diversos comportamientos de compra. A su vez, se implementaron nuevos productos y procesos orientados a poder ofrecer financiamiento a segmentos escasamente bancarizados.

Al igual que en el canal Walmart, uno de los focos principales durante 2017 fue aumentar la participación de los medios de pago de CCF dentro del universo total de Hipertehuelche. Para ello se trabajó en tres líneas de trabajo.

- Mejora en los límites y la propuesta de valor
- Implementación de la campaña “Mes Aniversario”
- Lanzamiento de producto para segmentos escasamente bancarizados
- Dinámica comercial a través de productos y ofertas exclusivas con los medios de pago de CCF.

Este crecimiento permitió superar una participación del 10% en varios meses del año, lo que pone de manifiesto una consolidación de la interdependencia entre ambas compañías.

Actualmente el retailer posee 16 sucursales en las principales ciudades de la región sur de Argentina. En cada sucursal funciona un stand de servicios financieros donde se comercializan los productos de CCF.

Los servicios financieros ofrecidos son:

- Tarjeta abierta Mastercard Carta Hipertehuelche
- Seguros de protección Individual
- Préstamos de consumo “Tu Crédito”
- “Mi Vivienda”

El presente acuerdo permite fortalecer la presencia de CCF en una de sus regiones objetivo y facilita enfocarse en un nicho específico del préstamo de consumo, que tiene poco desarrollo en el segmento C2 y C3.

Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas de CCF en este canal se centran alrededor de:

- Fuerte reconocimiento de la marca Carta Automática, especialmente en el sur del país. La misma es utilizada como marca paraguas en la tarjeta de crédito abierta.
- Amplio portfolio de productos financieros competitivos.
- Acuerdo de exclusividad con Hipertehuelche.

- Dinámica comercial compartida con la cadena.
- Producto de consumo orientado a la construcción con un elevado monto máximo.

Proyectos 2017

Durante 2017 CCF continuó orientando gran parte de sus esfuerzos en optimizar la experiencia cliente a través de la mejora en los canales de información, en la tecnología existente y en la sofisticación de gran parte de los procesos.

En este marco se desarrollaron los siguientes proyectos:

- Lanzamiento App Mobile Fase dos: La misma consiste en:
 - Visualización del Resumen
 - Estado del préstamo
 - Chat
 - Mensajes Push
 - Visualización últimos movimientos
 - Recarga Celular
 - Recarga SUBE
 - Gaming
 - Contratación de otros servicios
- Embozado en tiendas Walmart
- Nuevos canales digitales de originación de préstamos y tarjetas
- Nuevos procesos de activación de clientes inactivos
- Nuevo sistema de originación para préstamo de consumo: el cual permite mejorar los tiempos y simplificar los procesos tanto en el back end como en el front end.
- Nuevo modelo comercial para sucursales Carta Automática
- Originación Mobile: Nuevo sistema de originación en tablets para hunters y promotores.
- Nueva Fase del proyecto clientes. Para esta nueva etapa se contrató a una consultora especialista del mercado a fin de que acompañe a CCF en construir una nueva experiencia para sus clientes. Como resultado de esto, se logró:
 - Confección de un nuevo NPS
 - Mapeo del customer Journey
 - Construcción de Arquetipos de clientes
 - Implementación de acciones para los diferentes momentos de verdad

Por otro lado, en el mes de junio del 2017, Cordial se convirtió en Principal Member de Mastercard Worldwide. Este proyecto necesitó la adecuación de los sistemas y procesos de la compañía con el objetivo de tener una relación directa con la marca global. A nivel comercial, este cambio trajo aparejado un aumento en el interchange fee, una mayor inversión de Mastercard en CCF y la posibilidad de customizar acciones para los clientes finales.

Proyectos 2018

En línea con la estrategia definida durante 2017, en 2018 CCF orientará su gestión en sofisticar la oferta de productos financieros actuales a fin de mejorar la experiencia del cliente a lo largo de su ciclo de vida. Teniendo como premisa este objetivo, estos serán los principales proyectos a desarrollar:

- Implementación de nuevo aplicativo de originación de productos
- Nueva estrategia de marketing digital.
- Implementación del proyecto embozado de tarjetas sucursal Carta Automática.
- Nuevos medios de liquidación de préstamos.
- Implementación de nueva estrategia de Seguros:
 - Lanzamiento nuevos productos
 - Desarrollo de nuevos canales
 - Desarrollo de nuevas experiencias y canales de comunicación
- Nuevos procesos dentro del marco de “Customer Experience”
- Nuevos modelos de adquisición de clientes a través de canales indirectos
- Desarrollo de canales digitales actuales: 3era fase de desarrollo de la aplicación mobile para los canales Walmart y Carta Automática
- Re Branding de todas las marcas del portfolio.

Créditos

La compañía continúa realizando la evaluación crediticia de todos sus productos a través de un proceso centralizado, utilizando un motor de decisión que combina validaciones, controles de antecedentes, asignación de líneas de crédito y resolución en forma automática, con verificaciones y revisión de documentación digitalizada que se llevan a cabo tanto en forma previa como posterior a la decisión, según el perfil del solicitante. Dicho proceso se apoya fundamentalmente en información de bureaus de crédito externos y en herramientas de scoring desarrolladas internamente a partir del historial de comportamiento de la cartera.

A su vez, el árbol de decisión contiene parametrías de las diferentes estrategias de segmentación utilizadas: canal de venta, sucursal, producto, tipo de proceso de incorporación de las nuevas operaciones, nivel de

riesgo, entre otras. Estas estrategias permiten determinar la exposición y el máximo riesgo asumido para cada solicitante.

Adicionalmente, se realizan clasificaciones de sucursales por nivel de riesgo crediticio en base a la historia y a las últimas tendencias en el comportamiento de las carteras, segmentándolas por rango de score y definiendo los puntos de corte correspondientes. Dichas clasificaciones son validadas y actualizadas regularmente para asegurar su vigencia en diferentes contextos.

Por otra parte, a través de políticas de administración del portafolio, periódicamente se realizan análisis sobre la base total de clientes, evaluando su comportamiento de pago y nivel de exposición tanto interno como externo, seleccionando los perfiles más adecuados para ofrecerles mejoras en las condiciones de sus líneas de crédito vigentes y otorgarles nuevos productos y servicios.

Durante 2017, CCF continuó aplicando estrategias de tasas asociadas al riesgo de los clientes, especialmente para los préstamos personales, buscando retener los mejores perfiles y adecuar los precios para aquellos segmentos de mayor riesgo.

En el contexto de inflación mayor a la prevista, con impacto directo en la capacidad de pago del segmento objetivo, la estrategia de gestión de cobranzas se enfocó principalmente en buscar que los clientes de mora temprana se mantengan o retornen a situación normal, y en atender las necesidades de los clientes más impactados, a fin de adecuar sus compromisos mensuales a su capacidad de pago, a través de refinanciaciones o acuerdos de pago ofrecidos por el equipo de agencias externas, en los casos de mora más avanzada.

Las decisiones sobre el otorgamiento, en conjunto con una adecuada gestión de cobranzas, permitieron una reducción y estabilización en los indicadores de mora temprana durante el segundo semestre del año.

SUPERVIELLE ASSET MANAGEMENT (SAM)

SAM ofrece servicios de fondos comunes de inversión diseñados para cubrir un amplio abanico de posibilidades en objetivos de inversión y perfiles de riesgo. Administra la familia de fondos PREMIER.

La familia de fondos PREMIER está conformada por un Fondo de Plazo Fijo (Money Market: Premier Renta CP en Pesos), cinco fondos de Renta Fija (Premier Renta Plus, Premier Renta Fija Ahorro, Premier Capital, Premier Renta Fija Crecimiento y Premier Renta Mixta en dólares), un Fondo de Renta Variable (Premier Renta Variable), un Fondo de objeto de inversión específica en activos emitidos por Pymes (Premier FCI Abierto Pymes) y tres Fondos de Renta Mixta que invierten en derivados de commodities agrarios (Premier Commodities Agrarios), y en carteras combinadas de valores negociables en pesos, dólares y futuros (Premier Inversión y Premier Balanceado).

Los Fondos de Renta Fija ofrecen la posibilidad de invertir en activos de deuda privada y pública de corto y mediano plazo. El FCI Premier Renta Plus conforma su cartera principalmente con Lebacks y Letras Provinciales, el FCI Premier Renta Fija Ahorro invierte en Lebacks, Plazos Fijos y Obligaciones Negociables, el FCI Premier Renta Fija Crecimiento se compone de activos de deuda pública y privada de corto y mediano plazo y el FCI Premier Capital invierte en activos financieros computables para la normativa de inversiones de Compañías de Seguros. El FCI Premier Renta Mixta en dólares conforma su cartera con activos de renta fija nominados en dólares emitidos por el gobierno nacional, gobiernos provinciales y empresas.

Los activos administrados al cierre del año 2017 muestran un incremento del orden del 47% con respecto al año anterior, siendo su conformación la siguiente (en promedios del mes de diciembre):

Tipo de Producto	dic-16			dic-17			Variación
	SAM	Particip	M.Share	SAM	Particip	M.Share	

RF Arg Corto Plazo (t+1)	6.308	63%	4,15%	9.065	62%	3,90%	44%
RF Arg Resto + RM \$ (t+2)	1.737	17%	2,42%	1.124	8%	1,13%	-35%
RF Arg Resto + RM Arg U\$S	167	2%	2,04%	2.442	17%	2,77%	1364%
RF Exterior + RM Exterior	-	0%	0,00%	-	0%	0,00%	
Money Market	1.109	11%	2,33%	1.504	10%	2,71%	36%
Pymes + Infra	524	5%	2,37%	384	3%	1,80%	-27%
Renta Variable	120	1%	1,23%	136	1%	0,57%	14%
Retorno Total	-	0%	0,00%	-	0%	0,00%	
Total	9.964		2,98%	14.655		2,63%	47%

Fuente: Elaboración de SAM en base a información interna

En el segmento de Money Market, el crecimiento anual de 36% ha permitido mejorar la participación de mercado en este producto ofreciendo a los inversores corporativos e institucionales un producto que les permite administrar eficientemente su tesorería. La participación en el total de activos administrados se ubica en el 10% al igual que la Industria.

Los fondos del segmento de Renta Fija Argentina en pesos de Corto Plazo presentaron un crecimiento de 44% y continúan representando la mayor participación relativa con el 62% de los activos administrados. La performance de rendimiento anual se ubica en el 26% ofreciendo a los inversores un retorno superior a las colocaciones a plazo con muy baja volatilidad y liquidez en 24 horas.

En diciembre de 2016 se había lanzado el FCI Premier Renta Mixta en Dólares que ofrece a los inversores una cartera de activos de emisores públicos y privados que durante el año 2017 obtuvo un retorno cercano al 9%. Ha tenido un importante crecimiento patrimonial en línea con lo observado en la Industria alcanzando una ponderación del 17% sobre el total de activos administrados por SAM.

Los fondos de Renta Fija y Mixta argentina en pesos de mediano y largo plazo cayeron en el comparativo anual principalmente por los rescates observados de clientes corporativos e institucionales.

Con respecto a fondo de Renta Variable, si bien su retorno anual se ubicó en el 76%, los activos administrados crecieron sólo en un 14% a causa de rescates de clientes institucionales.

La cartera de clientes al mes de diciembre de 2017 presenta una composición de 51% de Corporativos, 29% de Institucionales y 20% de Individuos. Respecto del cierre del año anterior, los Corporativos mantienen la misma participación (crecen al 48%), los Institucionales representaban 38% (crecen por debajo del total en un 13%) y los Individuos ponderaban el 11% de los activos administrados; siendo entonces durante el año 2017 los de mayor crecimiento (155%) muy por encima del total de los activos administrados.

La comercialización de los productos se realiza por medio de los canales de la Sociedad Depositaria que representan el 99% de los activos administrados, y Agentes Colocadores Externos que constituyen el 1% restante de la captación de activos bajo administración.

La Sociedad Depositaria efectúa la colocación de fondos a través del canal presencial en su red de Sucursales y principalmente por el canal digital de Home Banking.

Las operaciones realizadas por los clientes Corporativos a través de Home Banking alcanzaron el 59% del total en el mes de diciembre de 2017, ratio que se eleva al 76% si se consideran los clientes Corporativos pertenecientes a la Banca Minorista. Asimismo la cantidad de operaciones cursadas por este canal ha crecido un 42%.

Los clientes Individuos canalizaron el 91% de las operaciones del mes de diciembre de 2017 a través de Home Banking, y el crecimiento de la cantidad de operaciones ha alcanzado el 54%.

Durante el mes de junio de 2013, SAM recibió la certificación del IRAM por las normas ISO 9001 referido al sistema de gestión de calidad sobre el "Diseño y desarrollo, comercialización, dirección, administración y control de Fondos Comunes de Inversión". En el mes de mayo de 2017, la auditoría de revisión del IRAM renovó la citada certificación.

En el mes de octubre de 2017 se inició el servicio de atención del Centro de Inversiones de Banco Supervielle para atender las consultas de los clientes en Fondos Comunes de Inversión.

Los objetivos para el año 2018 se concentran en los siguientes ejes de acción:

Lanzamiento de nuevos productos:

Durante el mes de enero fue lanzado el nuevo FCI Premier Performance Dólares, que complementa la oferta de productos nominados en moneda extranjera con una cartera de activos financieros de renta fija de corto y mediano plazo con baja volatilidad de sus retornos.

A partir de la nueva ley de Financiamiento Productivo que se espera entre en vigencia durante el segundo trimestre de 2018, se abrirá la posibilidad de ofrecer nuevos productos de ahorro e inversión.

Políticas Comerciales:

Se realizaron nuevos acuerdos de distribución de los productos con el Banco Supervielle a fin de impulsar la colocación de FCI.

Se incrementarán las acciones de marketing y comunicación con el objetivo de aumentar la participación de los FCI Premier dentro de la Industria de FCI de Argentina.

Canales Automáticos:

Se encuentra en desarrollo para implementar durante el tercer trimestre del año el servicio de operaciones de suscripciones y rescates por vía telefónica a través del Centro de Inversiones de Banco Supervielle.

SUPERVIELLE SEGUROS

En el 2017 la compañía incorporó la comercialización de seguros de Hogar, Tecnología Protegida, Contenido Protegido, Protección Total y Broken Bones, a los ya existentes Accidentes Personales, Bolso Protegido, Vida Temporal y Vida Saldo Deudor.

La compañía se encuentra en un proceso continuo de incorporación de productos para ofrecer a los distintos segmentos de clientes de las empresas de Grupo Supervielle, tanto seguros dirigidos a individuos de renta alta (Identité), jubilados, segmento de Emprendedores y Pymes, clientes del Segmento Consumo y Empresas e Instituciones medianas y grandes. El próximo lanzamiento será la comercialización del seguro de Integral de Comercio.

Supervielle Seguros S.A. se mantiene enfocado en la comercialización de seguros a través de las redes de Banco Supervielle S.A. y Cordial Compañía Financiera S.A, como así también en la emisión de seguros de Credit Related y otros seguros dirigidos a satisfacer las necesidades de nuestros distintos canales y clientes.

Si bien la estructura organizacional construida mantiene los atributos de flexibilidad; con foco en las funciones estratégicas y de control sobre los aspectos críticos, apoyando el resto de los procesos en las áreas centrales de Grupo Supervielle S.A. y en especialistas externos, mediante la instrumentación de acuerdos de prestación de servicios; la sociedad durante el presente ejercicio inició las tareas de

relevamiento de procesos para determinar las inversiones necesarias en tecnología e infraestructura para optimizar su capacidad de procesamiento.

El objetivo para el 2018 es la consolidación de los negocios de seguros ya comercializados por la compañía y llevar a cabo los desarrollos necesarios para la emisión de los seguros de Integral de Comercio, Salud y Desempleo entre otros poniendo foco en los segmentos Emprendedores y Pymes, medianas y grandes empresas, segmento previsional y Consumo. Adicionalmente, se evaluarán todos aquellos productos que contribuyan a la atención integral de servicios financieros y seguros de los clientes de Grupo Supervielle.

En el camino de este plan de crecimiento y desarrollo, Supervielle Seguros evalúa permanentemente la tecnología disponible para aplicar a la transformación digital de los negocios.

Espacio Cordial de Servicios (“CORDIAL SERVICIOS”)

Cordial Servicios fue constituida en el mes de octubre de 2012 y comenzó a operar en diciembre de ese mismo año. Tiene por objeto comercializar todo tipo de bienes y servicios vinculados con las actividades de seguros, turismo, planes y/o servicios de salud y otros bienes y servicios contemplados en su estatuto social.

Durante 2017 continuó operando y creciendo en los canales directos e indirectos ya desarrollados. En el canal directo continuó creciendo a través de los puntos de venta ubicados en los centros de servicios de Banco Supervielle en todo el país, comercializando principalmente productos de electrodomésticos, planes de salud, planes de seguridad, servicios prepagos y turismo. En cuanto a los canales indirectos, en el canal telefónico continuó con la comercialización de servicios prepagos de salud y venta por catálogo de productos electrónicos y hogar. En el canal digital, a través del marketplace Tienda Supervielle comercializó las categorías de electrodomésticos, tecnología, hogar y muebles, deportes, indumentaria, bienestar y belleza, juguetes, perfumes y accesorios.

A su vez, en 2017 implementó nuevos canales de comercialización para todas las categorías de productos y servicios. En la categoría turismo lanzó su canal online a través de Tienda Supervielle Viajes con una oferta competitiva de hoteles, vuelos, aéreos, trenes, asistencia al viajero y experiencias como el mundial de fútbol 2018. En la categoría de servicios innovó en el canal digital generando ventas de planes de salud a través de una fuerte estrategia online en redes sociales y en la categoría de electro a través de la generación de acuerdos con partners estratégicos para la comercialización de dichos productos sobre sus redes.

En alianza con Cordial Compañía Financiera y la cadena de supermercados minorista y mayorista Emilio Luque, en diciembre de 2017 se realizó la apertura del sector de electro en la sucursal de Salta de dicha empresa íntegramente gestionado por Cordial Servicios. Este lanzamiento es el primero de un plan de expansión de sucursales de Emilio Luque y da origen al primer proyecto de expansión de Cordial Servicios sobre redes de terceros con el objetivo de generar clientes para Grupo Supervielle.

Se amplió la oferta de productos y servicios de salud. En el caso de productos de tecnología y hogar se duplicaron las categorías y cantidad de productos, se incorporó la categoría de neumáticos y accesorios para autos en Tienda Supervielle y se desarrolló integralmente la oferta de turismo para Tienda Supervielle Viajes. En cuanto a servicios se lanzó un plan nuevo de kinesiología y diseñaron planes ajustados a los distintos segmentos de clientes.

Durante 2017 se vendieron 96.000 productos electrodomésticos generando ingresos por más de \$ 280 millones y 147.000 planes de servicios generando ingresos por más de \$ 223 millones

Para el año 2018 el objetivo de Cordial Servicios es incrementar los ingresos en los 78 puntos de ventas existentes y en los canales de ventas indirectos ya desarrollados y de reciente implementación.

Otras Compañías

Sofital

Sofital es una sociedad anónima cuya principal actividad es la tenencia de participaciones en otras empresas.

Cordial Microfinanzas S.A.

El 20 de marzo de 2017, Grupo Supervielle y Banco Supervielle aceptaron una oferta de Ciudad Microempresas para comprar las acciones de Cordial Microfinanzas S.A. Ciudad Microempresas es una compañía propiedad de Corporación Buenos Aires Sur y Banco de la Ciudad de Buenos Aires. La decisión de vender Cordial Microfinanzas se basa en la decisión de enfocar nuestros recursos en segmentos estratégicos designados mientras que el negocio de Microfinanzas era muy pequeño.

Tras el cumplimiento de todas las condiciones exigidas en la oferta, Grupo Supervielle y el Banco transfirieron el 31 de marzo de 2017 todas las acciones de Cordial Microfinanzas S.A. a Ciudad Microempresas según se detalla a continuación:

- i. Grupo Supervielle S.A.: transfirió 12.219.472 acciones, que representan el 87,5% del capital social de Cordial Microfinanzas; y
- ii. Banco Supervielle S.A.: transfirió 1.745.632 acciones, que representan el 12,5% del capital social total de Cordial Microfinanzas.

Al 31 de diciembre de 2016, Cordial Microfinanzas operaba a través de 5 sucursales, tenía una cartera crediticia total de AR\$192 millones, y mantenía activos que representaban el 0,39% del total de activos del Grupo Supervielle. Su contribución al resultado neto del Grupo Supervielle en 2016 fue del 0,78%.

Cordial Microfinanzas S.A. había sido creada en 2007 por Grupo Supervielle S.A. para prestar servicios al mercado de microfinanzas en Argentina y con el objetivo de brindar asistencia técnica y financiera a micro-emprendedores para atender las necesidades relacionadas con sus actividades productivas, comerciales y de servicios, contribuyendo al desarrollo de su capacidad empresarial. Esta venta fue el resultado de la necesidad de enfocar los recursos de Supervielle en segmentos estratégicos designados.

Viñas del Monte S.A.

El 26 de mayo de 2017, Grupo Supervielle S.A., junto con su subsidiaria Sofital S.A.F. e I.I. y el Señor Julio Patricio Supervielle perfeccionaron la transferencia de la totalidad de las acciones de Viñas del Monte S.A., un activo menor y no relacionado con la actividad principal y estratégica, al no estar relacionada con la industria financiera.

La venta se realizó por la suma conjunta de US\$ 1.500.000 (Dólares Estadounidenses Un Millón Quinientos Mil), con más, o menos, el resultado de la diferencia entre el valor de venta de las uvas de la cosecha 2017 de VIÑAS DEL MONTE S.A. y la deuda financiera (deuda contraída por dicha sociedad a la fecha de cierre, con entidades financieras de la República Argentina y de acuerdo con sus estados contables y su estado de situación patrimonial).

B.5. Tecnología de la Información y Operaciones

Durante el 2017, teniendo como objetivo un mejor acompañamiento al negocio, la Gerencia Corporativa de Tecnología y Operaciones se reestructuró buscando potenciar la capacidad existente, adecuando su esquema de funciones para acompañar la estrategia.

Se trabajó en el proceso de confección de la planificación estratégica del área. La misma, con visión a 3 años, fue conformada teniendo en cuenta tres ejes, por una lado, ejecutar los planes vinculados a proyectos estratégicos del negocio, las cuales consistieron en iniciativas que se ejecutaron por parte de TI como parte de la estrategia del Banco, por otro, evolucionar las capacidades actuales de tecnología a partir de las oportunidades de mejoras y los lineamientos asociados a la estrategia del Banco, y finalmente, definir y ejecutar los planes estratégicos de TI, los cuales correspondieron a planes estratégicos propios de tecnología, que establecen el camino de evolución en aspectos como infraestructura tecnológica, aplicaciones, operación del servicio, calidad y gobierno.

Los proyectos estratégicos del negocio fueron agrupados en 5 programas: Cash Management, Banca Digital, Banca Provisional, Plataforma Comercial e Inteligencia de Negocio. Dentro de estos programas se destacan los siguientes proyectos finalizados: el rediseño de la experiencia de usuarios del Homebanking Individuos, Homebanking Empresas y Supervielle Móvil, del mismo se llevó a cabo la consultoría y se entregaron los lineamientos que gobernarán la implementación. Se adecuó el sistema de identificación biométrica del Banco a las disposiciones establecidas en la Resolución Anses 648. Se instalaron en gran parte de los Centros de Servicios un sistema de conectividad WiFi, respecto a la Plataforma Integral de Clientes, se optimizó la plataforma, como así también los procesos para mejorar la experiencia de cliente, usuarios comerciales y beneficios económicos. Así mismo, se avanzó en los proyectos: “Proceso Originación Emprendedores & Pyme”, finalizando el sistema piloto, “Plan de Cash Management”, implementando funcionalidades asociadas a los módulos de Recaudaciones y Pago a Proveedores, “Alta, Identificación y Derivación de Clientes en Centros de Servicios”, finalizando el sistema piloto, “Cash Dispenser” implementando 120 equipos, “Reingeniería del Homebanking Empresa” aplicando un nuevo enfoque y finalizando la primera fase.

Los proyectos de evolución de capacidades actuales se focalizaron en la estrategia del Banco y las mejoras surgidas del diagnóstico realizado sobre la madurez del modelo operacional, los mismos concentrados en garantizar un modelo de operación eficiente y el posicionamiento de área de TI como un habilitador del Banco Digital. Los ejes de trabajo fueron: Estrategia, Gobierno y Organización de TI, Arquitectura, Metodología de ejecución de proyectos e iniciativas y Operación de Servicios Tecnológicos.

Asociado a los proyectos estratégicos propios de TI, se destaca la finalización de las tareas de definición de estrategia de Datacenter, Plataforma IBM i, Plataforma Baja, Networking y Colaboración, definición de la estrategia de todos los aplicativos más relevantes, la estrategia de la Mesa de Ayuda, Procesamiento, Monitoreo, Cambios a Aplicaciones y Continuidad de Procesamiento, Metodología y Testing, Relacionamiento con el negocio, Medición y desempeño, y Gestión de Recursos Humanos.

Operaciones centralizadas

Durante el transcurso del año 2017 continuando con los pilares fundamentales de la eficiencia operativa, la calidad de servicios a clientes internos y externos, la optimización del gasto y la búsqueda de procesos innovadores, observando prácticas locales e internacionales en un adecuado ambiente de control interno, se profundizaron importantes medidas que acompañaron dichos desafíos.

Se consolidó la operatoria del Centro de Atención Identité para brindar una atención focalizada en el segmento que redunde en mayor satisfacción.

Se realizaron importantes automatizaciones en los procesos de carga de transacciones y gestiones de venta eliminando la manualidad de las mismas, que nos permite mejorar la productividad y el gasto.

B.6. Transformación Digital

El futuro de los servicios financieros está marcado por un proceso de transformación hacia un modelo de negocios digitales, donde el gran desafío para las organizaciones es ahondar en el maridaje entre Innovación Tecnológica y calidad/ experiencia de la banca tradicional para cautivar a los nuevos consumidores de servicios financieros siendo la meta la creación hoy del Banco del mañana. Es por ello que durante el 2017 el equipo de Innovación Digital de Banco Supervielle trabajó en los siguientes servicios y tecnologías disruptivas:

OnBoarding Digital: Los servicios del banco compiten no contra sus pares sino contra la última aplicación que el usuario utilizó en su dispositivo móvil. Los nuevos clientes están acostumbrados a acceder a servicios digitales para satisfacer sus distintas necesidades y añoran una experiencia uniforme entre cada uno de ellos. Sabiendo esto es que creamos la primera plataforma digital para la adquisición de productos financieros. Redefiniendo y simplificando el proceso desde el alta, el usuario en tan sólo dos pasos puede convertirse en cliente y acceder a una oferta diseñada exclusivamente para él de uso inmediato.

Blockchain: Una de las tecnologías más en boga en la industria y que ha transformado varios paradigmas al proponer eliminar a los intermediarios para descentralizar toda la gestión y, de esta forma, pasar el control del proceso a usuarios convirtiéndolos en partícipes y gestores, es que hemos trabajado en conjunto con las áreas de Banca Empresas, Procesos y Legales para diseñar el primer concepto de contratos digitales inteligentes basados en tecnología Blockchain permitiéndole a nuestros clientes ganar velocidad, flexibilidad y seguridad a la hora de contratar servicios. Esto nos posiciona como la única entidad en la actualidad comprometida en desarrollar activamente soluciones sobre esta tecnología.

Mobile Banking Empresas: Sin dejar de lado una de las carteras más importantes de Grupo Supervielle, la innovación en el desarrollo digital del cliente corporativo significó este año el lanzamiento de la aplicación Mobile para Empresas que complementa el portafolio de omnicanalidad al ofrecer todas las funcionalidades y servicios financieros que necesitan a través de dispositivos móviles para permitirles contar con la inmediatez y movilidad que los negocios requieren.

Biometría Facial: El avance tecnológico en el sistema financiero no significa sacrificar los parámetros de seguridad. Es por ello que, en pleno auge de perfiles sociales y seguridad compartida, el equipo de Innovación Digital tenía como desafío el proveer a los clientes un acceso más simple y seguro para sus servicios e información financiera en concordancia con la era digital. Por ello comenzó la primera etapa de un proceso evolutivo que permitirá a los clientes del Banco acceder con su rostro a los diferentes canales digitales apoyándose en programas de reconocimiento biométrico.

Nueva Aplicación Cordial Compañía Financiera (Proceso de Adquisición digital): Se lanzó una nueva versión de la aplicación Mobile para los Clientes de Wallmart y Carta Automática con el fin de incorporar nuevos servicios digitales entre los más importante la adquisición de nuevos productos.

B.7. Emprendimientos en Innovación Digital

El 2017 fue un año de profundos cambios normativos que apuntan a estimular la innovación y el ambiente emprendedor. En ese sentido se destacan dos ejes bien definidos:

- La sanción de la "Ley de emprendedores" (Ley 27.349) que permite que los aportes de capital realizados a proyectos existentes al 1 de julio de 2016, puedan ser deducidos -dentro de un cupo anual del 0,02 % del PBI- de la determinación del impuesto a las ganancias hasta el 75% de tales aportes, con el límite del 10% de la ganancia neta sujeta a impuesto del ejercicio, pudiéndose deducir el excedente en los 5 ejercicios fiscales siguientes. Se crea el Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE), que a través de fideicomisos, podrán invertir empresas nacionales o extranjeras. Se lo exime de tributos nacionales y se invita a las provincias

a eximir, finalmente regula las plataformas de financiación colectiva y facilita la financiación vía mercado.

- El compromiso del BCRA con la innovación y la inclusión financiera, traducido en su preocupación por identificar y buscar soluciones que eliminen trabas operativas, análisis de mejores prácticas permanentes y apertura hacia el Ecosistema Fintech. Como ejemplo se pueden mencionar las nuevas normas relacionadas con la apertura de cuentas no presenciales, las iniciativas con que intenta asegurar que el dinero electrónico gane participación de mercado como el DEBIN -débito inmediato- y modelos de evaluación crediticia para personas y pymes.

En este marco de incentivos para el desarrollo del ecosistema Fintech en Argentina, Banco Supervielle, y un grupo de 7 bancos de capital nacional se constituyeron como Fiduciarios del Fideicomiso Financiero ArFintech I. El objetivo de esta herramienta es facilitar la colaboración y aprendizaje entre la Banca tradicional y los nuevos jugadores que irrumpen en el mercado de servicios financieros basados en tecnología. Esta inversión apunta a que los bancos participantes sean jugadores activos del proceso de desarrollo, aportando financiación, capacitación y mentoring en un esquema colaborativo. En el año se concretaron dos rondas de capitalización por parte del Fideicomiso invirtiendo en empresas de Blockchain, Seguridad informática, Soluciones para comercios, Plataformas de e-commerce y Brokerage online de seguros. El Fideicomiso reunió compromisos de aportes de los bancos por una cifra cercana a los USD 3 millones y se contrató a NXTP Labs como asesor tecnológico para la búsqueda activa de alternativas de inversión.

C. Directorio, Estructura y Control Interno

Directorio

De acuerdo a lo establecido en el artículo noveno del estatuto social, la dirección y administración de Grupo Supervielle se encuentra a cargo de un Directorio que puede estar compuesto por un mínimo de tres a un máximo de nueve miembros titulares. La Asamblea también podrá designar directores suplentes en igual o menor número que los directores titulares.

En la actualidad el Directorio está formado por ocho miembros titulares y no hay directores suplentes designados.

Todos los directores residen en la Argentina.

A la fecha, el Directorio está constituido de la siguiente manera:

Presidente	Julio Patricio Supervielle
Vicepresidente 1º	Jorge Oscar Ramírez
Vicepresidente 2º	Emérico Alejandro Stengel
Directores Titulares	Atilio Dell'Oro Maini
	Laurence Nicole Mengin de Loyer
	Jorge Mocetti
	Richard Gluzman
	María Gabriela Macagni

El Directorio es responsable de promover y revisar las políticas y estrategias generales de negocios y de riesgos y controlar que los niveles gerenciales tomen los pasos para identificar, monitorear y mitigar los riesgos asumidos.

La función del Directorio es llevar a cabo la administración de los negocios de Grupo Supervielle y aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad.

En particular, corresponde al Directorio aprobar:

- El plan estratégico o de negocios así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales.
- La política de inversiones y financiación.
- El Código de Gobierno Corporativo.
- La política de responsabilidad social empresaria.
- Las políticas de control y gestión de riesgos y toda otra que tenga por objeto el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control.
- El desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores.

El total de honorarios a Directores de Grupo Supervielle, pagados o provisionados por Grupo Supervielle S.A. o cualquiera de sus subsidiarias, ascendió durante el ejercicio 2017 a la suma de \$73.152.978, comparado con la suma de \$68.530.062 pagada o provisionada en el ejercicio anterior.

Comisión Fiscalizadora

La fiscalización de la Sociedad está a cargo de una Comisión Fiscalizadora, compuesta por tres síndicos titulares y tres síndicos suplentes.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, las atribuciones y los deberes de los síndicos integrantes de la Comisión Fiscalizadora, titulares y suplentes, incluyen el control de legalidad de la administración de Grupo Supervielle S.A. Los síndicos titulares y suplentes no participan en la administración de los negocios y no tienen ni pueden tener funciones gerenciales. Son responsables, entre otras cosas, de la elaboración de un informe a los accionistas respecto de los estados contables de cada ejercicio.

Los síndicos titulares y suplentes son designados por la Asamblea Ordinaria, por un período de un año, pudiendo ser reelectos. Los síndicos suplentes actúan como titulares en caso de ausencia temporaria o permanente de los síndicos titulares.

A la fecha, la Comisión Fiscalizadora está compuesta de la siguiente manera:

Síndicos Titulares	Enrique Barreiro
	Carlos Asato
	María Fiorito
Síndicos Suplentes	Carlos Lose
	Roberto Boggiano
	Carlos Ojeda

Gobierno Corporativo

Grupo Supervielle ha adoptado un Código de Gobierno Corporativo que tiene por objetivo formalizar y exteriorizar las mejores prácticas de gobierno corporativo, basadas en estrictos estándares de información plena, eficiencia, control, ética, protección del público inversor, trato igualitario entre inversores y transparencia empresarial, a fin de crear y conservar valor para la entidad, sus accionistas, clientes, colaboradores y público en general.

El Código de Gobierno Societario adhiere a los lineamientos contenidos en la Resolución General N° 516/07, tal como fuera modificada por la Resolución General N° 606/12, las Normas emitidas por la Comisión Nacional de Valores (Normas de la CNV). Adicionalmente, sigue los lineamientos establecidos por el Banco Central de la República Argentina a los que adhieren sus subsidiarias Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera.

Grupo Supervielle también ha adoptado un Código de Ética que establece los lineamientos principales de las conductas profesionales, morales y de desempeño laboral de sus colaboradores dentro de la compañía y en la relación con los proveedores.

C.1. Comités

Comités que dependen del Directorio

C.1.1. Comité de Auditoría

En virtud de la Ley de Mercado de Capitales (N° 26.831), GS está obligado a tener un comité de auditoría que tiene por cometido asistir al Directorio en la supervisión de los estados contables, así como en el control del cumplimiento de las políticas, procesos, procedimientos y normas establecidas de GS y sus sociedades controladas y participadas.

El Reglamento del Comité de Auditoría establece sus funciones específicas:

- i. Supervisar la suficiencia, adecuación y eficaz funcionamiento de los sistemas de control interno, de modo que quede asegurada la razonabilidad, fiabilidad, suficiencia y claridad de los estados contables y la información contable o financiera del Grupo y de los estados e información consolidados con sus empresas controladas y participadas.
- ii. Tomar conocimiento acerca del cumplimiento de la normativa aplicable en asuntos relacionados con el blanqueo de capitales, conductas en los mercados de valores, protección de datos así como que los requerimientos de información o actuación que hicieren los organismos oficiales competentes sobre estas materias sean atendidos en tiempo y forma adecuados.
- iii. Asegurarse de que el Código Ética y que toda la normativa de los códigos de conducta internos y ante los mercados de valores cumplan con las exigencias normativas y sean adecuados para el Grupo.
- iv. Tomar conocimiento de las políticas de auditoría para asegurarse de que estén completas y actualizadas y aprobarlas y luego elevarlas al Directorio para su consideración y aprobación.
- v. Informarse sobre los riesgos inherentes a los negocios del Grupo (financieros, reputacionales, legales y operativos) y supervisar el cumplimiento de las políticas diseñadas para mitigarlos.
- vi. Evaluar la calidad de los procesos internos con el objetivo de mejorar la calidad del servicio al cliente, el control de riesgos y la eficiencia en el funcionamiento del Grupo.
- vii. Asegurar la debida intervención del Directorio en la ratificación de las decisiones adoptadas por los Comités cuando ello fuera requerido por las normas de gobierno corporativo y supervisar el fiel cumplimiento de dichas políticas.
- viii. Velar por mantener un control interno adecuado en cada una de las sociedades vinculadas, con el fin de minimizar riesgos a través de la consolidación de las buenas prácticas de controles generadas en las experiencias de cada una de dichas sociedades.

Adicionalmente, el Comité de Auditoría prepara un plan de trabajo anual y lo presenta a consideración del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora. Los miembros del Directorio, los miembros de la Comisión Fiscalizadora y los contadores externos independientes deben asistir a las reuniones del Comité de Auditoría si así se requiriese, exigiéndoseles plena cooperación e información. El Comité de Auditoría

podrá contratar expertos y asesores para ayudarlo en sus tareas y tiene acceso irrestricto a toda la información y documentación de la Sociedad.

El Comité de Auditoría está conformado por tres Directores Titulares que revisten la calidad de directores independientes.

C.1.2. Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLD y FT)

Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que tiene las siguientes funciones:

- i. Verificar el cumplimiento de la normativa vigente en materia de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo que le resulte aplicable en forma directa y a nivel de todas sus empresas vinculadas a fin de asegurar que el Grupo y sus compañías controladas y vinculadas se encuentren en un adecuado nivel de cumplimiento conforme a las mejores prácticas en la materia.
- ii. Tomar conocimiento de las modificaciones a las normas vigentes y asegurarse que se realicen las actualizaciones y adecuaciones de los manuales de políticas y procedimientos internos en relación con los temas de su competencia.
- iii. Entender en la consideración y el relevamiento de las mejores prácticas de mercado relativas a la prevención del lavado de dinero y financiación del terrorismo e impulsar su aplicación en el Grupo y sus compañías controladas y vinculadas.
- iv. Velar por el debido cumplimiento de los deberes de información a las autoridades correspondientes en la materia.
- v. Desarrollar todas aquellas funciones que establezcan las normas de la Unidad de Información Financiera (UIF) y demás disposiciones aplicables en la materia.

Adicionalmente, el Comité de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo prepara un plan de trabajo anual y lo presenta a consideración del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora. Los miembros del Directorio, los miembros de la Comisión Fiscalizadora y los auditores externos deben asistir a las reuniones de este Comité si así se requiriese, exigiéndoseles plena cooperación e información. El Comité de Prevención de Lavado de Dinero y Financiación del Terrorismo podrá contratar expertos y asesores para ayudarlo en sus tareas y tiene acceso irrestricto a toda la información y documentación de la Sociedad.

El Comité de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo está conformado por dos Directores Titulares (de los cuales uno de ellos será el Oficial de Cumplimiento ante la Unidad de Información Financiera (UIF) y Presidente del Comité y otro Director que se desempeña como el Oficial de Cumplimiento Suplente y un Miembro Informante con adecuados conocimientos en PLD y FT quien periódicamente presentará al Comité un informe del estado de situación y hechos relevantes de cada una de las compañías vinculadas.

C.1.3. Comité de Riesgos Integrales

El Comité de Riesgos Integrales cumple las siguientes funciones:

- i. Dar tratamiento institucional a las estrategias y políticas para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés, liquidez, operacional y todo riesgo que pueda afectar a GS y a sus empresas subsidiarias conforme las regulaciones vigentes y mejores prácticas, verificando su correcta instrumentación y cumplimiento. Elevar para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos. Dicha documentación deberá ser revisada anualmente para garantizar su vigencia.

- ii. Definir los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a nivel consolidado así como del perfil de riesgos global para la aprobación del Directorio.
- iii. Aprobar la estructura de umbrales y límites para la gestión de los riesgos así como informarse de la evolución de los indicadores respectivos. Ello incluye el Tablero de Riesgos Integrales y el Mapa de Riesgos Unificado utilizados por el control de las operaciones de trading en la cartera de negociación en él incluida.
- iv. Monitorear en forma periódica los distintos riesgos del Grupo y la aplicación de las estrategias y políticas definidas para la gestión de los mismos.
- v. Evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos del Grupo, dando tratamiento al Informe Anual de Autoevaluación del Capital (IAC) previo a su remisión para su consideración y aprobación por parte del Directorio.
- vi. Definir la política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos de Grupo Supervielle. Aprobar los escenarios que permiten realizar las pruebas de estrés individuales para los distintos riesgos así como la integral; evaluar y discutir los resultados de las pruebas de estrés presentadas y recomendar los planes de contingencia a aplicar, utilizando los resultados de las pruebas para la consideración del establecimiento o revisión de límites y elevando todos los resultados para la aprobación del Directorio.
- vii. Diseñar canales y sistemas de información efectivos para mantener al Directorio adecuada y oportunamente informado acerca de los distintos temas que hacen a la gestión de riesgos del Grupo.
- viii. Aprobar el marco metodológico y desarrollos correspondientes para los modelos cuantitativos utilizados para gestionar los diversos riesgos así como el marco metodológico y modelos internos desarrollados para el cálculo de capital económico para cada uno de esos riesgos.
- ix. Tomar conocimiento de las circulares y normas que, en materia de riesgos, emitan cualquier organismo regulador que afecta a cualquier compañía del Grupo, así como de la repercusión que la aplicación de tales circulares y normas pueda tener en las operatorias vigentes del Grupo.

El Comité de Riesgos Integrales está integrado por al menos dos Directores, el CEO, el COO, el CFO y el CRO.

C.1.4. Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo

El Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo tiene el cometido de asistir al Directorio en la adopción de las mejores prácticas del buen gobierno corporativo, que apunten a maximizar la capacidad de crecimiento de GS y de sus compañías vinculadas y prevengan de la destrucción de valor.

El Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo tiene las siguientes funciones:

- i. Elaborar y elevar a la consideración del Directorio para su aprobación el Programa de Gobierno Corporativo y el Programa de Ética & Compliance que deberán apuntar a una progresiva convergencia hacia estándares internacionales de ética, compliance gobierno corporativo por parte de GS y de sus compañías vinculadas.
- ii. Proponer al Directorio una agenda y un cronograma anual de ejecución del Programa de Gobierno Corporativo y del Programa de Ética & Compliance.
- iii. Definir políticas y procedimientos relativos a ética y compliance.
- iv. Impulsar, hacer el seguimiento y supervisar el cumplimiento del Programa de Gobierno Corporativo y el Programa de Ética & Compliance e informar al Directorio cualquier desvío que pudiera producirse y formular las recomendaciones que estime convenientes.
- v. Tomar conocimiento de las circulares y normas que emitan en particular la Comisión Nacional de Valores, el Banco Central de la República Argentina, la Inspección General de Justicia, y, en general, todo otro organismo de contralor y de la repercusión que la aplicación de tales circulares y normas puedan tener en las prácticas de gobierno corporativo del Grupo.

- vi. Efectuar recomendaciones al Directorio respecto de la gradual y progresiva adopción de las disposiciones contenidas en la Resolución General No. 516/2007 (y sus normas complementarias y supletorias) de la Comisión Nacional de Valores acerca del Código de Gobierno Societario y de las disposiciones contenidas en Comunicación A 5201 (“Lineamientos para el gobierno societario de entidades financieras”) del Banco Central de la República Argentina (y sus normas complementarias y supletorias).
- vii. Informarse de las recomendaciones del Comité de Basilea y efectuar recomendaciones al Directorio para su gradual y progresiva adopción.
- viii. Elevar al Directorio un Informe Anual de Cumplimiento de los objetivos de Gobierno Corporativo.
- ix. Revisar los resultados de las inspecciones del BCRA y de otros organismos reguladores y atender las observaciones de los auditores externos vinculados a temas de ética, compliance y gobierno corporativo.
- x. Informar al Directorio en forma trimestral sobre la situación general del Programa de Gobierno Corporativo y el Programa de Ética & Compliance, así como sobre incidentes y denuncias.
- xi. Proponer al Directorio eventuales cambios al Reglamento Interno del Comité a fin de mejorar la ejecución de sus objetivos y funciones.
- xii. Proponer al Directorio políticas y procedimientos para la evaluación y autoevaluación del Directorio y de sus miembros y de los Comités de Directorio.
- xiii. Proponer al Directorio recomendaciones acerca de su composición.
- xiv. Definir políticas y lineamientos vinculados a partes relacionadas a Grupo Supervielle.
- xv. Ejercer aquellas otras competencias asignadas a este Comité por parte del Directorio.

El Comité de Ética, Compliance & Gobierno Corporativo estará constituido por un mínimo de tres (3) Directores, el COO de Grupo Supervielle y el Gerente Ejecutivo de Compliance de Grupo Supervielle.

C.1.5. Comité de Recursos Humanos

El Comité de Recursos Humanos es un órgano a nivel Grupo Supervielle S.A. de aplicación para sus sociedades subsidiarias, el cual tiene a su cargo la aprobación y el monitoreo de los sistemas de incentivos, incluyendo aquellos alineados al apetito de riesgo fijado por el Directorio y la remuneración variable en todas sus formas (bonus, RV, profit sharing), para lo cual participa en la fijación de las políticas de remuneración fija y variable y en los sistemas de evaluación de desempeño.

El Comité de Recursos Humanos aprueba y monitorea las políticas de remuneración de Grupo Supervielle y de sus sociedades subsidiarias. Asimismo colabora en la creación de las políticas de remuneración y en los sistemas de evaluación de desempeño.

Este Comité tiene entre sus funciones las de:

- i. Elevar al Directorio propuestas de nombramientos de directores de Grupo Supervielle y sus subsidiarias y de todos los demás funcionarios que el Directorio designe.
- ii. Proponer al Directorio la política de remuneración de directores.
- iii. Realizar un informe anual sobre las políticas de remuneración de los directores y someter sus conclusiones y recomendaciones a la consideración del Directorio.
- iv. Reunir información sobre las evaluaciones periódicas de la dotación de Grupo Supervielle y de sus subsidiarias.
- v. Determinar el mecanismo de búsqueda de directores, sea por intermedio de una empresa consultora externa especializada en recursos humanos o en forma directa.
- vi. Aprobar la contratación de cualquier empresa consultora externa en recursos humanos.

El Comité de Recursos Humanos está constituido por tres Directores y asistirá como miembro ejecutivo el Gerente Corporativo de Recursos Humanos.

C.1.6. Comité House Limit de Créditos

El Comité House Limit de Créditos es la máxima instancia de decisión de las operaciones crediticias de GS y de las sociedades controladas directa e indirectamente por GS que superen las atribuciones crediticias de cada una de ellas.

El Comité House Limit de Créditos desarrolla las siguientes funciones:

- i. Aprobar las políticas crediticias y los límites de las sociedades controladas directa e indirectamente por Grupo Supervielle.
- ii. Revisar y proponer los límites para asumir riesgos crediticios con clientes y con contrapartes de las sociedades controladas directa e indirectamente por GS propuestos por las respectivas plataformas de negocios de dichas empresas y referidos a facilidades, plazos, garantías, condiciones especiales y riesgos ambientales en la financiación de proyectos de inversión relevantes.
- iii. Ratificar las atribuciones crediticias aprobadas por los Directorios respecto de los Comités de Créditos de las sociedades controladas directa e indirectamente por Grupo Supervielle.
- iv. Velar por el buen funcionamiento de los Comités de Créditos de las sociedades directa e indirectamente controladas por Grupo Supervielle.

Son sus miembros permanentes el Presidente de Grupo Supervielle, dos Directores de Grupo Supervielle, el COO de Grupo Supervielle, el Gerente General de Banco Supervielle, el Chief Credit Risk Officer de Banco Supervielle y el Gerente Corporativo de Banca Empresas y/o el Gerente Corporativo de Finanzas y/o el Gerente Corporativo de Banca Minorista de Banco Supervielle.

C.1.7. Comité de Divulgación de la Información

El Comité de Divulgación de la Información es un órgano a nivel Grupo Supervielle S.A. de aplicación para sus sociedades subsidiarias.

El Comité de Divulgación de la Información es responsable de las siguientes tareas:

- i. Supervisar el sistema de controles y procedimientos de divulgación para asegurar (i) que la información requerida para ser conocida por el público (directamente o a través de organismos reguladores) se registre, procese, resuma e informe de manera precisa y oportuna.
- ii. Evaluar la efectividad de los controles y procedimientos de divulgación para determinar la necesidad o la conveniencia de realizar cambios en esos controles y procedimientos en relación con la preparación de los próximos informes periódicos.
- iii. Revisar toda información relacionada con un hecho relevante que deba ser presentada a Comisión Nacional de Valores, Bolsas y Mercados Argentinos S.A., Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Mercado Abierto Electrónico SA, Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica, New York Stock Exchange, Banco Central de la República Argentina, Superintendencia de Seguros, y cualquier otro organismo regulador con el que interactúa y que se relaciona con (i) informes obligatorios; (ii) comunicados de prensa que contengan información financiera, sobre transacciones significativas o materiales; (iii) publicación de hechos relevantes; (iv) comunicación oral y correspondencia escrita para su diseminación a accionistas e inversionistas; y (v) cualquier otra información relevante que deba ser comunicada.
- iv. Proponer al Directorio la Política de Comunicación con Inversores, Confidencialidad y Uso de Información Privilegiada y controlar su cumplimiento.

El Comité de Divulgación de la Información está integrado por 3 Directores, uno de ellos un director independiente quien oficia como Presidente del Comité, el COO, el CFO, el CRO, el Gerente

Corporativo de Legales, el Gerente de Compliance, el Auditor Interno, el Gerente de Contabilidad, y el Gerente de Relación con Inversores.

C.2. Política de Remuneraciones de Directorio y Alta Gerencia

Los miembros del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora perciben las remuneraciones originadas en su gestión de conformidad con los principios fijados en la Ley General de Sociedades y las Normas de la Comisión Nacional de Valores.

El total de la remuneración de los Directores fijado o aprobado por la Asamblea Ordinaria que anualmente se celebra para tratar los puntos del art. 234 de la Ley de sociedades comerciales no puede superar en ningún caso los límites fijados por la CNV y la Ley General de Sociedades en su art. 261.

Cuando el ejercicio de funciones técnico-administrativas por parte de algunos Directores imponga la necesidad de exceder los porcentajes fijados en las normas de la CNV, sólo pueden hacerse efectivas si son expresamente acordadas por la Asamblea Ordinaria, a cuyo efecto debe incluirse el asunto como uno de los puntos del Orden del Día.

El Comité de Recursos Humanos tiene a su cargo la aprobación de los sistemas de incentivos en todas sus formas y determina además, las políticas de remuneración fija y los sistemas de evaluación de desempeño para la Alta Gerencia y resto del personal, excluido el Directorio. Las características más importantes del diseño del sistema son las siguientes:

Información relativa al diseño y estructura de los procesos de remuneración

La filosofía subyacente en la estructura de remuneraciones de Grupo Supervielle y sus subsidiarias busca contemplar un adecuado equilibrio entre la obtención de resultados y la gestión de riesgos en general. El diseño de los procesos de remuneración apunta a remunerar y reconocer la contribución de los empleados en el alcance de las metas individuales, de la unidad y de la compañía en un contexto de meritocracia, pago por desempeño y sana competencia, en un marco de control de riesgos robusto.

Descripción de las medidas en las cuales los riesgos actuales y futuros son tomados en cuenta en los procesos de remuneración

Los ejecutivos de Grupo Supervielle y sus subsidiarias son remunerados en su porción variable teniendo en cuenta el cumplimiento de los objetivos individuales, los de su unidad de negocio y los objetivos de la respectiva compañía, así como también objetivos específicos que apuntan a mantener los diferentes riesgos dentro de los umbrales deseados.

Entre los riesgos contemplados en los planes de incentivos se encuentran los descriptos a continuación:

a) Riesgo de Crédito: los Gerentes de las áreas de Créditos y Comerciales de cada compañía contemplan entre sus objetivos aquellos destinados a mantener bajo los parámetros deseables el riesgo de crédito. Los mismos están comprendidos en conceptos tales como: i) mora; ii) % de cartera irregular (fijada por el Directorio) sobre cartera total; iii) provisiones de incobrabilidad, entre otros.

b) Riesgo Estratégico: el Gerente General y el Gerente del área de Administración y Control de Gestión de cada compañía, contemplan entre sus objetivos aquellos dirigidos a alertar sobre el desvío de las variables principales de desempeño de las finanzas de la entidad frente al plan anual así como aquellos dirigidos a ajustar dichos desvíos.

c) Riesgo de Mercado, Liquidez, Tasa y Titulización: el Gerente del área de Finanzas de cada compañía tiene entre sus objetivos, cumplir con presupuestos de rentabilidad a través de la efectivización de diversos tipos de operaciones. Las mismas se ejecutan en un marco definido por límites que aseguran que

los riesgos expuestos en este apartado sean asumidos dentro los rangos deseables por la entidad y los permitidos por el ente regulador.

Descripción de las formas en las cuales Grupo Supervielle y sus subsidiarias tratan de vincular el desempeño durante el período de medición con niveles de remuneración

Cada Gerencia de cada compañía tiene un esquema de remuneración variable que vincula el pago con el cumplimiento de objetivos individuales y de la respectiva compañía. Los objetivos individuales definen una calificación de desempeño que impacta en el cálculo de la remuneración. El resultado de la respectiva compañía es un indicador que ajusta en más o en menos el monto del incentivo variable.

Descripción de las formas en que la entidad trata de ajustar la remuneración para tener en cuenta el desempeño a largo plazo (incluyendo política de Grupo Supervielle sobre diferimiento)

Grupo Supervielle establece para ciertos altos directivos, un bono de pago diferido con objetivos específicos que se abonan al cierre del tercer año a contar desde su otorgamiento. Contempla objetivos plurianuales de sustentabilidad del negocio y control de riesgos.

Descripción de las diferentes formas de remuneración variable que Grupo Supervielle y sus subsidiarias utilizan y la justificación del uso de las mismas

Solo utiliza el pago en dinero entendiendo que es el vehículo más directo y conveniente para remunerar a los empleados.

Nuevas gerencias creadas en 2017

SOX

Dada su condición de emisor extranjero ante la Securities and Exchange Commission, Grupo Supervielle definió la siguiente estructura de control interno para asegurar la alineación a los criterios establecidos en el “Marco de Control Interno” emitido por el comité Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (“COSO Report”) y cumplir con las exigencias de las secciones 302 y 404 de la Ley Sarbanes Oxley (SOx):

- a) Se creó la Gerencia SOX, reportando directamente al CFO de Grupo Supervielle, cuyos objetivos son alinear el marco de control interno de las empresas que comprenden al Grupo Supervielle con lo establecido en el COSO Report, desarrollar las matrices de procesos claves según el alcance definido de rubros materiales, capacitar a los empleados de Grupo Supervielle, definir el cronograma del proceso de certificación de la sección 404 de la Ley SOX en conjunto con auditoria interna y externa y velar por la implementación de los desvíos detectados durante el proceso de entendimiento de controles (walkthrough);
- b) Se definió a la Gerencia Corporativa de Auditoria Interna como responsable del cumplimiento de la certificación interna de testing de controles claves establecido en la sección 404 de la Ley SOx.

Al cierre del año 2017 no se habían reportado deficiencias de controles significativas que ameriten ser informadas en el Comité de Auditoria Interna y por consiguiente en los reportes contables emitidos ante la SEC.

Gerencia de Compliance

En el ejercicio se creó la Gerencia de Compliance independiente del negocio y del área de asuntos legales, con reporte directo al Comité de Ética, Compliance y Gobierno Corporativo de Directorio.

La Misión de esta Gerencia es la de propiciar una cultura de integridad, promover las mejores prácticas aplicables al sector financiero y garantizar el cumplimiento de la normativa aplicable con el fin de evitar sanciones regulatorias a la sociedad y a su directivos, pérdidas materiales y riesgo en la reputación del Grupo Supervielle.

Es función de la Gerencia de Compliance:

- i. Fomentar el establecimiento de políticas y procedimientos que garanticen la transparencia de las actuaciones que se llevan a cabo en el ámbito de las distintas compañías de Grupo Supervielle, potenciando la formación, como pilar básico para el desarrollo de cualquier iniciativa.
- ii. Promover una verdadera cultura de la integridad exigiendo a todos los colaboradores actuar haciendo lo correcto, teniendo en cuenta los siguientes principios: (i) tolerancia cero en prácticas corruptas, (ii) correcta actuación en los mercados, (III) evitar mala ventas o ventas de productos no acordes a la necesidad de los clientes.
- iii. Implementar políticas que velen por la sustentabilidad del negocio y que generen un impacto positivo en temas de gobierno, responsabilidad social y protección del medioambiente.
- iv. Asegurar la gestión y mitigación de los riesgos de cumplimiento regulatorio y de mejores prácticas, prevenir el riesgo de conducta por la actuación de los empleados en desmedro de clientes o del mercado, mitigar el riesgo reputacional asociado a los cambios de percepción de Grupo Supervielle o de las marcas que lo integran por parte de los grupos de interés.
- v. Velar por el cumplimiento del Código de Ética y las políticas que lo complementan como la Política de Conflicto de Intereses, Política de Regalos y Viajes Comerciales de Clientes, Política de Comunicación con Inversores, Confidencialidad y Uso de Información Privilegiada, Política de Privacidad y Protección de Datos Personales, el Programa de Prevención de la Corrupción, Política de donaciones, etc.

La Gerencia de Compliance seguirá trabajando en la implementación y supervisión de las políticas y procedimientos necesarios para converger a las mejores prácticas de mercado.

D. Gobierno de Riesgos

A partir de la apertura del capital accionario de Grupo Supervielle al mercado de capitales, el Directorio ha definido un nuevo modelo de Gobierno Corporativo a los efectos de asegurar una correcta alineación de la gestión de las diferentes unidades de negocio a un entorno de controles y riesgos de estándares internacionales. De esta manera, a nivel Grupo Supervielle, controlante de Banco Supervielle, la nueva estructura queda definida de la siguiente manera:

El COO (Chief Operating Officer), Gerente General del Grupo Supervielle, reportando al CEO y Presidente de Grupo Supervielle. Su rol está orientado a asegurar que las diferentes compañías del grupo funcionen de manera coordinada, sinérgica y eficiente, aplicando los lineamientos estratégicos definidos para cada uno de los negocios.

El CFO del Grupo (Chief Financial Officer) continúa reportando en forma directa al CEO y Presidente del Grupo, a los efectos de asegurar un adecuado marco de control por oposición a la gestión, así como también ejercer todas las dimensiones de rendición de cuentas a los actuales y nuevos accionistas que se deriva de la condición de empresa pública.

La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales (Chief Risk Officer) pasa a reportar en forma directa de los Directorios de Grupo Supervielle y de Banco Supervielle, lo cual completa la estrategia de separar la gestión de los negocios de la gestión de los riesgos.

Los Gerentes Generales de cada una de las empresas de Grupo Supervielle, entre ellos el Gerente General de Banco Supervielle, reportan al COO del Grupo e integran un nuevo Comité Ejecutivo de Gestión a nivel de Grupo Supervielle. Este Comité está conformado además por los Gerentes Corporativos de

Créditos, Legales & Compliance, Operaciones, Tecnología y Recursos Humanos, quienes reportan al COO. Las áreas de Riesgos y Control (CFO, CRO y Auditoría Interna) forman también parte de dicho Comité.

Principios Corporativos para la Gestión de Riesgos

Conforme a los lineamientos establecidos por el Banco Central de la República Argentina para la gestión integral de riesgos y el gobierno societario, la principal subsidiaria de Grupo Supervielle, Banco Supervielle, viene trabajando en los últimos años en un amplio programa de gestión integral de riesgos, incorporando las novedades en materia normativa local y atento a los lineamientos que en la materia recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

La gestión integral del riesgo en Banco Supervielle se sustenta en cinco pilares que constituyen los principios generales, los que se detallan a continuación:

- Pilar I - Independencia de la función de control de riesgos respecto al negocio y a la gestión.
- Pilar II - Control y gestión de riesgos integrada en una estructura corporativa altamente profesional.
- Pilar III - Toma de decisiones en un ámbito colegiado con fuerte involucramiento de la Dirección y la Alta Gerencia.
- Pilar IV - Riesgos encuadrados en el Apetito de Riesgo definido por la Dirección y continuamente monitoreados.
- Pilar V - Clara definición de atribuciones y control centralizado de los riesgos.

E. Programa de ONs

Obligaciones Negociables – Grupo Supervielle

El 22 de septiembre de 2010, la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Grupo Supervielle aprobó el ingreso al régimen de oferta pública previsto por la Ley N° 17.811 y la creación de un Programa Global de Emisión de Obligaciones Negociables Simples, no convertibles en acciones, el cual fue aprobado por la CNV con fecha 11 de noviembre de 2010. Dichas obligaciones negociables podrán ser a corto, mediano y/o largo plazo, subordinadas o no, con o sin garantía, denominadas en pesos, en dólares estadounidenses o en cualquier otra moneda, por un monto máximo en circulación en cualquier momento que no podrá exceder los Ps.1.000 millones (pesos mil millones) o su equivalente en cualquier otra moneda, de acuerdo a la última modificación del Programa de fecha 7 de mayo de 2015.

A partir de su IPO y emisión de nuevo capital, Grupo Supervielle ha cancelado las Obligaciones Negociables a sus respectivos vencimientos. Al 31 de diciembre de 2017, Grupo Supervielle S.A. mantenía vigentes las siguientes series de obligaciones negociables conforme a las condiciones de emisión que se detallan a continuación:

Clase	Fecha de emisión	Moneda	Monto (en miles)	Tasa	Fecha de Vencimiento
Clase XIII	31.01.2014	Ps.	23.100	BADLAR + 6,25%	31.01.2019

F. Análisis de la Evolución Patrimonial y Resultados

Información Consolidada

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL (CIFRAS EN MILES DE PESOS)	Al 31 de diciembre de 2017	Al 31 de diciembre de 2016
Activo		
Disponibilidades	11.129.475	8.166.132
Títulos Públicos y Privados	15.346.036	2.360.044
Préstamos	54.954.373	34.896.509
Otros Créditos por Intermediación Financiera	6.561.396	3.772.736
Créditos por Arrendamientos Financieros	2.519.201	1.527.855
Participaciones en Otras Sociedades	734	3.501
Créditos Diversos	1.776.944	1.110.316
Bienes de Uso	694.431	621.575
Bienes Diversos	612.264	425.501
Bienes Intangibles	324.501	285.462
Partidas Pendientes de Imputación	51.923	36.411
Total de Activo	93.971.278	53.206.042
Pasivo		
Depósitos	56.487.027	35.897.864
Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	18.443.354	6.514.834
Obligaciones Diversas	3.058.053	2.182.228
Previsiones	80.163	63.252
Obligaciones Negociables Subordinadas	685.873	1.378.758
Partidas Pendientes de Imputación	60.513	134.158
Participación de Terceros en Entidades o Empresas Consolidadas	11.497	103.397
Total del Pasivo	78.826.480	46.274.491
Patrimonio Neto	15.144.798	6.931.551
Total del Pasivo más Patrimonio Neto	93.971.278	53.206.042

ESTADO DE RESULTADOS (CIFRAS EN MILES DE PESOS) AL 31 DE DICIEMBRE DE:	2017	2016
Ingresos Financieros	15.494.671	10.794.579
Egresos Financieros	(6.194.288)	(4.866.525)
Margen Bruto de Intermediación	9.300.383	5.928.054
Cargo por Incobrabilidad	(1.820.169)	(1.057.637)
Ingresos por Servicios	4.973.272	3.527.516
Egresos por Servicios	(1.495.848)	(1.080.660)
Resultados por Actividades de Seguros	479.061	606.143
Gastos de Administración	(8.390.622)	(6.060.281)
Resultado Neto por Intermediación Financiera	3.046.077	1.863.135
Resultado Participación de Terceros	(5.897)	(22.166)
Utilidades Diversas	545.842	429.884
Pérdidas Diversas	(376.480)	(458.946)
Resultado Neto antes del Impuesto a las Ganancias	3.209.542	1.811.907
Impuesto a las Ganancias	(772.483)	(500.603)
Resultado del ejercicio – Ganancia	2.437.059	1.311.304

GENERACIÓN O APLICACIÓN DE FONDOS (CIFRAS EN MILES DE PESOS) AL 31 DE DICIEMBRE DE:	2017	2016
Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas	6.961.692	(294.347)
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(4.099.484)	(477.264)
Flujo neto de efectivo (utilizado en)/ generado por las actividades de financiación	11.869.581	2.387.086
Resultados financieros y por tenencia del efectivo y sus equivalentes (incluyendo intereses y resultado monetario)	1.001.522	456.577
Aumento neto del efectivo y sus equivalentes	15.733.311	2.072.052

Información individual

Estado de Resultados

(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2017	31/12/2016
Resultado de inversiones en entes relacionados	1.891.777	1.285.428
Gastos de administración	(144.721)	(63.914)
Otros Ingresos y Egresos	56.457	31.086
Resultados financieros y por tenencia		
- Generados por activos	643.273	188.345
- Generados por pasivos	(9.727)	(129.641)
Resultado antes del impuesto a las ganancias	2.437.059	1.311.304
Impuesto a las ganancias	-	-
Resultado del ejercicio – Ganancia	2.437.059	1.311.304

Durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2017, el resultado neto ascendió a Ps.2.437,1 millones, un incremento de Ps.1.125,8 millones en comparación con el resultado neto de Ps.1.311,3 millones en el 2016 originada en un aumento de Ps.606,3 millones en el resultado de inversiones en entidades relacionadas (Banco Supervielle S.A. registró una ganancia neta de Ps. 1.428,7 millones en comparación con Ps.925,3 millones registrados en 2016), acompañado por una ganancia de Ps.454,9 millones en los resultados financieros y por tenencia generados por activos y una reducción de Ps.119,9 millones en pérdidas en los resultados financieros y por tenencia generada por pasivos.

Resultado por negocio

(cifras expresadas en miles de pesos)

	31/12/2017	31/12/2016
Resultado por participación en Banco Supervielle S.A.	1.327.669	884.131
Resultado por participación en Cordial Compañía Financiera S.A.	8.095	3.044
Resultado por participación en Tarjeta Automática S.A.	10.453	198
Resultado por participación y venta de Cordial Microfinanzas S.A.	8.320	9.020
Resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A.	107.553	73.569
Resultado por participación y venta de Viñas del Monte S.A.	18.001	(4.646)
Resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A.	105.125	41.965
Resultado por participación en Supervielle Seguros S.A.	195.312	239.712
Resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I.	111.248	38.435
	1.891.777	1.285.428

El resultado por participación en Banco Supervielle S.A. surge de la participación directa de 96,7706%. El ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2017 arrojó un resultado positivo de Ps.1.428.728 miles originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Cordial Compañía Financiera S.A. surge de la participación directa de 5,0%. Durante el año 2017, esta sociedad obtuvo un resultado de Ps.166.777 miles.

El resultado por participación en Tarjeta Automática S.A. surge de la participación directa de 87,5%. El ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2017 arrojó un resultado positivo de Ps.11.945 mil, originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Cordial Microfinanzas S.A. surge de la participación directa de 87,5%. El resultado hasta el 31 de marzo 2017, fecha en la que se vendió dicha participación, ascendió a Ps.1.549 miles, originado principalmente en intermediación financiera y comercialización de servicios financieros.

El resultado por participación en Supervielle Asset Management S.A. surge de la participación directa de 95,0%. El resultado por el año 2017 arrojó una ganancia de Ps.113.214 miles originado principalmente en la administración de FCI.

El resultado por participación en Espacio Cordial de Servicios S.A. surge de la participación directa de 95,0%. En el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2017 Espacio Cordial de Servicios S.A., obtuvo una ganancia de Ps.109.509 miles, originado principalmente en ventas de bienes y servicios.

El resultado de Sofital S.A.F. e I.I. al 31 de diciembre de 2017, ascendió a Ps.105.532 miles, que mayormente se produce por su participación del 3,1141% en el capital y los resultados de Banco Supervielle S.A. El resultado por participación en Sofital S.A.F. e I.I. surge de la participación directa de 95,0%.

El resultado de Supervielle Seguros S.A. en los doce meses finalizados al 31 de diciembre de 2017, ascendió a ganancia Ps.205.614 miles. El resultado por participación en Supervielle Seguros S.A. surge de la participación directa de 95,00%.

Gastos de Administración

A continuación se presenta el detalle de los gastos de administración de Grupo Supervielle S.A. al 31 de diciembre de 2017 y 2016:

Rubros <i>(cifras expresadas en miles de pesos)</i>	Total al 31/12/2017	Total al 31/12/2016
Gastos bancarios	309	253
Honorarios profesionales	14.454	2.250
Honorarios a directores y síndicos	25.419	17.320
Impuestos, tasas y contribuciones	57.541	30.800
Gastos de personal	39.045	8.847
Seguros	2.584	1.509
Gastos y servicios de oficina	1.874	1.692
Otros gastos	3.474	1.241
Depreciaciones de bienes de uso	21	-
Totales	144.721	63.914

Resultados financieros y por tenencia

Rubros <i>(cifras expresadas en miles de pesos)</i>	Total al 31/12/2017	Total al 31/12/2016
Generados por Activos		
Tenencia de Títulos Públicos	328.733	23
Intereses ganados	3.488	-
Intereses por Plazos fijos	28.319	
Diferencia de cambio	3.478	31.255
Resultado por tenencia de fondos comunes de inversión	269.189	153.992
Resultado financiero por venta de acciones	967	655
Resultados operaciones de forward de moneda extranjera	9.099	2.420
	643.273	188.345
Generados por Pasivos		
Intereses por deudas financieras	(9.283)	(122.422)
Intereses por financiamiento de entidades financieras locales	(5)	(7.160)
Intereses resarcitorios	(2)	(7)
Diferencia de cambio	(437)	(51)
	(9.727)	(129.641)

Los resultados financieros y por tenencia generados por activos se componen principalmente por la revaluación e intereses de los plazos fijos en Lebacs y del resultado de inversiones transitorias de fondos de liquidez pendiente de aplicación.

Los resultados financieros y por tenencia generados por pasivos se componen básicamente por intereses de las obligaciones negociables.

Otros Ingresos y Egresos

Con fecha 1 de diciembre de 2008 y 16 de enero de 2010 Grupo Supervielle suscribió con Banco Supervielle S.A. un contrato de locación de servicios por el cual Grupo Supervielle se compromete a prestar un servicio de asesoramiento financiero, estratégico y comercial para la búsqueda y generación de nuevos negocios y expansión de los existentes. Adicionalmente, Grupo Supervielle ha suscripto contratos similares con las sociedades Tarjeta Automática S.A., Cordial Microfinanzas S.A., Supervielle Asset Management S.A., Sofital S.A.F. e I.I. y Viñas del Monte S.A. con efecto a partir del 1 de enero de 2009, con Cordial Compañía Financiera S.A. con efecto a partir del 1 de agosto de 2011 y con Espacio Cordial de Servicios S.A. con efecto a partir del 26 de diciembre de 2013. Al 31 de diciembre de 2017, los ingresos obtenidos por dicho asesoramiento fueron de Ps. 53.987 miles.

Grupo Supervielle S.A. suscribió en 2013 acuerdos con Espacio Cordial de Servicios S.A., Cordial Compañía Financiera S.A. y Cordial Microfinanzas S.A. para otorgar licencias para el uso de ciertas marcas con el objeto de promover la comercialización de los productos y servicios prestados por las compañías mencionadas, los cuales fueron modificados el 1° de noviembre de 2016. Estos acuerdos generaron para Grupo Supervielle un ingreso de Ps. 5.713 miles al 31 de diciembre 2017.

Con fecha 26 de mayo de 2014 la Sociedad suscribió un acuerdo de prestación de servicios de call center con CAT Technologies Argentina S.A. por plazo indeterminado. Asimismo con fecha 31 de marzo de 2017, la Sociedad suscribió un contrato con Ciudad Microfinanzas S.A., según el cual recibirá por un

plazo de 12 meses una contraprestación por el uso de la Licencia de Marca. En base a dichos acuerdos, la Sociedad ha reconocido ingresos al 31 de diciembre de 2017 por Ps. 3.206 miles.

Impuesto a las ganancias

La Sociedad no registra un cargo por impuesto a las ganancias dado que sus ingresos por participación en otras sociedades no son computables en la determinación del resultado sujeto a impuestos (el mismo se paga a nivel de cada compañía) y los dividendos recibidos se encuentran exentos. Sobre otros ingresos gravados, principalmente provenientes de ingresos financieros sobre la cartera de inversiones, el impuesto determinado queda compensado por quebrantos de ejercicios anteriores.

Capital Regulatorio

Se expone a continuación la posición de capitales mínimos consolidada de Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera.

Información Consolidada	Millones de \$		Variación	
	31/12/2017	31/12/2016	Importe	%
INTEGRACION DE CAPITAL				
Capital Ordinario de Nivel 1 (a)	9.903	5.707	4.196	73,5%
Conceptos Deducibles del Capital Ordinario de Nivel 1 (b)	(386)	(339)	(47)	13,9%
Patrimonio Neto Complementario (Capital de Nivel 2)	913	779	134	17,2%
	10.430	6.147	4.283	69,7%
REQUISITO DE CAPITAL				
Exigencia por Riesgo de Crédito	5.033	3.429	1.604	46,8%
Exigencia por Riesgo de Mercado	121	45	76	169,2%
Exigencia por Riesgo Operacional	1.017	713	304	42,6%
	6.171	4.187	1.984	47,4%
EXCESO DE INTEGRACION DE CAPITAL	4.259	1.960	2.299	117,3%
Patrimonio Neto Básico (a) - (b)	9.517	5.368	4.149	77,3%
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO	75.301	49.169	26.132	53,1%

El ratio de capital Tier 1 consolidado proforma de Grupo Supervielle, asciende a 18,4% al 31 de diciembre de 2017. Este ratio incluye la suma de \$4.295 millones que la Compañía mantiene como exceso de liquidez que podría ser aplicado al crecimiento de su negocio y de sus subsidiarias.

Propuesta de Distribución de Utilidades

La utilidad del ejercicio 2017 ascendió a \$2.437.058.681, que este Directorio propone distribuir de la siguiente manera:

- A Reserva Legal: la suma de \$ 18.588.941
- A Dividendos en efectivo: \$ 243.705.868
- A Reserva Facultativa: la suma de \$ 2.174.763.872 para futuras inversiones.

De resultar aprobado por la Asamblea de Accionistas el proyecto que antecede, el Patrimonio Neto de Grupo Supervielle S.A. quedaría conformado tal como se detalla a continuación:

	31.12.2017
	Miles de \$
Capital Social	456.722
Prima de Emisión	8.997.178
Reserva Legal	91.344
Reserva Facultativa	5.355.848
Resultados No Asignados	-
Total del Patrimonio Neto	14.901.092

IV.- INFORME SOBRE EL GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO DE GOBIERNO SOCIETARIO

GRUPO SUPERVIELLE S.A.

Ejercicio económico al 31/12/2017

	Cumplimiento		Incumplimiento ⁽¹⁾	Informar ⁽²⁾ o Explicar ⁽³⁾
	Total ⁽¹⁾	Parcial ⁽¹⁾		
<u>PRINCIPIO I. TRANSPARENTAR LA RELACION ENTRE LA EMISORA, EL GRUPO ECONÓMICO QUE ENCABEZA Y/O INTEGRA Y SUS PARTES RELACIONADAS</u>				
Recomendación I.1: Garantizar la divulgación por parte del Órgano de Administración de políticas aplicables a la relación de la Emisora con el grupo económico que encabeza y/o integra y con sus partes relacionadas.	x			La Política de Operaciones entre Partes Relacionadas de Grupo Supervielle define los lineamientos generales para regular las operaciones entre partes relacionadas, de tal forma que dichas operaciones se celebren en términos de transparencia, equidad e imparcialidad, se reflejen debidamente en los estados contables y se realicen conforme las mejores prácticas de gobierno corporativo, en línea con los principios y valores organizacionales, el Código de Gobierno Corporativo y demás políticas impartidas por el Directorio. Las sociedades controladas por Grupo Supervielle cumplen con las disposiciones y deberes de información establecidos por las normas aplicables de acuerdo a su actividad.
Recomendación I.2: Asegurar la existencia de mecanismos preventivos de conflictos de interés.	x			La Política sobre Conflictos de Intereses de Grupo Supervielle S.A., aplicable también a sus sociedades controladas, está destinada a todos los miembros del Directorio, de la Comisión Fiscalizadora, la Alta Gerencia y demás empleados en cualesquiera modalidades de contratación (los “Sujetos Alcanzados”) y tiene por objeto definir el marco de referencia para prevenir y gestionar las situaciones de conflicto de intereses a fines de evitar o limitar sus impactos negativos en los intereses Grupo Supervielle S.A. y de sus sociedades controladas y vinculadas. El conflicto se produce cuando los intereses privados de los Sujetos Alcanzados se

				contraponen o interfieren de cualquier modo con los intereses de la Sociedad. El principal riesgo ante un conflicto de intereses es que se dificulte la toma de decisiones laborales o que interfiera en la realización del trabajo en forma eficiente y objetiva. Los Sujetos Alcanzados tienen la obligación de conducirse de modo honesto y ético y de actuar en favor de los intereses de la Sociedad, evitando situaciones que presenten un conflicto real o potencial entre sus intereses privados y los de la Sociedad. El artículo 5.2.10. del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales sobre el tratamiento de los conflictos de intereses.
Recomendación I.3: Prevenir el uso indebido de información privilegiada.	x			La Política de Comunicación con Inversores, Confidencialidad y Uso de Información Privilegiada que está destinada a todos los miembros del Directorio, la Comisión Fiscalizadora, la Alta Gerencia y demás empleados, en cualesquiera modalidades de contratación, tanto de Grupo Supervielle como de sus sociedades controladas, tiene por objeto establecer procedimientos y lineamientos relativos a: (i) el tratamiento diario de la información confidencial; (ii) la comunicación con todos los participantes del mercado y (iii) la restricción de la negociación por parte de los sujetos alcanzados con valores de la Sociedad y otros emisores, respecto de los cuales dichos sujetos alcanzados puedan recibir información material de carácter no público. El artículo 5.2.9. del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales sobre la confidencialidad y el uso de información privilegiada.
<u>PRINCIPIO II. SENTAR LAS BASES PARA UNA SOLIDA ADMINISTRACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LA EMISORA</u>				
Recomendación II. 1: Garantizar que el Órgano de Administración asuma la administración y supervisión de la Emisora y su orientación estratégica. Responder si:				

II.1.1 el Órgano de Administración aprueba:				
II.1.1.1 el plan estratégico o de negocio, así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales.	x			El Directorio ejerce el liderazgo estratégico de Grupo Supervielle. El Directorio tiene la responsabilidad de llevar a cabo la administración de los negocios de Grupo Supervielle y aprobar las políticas y estrategias generales de la Sociedad. En particular, corresponde al Directorio aprobar: (i) el plan estratégico o de negocios así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales; (ii) la política de inversiones y financiación; (iii) el Código de Gobierno Corporativo; (iv) la política de responsabilidad social empresarial; (v) las políticas de control y gestión de riesgos y toda otra que tenga por objeto el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control; y (vi) el desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores y ejecutivos gerenciales. El artículo 5.2. del Código de Gobierno Corporativo establece las disposiciones aplicables a las funciones del Directorio.
II.1.1.2 la política de inversiones (en activos financieros y en bienes de capital), y de financiación.	x			Corresponde al Directorio aprobar la política de inversiones y financiación. (Artículo 5.2. (ii) del Código de Gobierno Corporativo).
II.1.1.3 la política de gobierno societario (cumplimiento Código de Gobierno Societario).	x			La Sociedad cuenta con un Código de Gobierno Corporativo aprobado por el Directorio en línea con las disposiciones de la CNV. El Directorio es responsable de la creación, difusión y actualización de la Política de Gobierno Societario. (Artículo 5.2. (iii) del Código de Gobierno Corporativo).
II.1.1.4 la política de selección, evaluación y remuneración de los gerentes de primera línea.	x			El Comité de Recursos Humanos tiene, entre otras funciones, el objetivo de aprobar y monitorear las políticas de remuneración y los sistemas de evaluación del desempeño de la Alta Gerencia de Grupo Supervielle y de sus sociedades controladas.
II.1.1.5 la política de asignación de responsabilidades a los gerentes de primera línea.	x			La asignación de responsabilidades a los gerentes de primera línea es aprobada y supervisada por la Gerencia de Recursos Humanos, estableciendo los lineamientos de la misma.
II.1.1.6 la supervisión de los planes de sucesión de los gerentes	x			Es función del Comité de Recursos Humanos analizar y proponer al Directorio la política y los procesos relativos a las evaluaciones de la Alta

de primera línea.				Gerencia, así como a la retención de su personal clave.
II.1.1.7 la política de responsabilidad social empresaria.	x			El Directorio de Grupo Supervielle aprueba el Plan Estratégico de Responsabilidad Social Corporativa. La Sociedad emite anualmente el Reporte de Sostenibilidad de Grupo Supervielle -incluyendo la información correspondiente a sus sociedades subsidiarias- conforme los lineamientos y estándares establecidos por la Global Reporting Initiative (GRI). El reporte releva los logros alcanzados y los desafíos pendientes en su compromiso permanente de sostenibilidad, describiendo el desempeño de las distintas empresas controladas por Grupo Supervielle en los ámbitos económico, social y ambiental.
II.1.1.8 las políticas de gestión integral de riesgos y de control interno, y de prevención de fraudes.	x			Es función del Directorio aprobar la política de gestión integral de riesgos, el plan de auditoría interna y las normas de prevención de fraudes. Conforme lo establecido en el artículo 6.4. del Código de Gobierno Corporativo, Grupo Supervielle tiene implementados los siguientes procesos: (i) aprobación de gastos, contratos y pagos a los efectos de asegurar la debida autorización al momento de recepción de la factura y al momento de su cancelación mediante cheque o transferencia bancaria; (ii) control presupuestario mensual sobre todos los gastos incurridos en el mes y en el acumulado del año, revisando cualquier desvío o gasto no previsto; (iii) controles sobre transferencias financieras, con diferentes niveles de firma y que requieren dos firmas en todos los casos de transferencias a terceros; (iv) procedimientos periódicos para realizar conciliaciones bancarias, imputación de gastos e ingreso de asientos contables en el libro diario, con el objeto de obtener un cierre de balance libre de errores materiales; (v) emisión trimestral de estados contables individuales y consolidados sujetos a revisión por parte del auditor externo. Las tareas relacionadas con la información y el control interno de cada una de las sociedades controladas, son definidas y ejecutadas, en cada una de ellas. La gestión de riesgos y los sistemas internos de información y control de GS son controlados por el Comité de Auditoría, que además reúne y trata

				las informaciones presentadas por las principales sociedades controladas. Como se explicará más adelante, el Comité de Riesgos Integrales y el Comité de Auditoría (órganos integrados por Directores y otros funcionarios de Grupo Supervielle), son foros que atienden específicamente los temas propios de su competencia.
II.1.1.9 la política de capacitación y entrenamiento continuo para miembros del Órgano de Administración y de los gerentes de primera línea. De contar con estas políticas, hacer una descripción de los principales aspectos de las mismas.	x			Una de las funciones del Directorio de Grupo Supervielle es aprobar el desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores y ejecutivos gerenciales con el fin de mantener actualizados sus conocimientos y capacidades. Las políticas de capacitación tienen por objeto establecer los lineamientos generales a los que se ajustarán los planes de capacitación de los empleados de acuerdo a los objetivos del negocio y a los requerimientos del puesto. El plan de capacitación se revisa de manera continua a fin de responder a las necesidades del negocio. El artículo 5.2.13. del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.1.2 De considerar relevante, agregar otras políticas aplicadas por el Órgano de Administración que no han sido mencionadas y detallar los puntos significativos.				
II.1.3 La Emisora cuenta con una política tendiente a garantizar la disponibilidad de información relevante para la toma de decisiones de su Órgano de Administración y una vía de consulta directa de las líneas gerenciales, de modo que resulte simétrico para todos sus miembros (ejecutivos, externos e independientes) por igual y con una antelación suficiente, que permita el adecuado análisis de su contenido. Explicitar.	x			Grupo Supervielle cuenta con un foro que define con anticipación los temas que integrarán el orden del día de las reuniones del Directorio. Dicho foro está integrado por cuatros directores de Grupo Supervielle (incluido el Presidente y el Secretario del Directorio). Se reúne en una vez por mes. El Secretario del Directorio circula a miembros de la Alta Gerencia la agenda definida para la próxima reunión del Directorio. Las presentaciones relativas a los temas del orden del día de la reunión de Directorio son puestas a disposición de los miembros del Directorio para su consulta con una anticipación prudencial a la reunión respectiva. La distribución de la información y de los documentos requeridos en cada reunión de Directorio se realiza a través del Secretario del Directorio, quien auxilia al Presidente en el desarrollo de sus funciones y vela por el buen

				funcionamiento de las reuniones del Directorio y de la Asamblea General de Accionistas. El artículo 5.2.6. del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.1.4 Los temas sometidos a consideración del Órgano de Administración son acompañados por un análisis de los riesgos asociados a las decisiones que puedan ser adoptadas, teniendo en cuenta el nivel de riesgo empresarial definido como aceptable por la Emisora. Explicitar.	x			Los temas sometidos a consideración del Directorio son acompañados por un análisis de los riesgos asociados a las decisiones que puedan ser adoptadas, teniendo en cuenta el nivel de riesgo empresarial definido como aceptable por la Sociedad.
Recomendación II.2: Asegurar un efectivo Control de la Gestión empresarial. Responder si: El Órgano de Administración verifica:				
II.2.1 el cumplimiento del presupuesto anual y del plan de negocios	x			El Directorio aprueba y controla el cumplimiento del presupuesto anual. Además, en su carácter de sociedad holding, Grupo Supervielle aprueba los planes de negocios de las sociedades controladas y confecciona el plan de negocios consolidado, considerando los objetivos planteados, la situación de negocios y los presupuestos presentados.
II.2.2 el desempeño de los gerentes de primera línea y su cumplimiento de los objetivos a ellos fijados (el nivel de utilidades previstas versus el de utilidades logradas, calificación financiera, calidad del reporte contable, cuota de mercado, etc.). Hacer una descripción de los aspectos relevantes de la política de Control de Gestión de la Emisora detallando técnicas empleadas y frecuencia del monitoreo efectuado por el Órgano de Administración.	x			El Directorio aprueba el presupuesto anual elaborado por Control de Gestión, y controla mensualmente el cumplimiento del mismo en el Comité de Gestión. El presupuesto aprobado contempla objetivos para Grupo Supervielle, detallando objetivos específicos para cada subsidiaria. El seguimiento mensual llevado a cabo por el Comité de Gestión tiene como objetivo comprender la performance de los negocios y posibles correcciones, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos determinados en el presupuesto anual. Contempla el seguimiento del presupuesto en sí, la posición de cada cartera, análisis en detalle de ingresos, gastos y otros rubros para cada una de las empresas de

				Grupo Supervielle y para Grupo Supervielle en forma consolidada. Dicho análisis surge de un informe mensual que contiene las conclusiones del período en forma consolidada para Grupo Supervielle y un monitor con los principales indicadores y la situación general y particular de cada subsidiaria.
Recomendación II.3: Dar a conocer el proceso de evaluación del desempeño del Órgano de Administración y su impacto.				
II.3.1 Cada miembro del Órgano de Administración cumple con el Estatuto Social y, en su caso, con el Reglamento del funcionamiento del Órgano de Administración. Detallar las principales directrices del Reglamento. Indicar el grado de cumplimiento del Estatuto Social y Reglamento.	x			Los directores de Grupo Supervielle cumplen con los deberes y facultades que les asignan el estatuto social y el Código de Gobierno Corporativo. Sujeto a lo establecido en dicho Código, el Directorio lleva a cabo la administración de los negocios y aprueba las políticas y estrategias generales de la Sociedad. En particular, le corresponde aprobar: (i) el plan estratégico o de negocios así como los objetivos de gestión y presupuestos anuales; (ii) la política de inversiones y financiación; (iii) el Código de Gobierno Corporativo; (iv) la política de responsabilidad social empresarial; (v) las políticas de control y gestión de riesgos y toda otra que tenga por objeto el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control; y (vi) el desarrollo de programas de entrenamiento continuo para directores y ejecutivos gerenciales. El artículo 5.2. del Código de Gobierno Corporativo establece los lineamientos generales en la materia.
II.3.2 El Órgano de Administración expone los resultados de su gestión teniendo en cuenta los objetivos fijados al inicio del período, de modo tal que los accionistas puedan evaluar el grado de cumplimiento de tales objetivos, que contienen tanto aspectos financieros como no financieros. Adicionalmente, el Órgano de Administración presenta un diagnóstico acerca del	x			Los accionistas de Grupo Supervielle consideran anualmente la gestión y desempeño del Directorio en ocasión de celebrar la Asamblea Ordinaria que considere las cuestiones contempladas en el artículo 234, incisos 1° y 2°, de la Ley General de Sociedades N° 19.550 y demás normas complementarias y modificatorias. Además, los miembros del Directorio realizar autoevaluaciones periódicas de sus competencias y desempeño, como así también ejercicios de evaluación 360 grados.

grado de cumplimiento de las políticas mencionadas en la Recomendación II, ítems II.1.1.y II.1.2.				
Recomendación II.4: Que el número de miembros externos e independientes constituyan una proporción significativa en el Órgano de Administración.				
II.4.1 La proporción de miembros ejecutivos, externos e independientes (éstos últimos definidos según la normativa de esta Comisión) del Órgano de Administración guarda relación con la estructura de capital de la Emisora. Explicitar.	x			En línea con las mejores prácticas de gobierno corporativo, Grupo Supervielle propicia mantener en la integración de su Directorio un número suficiente de directores que revistan la calidad de independientes. Actualmente, cuatro de los ocho directores de Grupo Supervielle revisten la condición de independientes, de conformidad con las Normas vigentes de la CNV.
II.4.2 Durante el año en curso, los accionistas acordaron a través de una Asamblea General una política dirigida a mantener una proporción de al menos 20% de miembros independientes sobre el número total de miembros del Órgano de Administración.	x			La composición del Directorio se encuentra dentro de la proporción indicada. La independencia de los miembros del Directorio no ha sido cuestionada y no se han producido abstenciones por conflictos de interés.
Recomendación II.5: Comprometer a que existan normas y procedimientos inherentes a la selección y propuesta de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.				
II.5.1: La Emisora cuenta con un Comité de Nombramientos.	x			De conformidad con lo establecido por la Ley General de Sociedades (N° 19.550), corresponde a la Asamblea Ordinaria la designación de los miembros del Directorio. El Comité de Recursos Humanos tiene por cometido, entre otras funciones, asistir al Directorio en relación con el nombramiento, evaluación y compensación de los funcionarios de la Alta Gerencia.
II.5.1.1 integrado por al menos tres miembros del Órgano de Administración, en su mayoría independientes.	x			El Comité de Recursos Humanos está constituido por cuatro directores, dos de los cuales revisten la condición de independientes. Son invitados permanentes del Comité de Recursos Humanos el Chief Operating Officer y el Gerente Corporativo

				de Recursos Humanos.
II.5.1.2: presidido por un miembro independiente del Órgano de Administración.			x	El Comité de Recursos Humanos está presidido por un Director no independiente. Se evaluará su adecuación.
II.5.1.3 que cuenta con miembros que acreditan suficiente idoneidad y experiencia en temas de políticas de capital humano.,	x			Los miembros que integran el Comité de Recursos Humanos cuentan con la idoneidad y experiencia necesarias en la materia.
II.5.1.4 que se reúna al menos dos veces por año.	x			De acuerdo a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Recursos Humanos se reúne al menos bimestralmente y/o con la frecuencia que fuese necesaria para el cumplimiento de sus funciones. También se reúne a solicitud de cualquiera de sus miembros.
II.5.1.5 cuyas decisiones no son necesariamente vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo en lo que hace a la selección de los miembros del Órgano de Administración.	x			Las propuestas del Comité de Recursos Humanos no son vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo.
II.5.2 En caso de contar con un Comité de Nombramientos, el mismo:				
II.5.2.1. verifica la revisión y evaluación anual de su reglamento y sugiere al Órgano de Administración las modificaciones para su aprobación.	x			El Comité de Recursos Humanos cuenta con la facultad de revisar y proponer al Directorio las modificaciones a su Reglamento Interno que considere necesarias.
II.5.2.2 propone el desarrollo de criterios (calificación, experiencia, reputación profesional y ética, otros) para la selección de nuevos miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.	x			El Comité de Recursos Humanos eleva a consideración del Directorio los criterios para la selección de miembro del Órgano de Administración y gerentes de primera línea. También supervisa el proceso de inducción en el ingreso de nuevos Directores y asesora en relación al cumplimiento de las normas aplicables en materia de independencia de los directores.
II.5.2.3 identifica los candidatos a miembros del Órgano de Administración a ser propuestos por el Comité a la Asamblea General de Accionistas.	x			El Comité de Recursos Humanos asesora al Órgano de Administración en el proceso de búsqueda de nuevos candidatos para su designación por parte de la Asamblea General de Accionistas.
II.5.2.4 sugiere miembros del Órgano de Administración que	x			Es facultad del Directorio de Grupo Supervielle resolver acerca de la conformación de los Comités

habrán de integrar los diferentes Comités del Órgano de Administración acorde a sus antecedentes.				de Directorio y de su respectiva integración.
II.5.2.5 recomienda que el Presidente del Directorio no sea a su vez el Gerente General de la Emisora.	x			El presidente del Directorio es el CEO de la Sociedad.
II.5.2.6 asegura la disponibilidad de los curriculum vitae de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de la primera línea en la web de la Emisora, donde quede explicitada la duración de sus mandatos en el primer caso.	x			Todos los antecedentes profesionales de los miembros del Directorio y de la Alta Gerencia se encuentran disponibles en la información corporativa que la Sociedad sube a la Autopista de la Información Financiera de la Comisión Nacional de Valores.
II.5.2.7 constata la existencia de un plan de sucesión del Órgano de Administración y de gerentes de primera línea.	x			La elección de Directores es competencia exclusiva de la Asamblea Ordinaria de Accionistas. El Comité de Recursos Humanos analiza el Plan Estratégico de Recursos Humanos y propone su aprobación al Directorio. También eleva al Directorio las propuestas de nombramiento de gerente general, subgerente general y gerentes corporativos y de otros funcionarios que el Directorio le encomiende y diseña los planes de sucesión.
II.5.3 De considerar relevante agregar políticas implementadas realizadas por el Comité de Nombramientos de la Emisora que no han sido mencionadas en el punto anterior.				
Recomendación II.6: Evaluar la conveniencia de que miembros del Órgano de Administración y/o síndicos y/o consejeros de vigilancia desempeñen funciones en diversas Emisoras.	x			En el desempeño de su cargo el Director se encuentra sometido al régimen de incompatibilidades establecido por la normativa aplicable, el Estatuto Social y en el Código de Gobierno Corporativo. Los Directores no pueden desempeñar, por sí o por persona interpuesta, cargos de todo orden en empresas o sociedades competidoras de Grupo Supervielle o en las sociedades vinculadas o controladas a ellas, ni tampoco prestar en favor de las mismas servicios de representación o asesoramiento, salvo previa aprobación del Directorio.

				Los Directores de Grupo Supervielle no pueden desempeñar puestos de administración en sociedades participadas por éste o vinculadas a Grupo Supervielle, salvo previa aprobación del Directorio. (Artículo 5.2.11. del Código de Gobierno Corporativo)
Recomendación II.7: Asegurar la Capacitación y Desarrollo de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea de la Emisora.				
II.7.1 La Emisora cuenta con Programas de Capacitación continua vinculados a las necesidades existentes de la Emisora para los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea, que incluyen temas acerca de su rol y responsabilidades, la gestión integral de riesgos empresariales, conocimientos específicos del negocio y sus regulaciones, la dinámica de la gobernanza de empresas y temas de responsabilidad social empresaria. En el caso de los miembros del Comité de Auditoría, normas contables internacionales, de auditoría y de control interno y de regulaciones específicas del mercado de capitales.	x			Grupo Supervielle cuenta con programas de capacitación continua de Directores. Además, la Gerencia Corporativa de Recursos Humanos diseña e implementa anualmente el programa de capacitación y entrenamiento para la Alta Gerencia. Este programa incluye también las actividades de capacitación específica para las sociedades controladas por Grupo Supervielle.
II.7.2 La Emisora incentiva, por otros medios no mencionadas en II.7.1, a los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea mantener una capacitación permanente que complemente su nivel de formación de manera que agregue valor a la Emisora. Indicar de qué modo lo hace.	x			Además del programa de capacitación y entrenamiento anual, Grupo Supervielle incentiva en forma continua la capacitación de los miembros del Órgano de Administración y de la Alta Gerencia identificando oportunidades de formación en el país y en el exterior sobre temas que contemplen su actualización en aspectos normativos y que hacen a la actualidad de la industria.
<u>PRINCIPIO III. AVALAR UNA EFECTIVA POLÍTICA DE IDENTIFICACIÓN, MEDICIÓN, ADMINISTRACIÓN Y DIVULGACIÓN DEL RIESGO EMPRESARIAL</u>				
Recomendación III: El Órgano de Administración debe contar con una política de gestión integral del riesgo empresarial y monitorea su adecuada implementación.				

III.1 La Emisora cuenta con políticas de gestión integral de riesgos empresariales (de cumplimiento de los objetivos estratégicos, operativos, financieros, de reporte contable, de leyes y regulaciones, otros). Hacer una descripción de los aspectos más relevantes de las mismas.	x		Grupo Supervielle cuenta con una Gerencia Corporativa de Gestión de Riesgos Integrales responsable de definir y monitorear las políticas generales de riesgos a las que deberán atenerse las empresas subsidiarias. Esta Gerencia tiene una visión transversal que abarca a todas las empresas subsidiarias, adecuando la gestión de riesgos en cada una de ellas de manera proporcional a la naturaleza y tamaño de sus negocios. En función a esto último, Banco Supervielle y Cordial Compañía Financiera cuentan con unidades específicamente encargadas de los temas relacionados a la gestión de riesgos, delegando esta última algunas tareas en Banco Supervielle en el marco del programa de servicios compartidos. En lo que respecta a las restantes empresas subsidiarias de Grupo Supervielle, la gestión de riesgos es mayoritariamente delegada en Banco Supervielle o en Cordial Compañía Financiera. En línea con lo establecido en las Comunicaciones “A” 5203 y “A” 5398 (Lineamientos para la Gestión de Riesgos en Entidades Financieras) y las mejores prácticas en la materia, el Directorio aprueba los objetivos, lineamientos y políticas integral de riesgos y los límites globales de exposición al riesgo. Asimismo, el Directorio aprueba las metodologías para identificar, medir, mitigar y monitorear los distintos tipos de riesgos. Se informa sobre la exposición al riesgo asumida por la entidad y da tratamiento y aprobación al informe anual de autoevaluación del capital, así como a los ejercicios de prueba de estrés integrales asociados al plan de negocios.
III.2 Existe un Comité de Gestión de Riesgos en el seno del Órgano de Administración o de la Gerencia General. Informar sobre la existencia de manuales de procedimientos y detallar los principales factores de riesgos que son específicos para la Emisora o su actividad y las acciones de mitigación implementadas. De no contar con dicho Comité, corresponderá describir el papel de supervisión desempeñado por el Comité de Auditoría en referencia a la gestión de riesgos. Asimismo, especificar el grado de interacción entre el Órgano de	x		En línea con las mejores prácticas de gobierno societario y con arreglo a las recomendaciones formuladas por el Banco Central de la República Argentina en las Comunicaciones “A” 5201 (Lineamientos para el Gobierno Societario en Entidades Financieras) y “A” 5203 y “A” 5398 (Lineamientos para la Gestión de Riesgos en Entidades Financieras), Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Riesgos Integrales. Sus funciones son, entre otras: (i) dar tratamiento institucional a las estrategias y políticas para la gestión de los riesgos de crédito, mercado, tasa de interés, liquidez, operacional y todo riesgo que pueda afectar a GS y a sus empresas subsidiarias conforme las regulaciones vigentes y mejores prácticas, verificando su correcta instrumentación

Administración o de sus Comités con la Gerencia General de la Emisora en materia de gestión integral de riesgos empresariales.			y cumplimiento. Elevar para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos. Dicha documentación deberá ser revisada anualmente para garantizar su vigencia; (ii) definir los niveles de apetito y tolerancia al riesgo de Grupo Supervielle a nivel consolidado así como del perfil de riesgos global para la aprobación del Directorio; (iii) aprobar la estructura de umbrales y límites para la gestión de los riesgos así como informarse de la evolución de los indicadores respectivos. Ello incluye el Tablero de Riesgos Integrales y el Mapa de Riesgos Unificado utilizados por el control de las operaciones de trading en la cartera de negociación en él incluida; (iv) monitorear en forma periódica los distintos riesgos del Grupo y la aplicación de las estrategias y políticas definidas para la gestión de los mismos; (v) evaluar la adecuación del capital con relación al perfil de riesgos del Grupo, dando tratamiento al Informe Anual de Autoevaluación del Capital (IAC) previo a su remisión para su consideración y aprobación por parte del Directorio; (vi) definir la política y marco metodológico para las pruebas de estrés dentro de la gestión integral de riesgos de Grupo Supervielle. Aprobar los escenarios que permiten realizar las pruebas de estrés individuales para los distintos riesgos así como la integral; evaluar y discutir los resultados de las pruebas de estrés presentadas y recomendar los planes de contingencia a aplicar, utilizando los resultados de las pruebas para la consideración del establecimiento o revisión de límites y elevando todos los resultados para la aprobación del Directorio; (vii) diseñar canales y sistemas de información efectivos para mantener al Directorio adecuada y oportunamente informado acerca de los distintos temas que hacen a la gestión de riesgos del Grupo; (viii) aprobar el marco metodológico y desarrollos correspondientes para los modelos cuantitativos utilizados para gestionar los diversos riesgos así como el marco metodológico y modelos internos desarrollados para el cálculo de capital económico para cada uno de esos riesgos; y (ix) tomar conocimiento de las circulares y normas que, en materia de riesgos, emitan cualquier organismo regulador que afecta a cualquier compañía del Grupo, así como de la repercusión que la aplicación de tales circulares y normas pueda tener en las operatorias vigentes del Grupo. Grupo Supervielle cuenta con una Política de Administración General de Riesgos para abordar el tratamiento de los riesgos específicos del negocio y las acciones de medición, monitoreo y mitigación de los mismos.
---	--	--	---

				La descripción del marco de gestión de riesgos se encuentra expuesta en las notas a los estados contables. La composición de este Comité asegura no sólo una fluida interacción entre los miembros del Directorio y el Chief Operating Officer (COO) de Grupo Supervielle, sino también entre estos y la Alta Gerencia.
III.3 Hay una función independiente dentro de la Gerencia General de la Emisora que implementa las políticas de gestión integral de riesgos (función de Oficial de Gestión de Riesgo o equivalente). Especificar.	x			La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales es responsable de la identificación, evaluación, seguimiento, control y mitigación de los riesgos de la entidad. Esta unidad reporta directamente al Directorio de Grupo Supervielle, aplicando así los lineamientos recomendados en materia de gobierno corporativo por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.
III.4 Las políticas de gestión integral de riesgos son actualizadas permanentemente conforme a las recomendaciones y metodologías reconocidas en la materia. Indicar cuáles (Enterprise Risk Management, de acuerdo con el marco conceptual de COSO —Committee of sponsoring organizations of the Treadway Commission—, ISO 31000, norma IRAM 17551, sección 404 de la Sarbanes-Oxley Act, otras).	x			La Gerencia Corporativa de Riesgos Integrales mantiene actualizadas sus políticas y procedimientos específicos y eleva para la aprobación del Directorio los documentos de estrategia y políticas referidas a gestión de riesgos de las empresas subsidiarias aplicando criterios de proporcionalidad en función a la naturaleza y tamaño de sus negocios. Las metodologías utilizadas son las dispuestas por las regulaciones vigentes del Banco Central de la República Argentina y a las mejores prácticas recomendadas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Dicha documentación es revisada anualmente para garantizar su vigencia.
III.5 El Órgano de Administración comunica sobre los resultados de la supervisión de la gestión de riesgos realizada conjuntamente con la Gerencia General en los estados financieros y en la Memoria anual. Especificar los principales puntos de las exposiciones realizadas.	x			En la memoria y en nota a los estados contables se expone información detallada sobre los resultados, metodologías empleadas en la gestión de los riesgos administrados por la Sociedad y su exposición a los mismos. Asimismo, Banco Supervielle a nivel consolidado divulga trimestralmente en su sitio web (http://www.supervielle.com.ar/Institucional/informacion-financiera/) el documento de Disciplina de Mercado. Dicho documento contiene información cualitativa y cuantitativa relacionada con la gestión de riesgos, incluyendo datos sobre la composición y suficiencia de capital, exposiciones a los riesgos de crédito, liquidez, mercado, tasa de interés,

				titulización y operacional e información relacionada con el esquema de remuneraciones y objetivos alineados al riesgo.
<u>PRINCIPIO IV. SALVAGUARDAR LA INTEGRIDAD DE LA INFORMACION FINANCIERA CON AUDITORÍAS INDEPENDIENTES</u>				
Recomendación IV: Garantizar la independencia y transparencia de las funciones que le son encomendadas al Comité de Auditoría y al Auditor Externo.				
IV.1 El Órgano de Administración al elegir a los integrantes del Comité de Auditoría, teniendo en cuenta que la mayoría debe revestir el carácter de independiente, evalúa la conveniencia de que sea presidido por un miembro independiente.	x			El Comité de Auditoría está compuesto por tres (3) Directores y todos revisten el carácter de independientes de acuerdo a las Normas vigentes de la CNV. La Presidencia del Comité de Auditoría se encuentra a cargo de un Director Independiente.
IV.2 Existe una función de auditoría interna que reporta al Comité de Auditoría o al Presidente del Órgano de Administración y que es responsable de la evaluación del sistema de control interno.	x			Las tareas de Auditoría Interna son llevadas a cabo por una Gerencia Corporativa de Auditoría Interna que reporta al Comité de Auditoría. Su principal función es la de fijar, para las sociedades del grupo, las directrices generales con que se confeccionaran los planes de auditoría, lograr la homogeneización de las metodologías de trabajo a aplicar, efectuar el seguimiento de los planes de auditoría de las sociedades y evaluar la gestión de seguimiento realizada respecto de las observaciones de mayor criticidad pendientes de regularización. El Comité de Auditoría realiza una evaluación anual de los planes y desempeño de la Auditoría Interna, a través del análisis de su metodología y plan anual de trabajo, reuniones e informes emitidos. Asimismo, evalúa el control interno vigente en la sociedad y sus subsidiarias y el funcionamiento del sistema administrativo-contable a través del análisis de los informes emitidos por las Auditorías Interna y Externa, la Comisión Fiscalizadora y de las entrevistas y aclaraciones realizadas por los funcionarios de las sociedades controladas. El Comité de Auditoría tiene como obligación efectuar una evaluación anual respecto a la gestión, funcionamiento, planes de trabajo, calidad, independencia y suficiencia de la Auditoría Interna.

				El Comité de Auditoría aprueba el Plan Anual de Auditoría Interna.
IV.3 Los integrantes del Comité de Auditoría hacen una evaluación anual de la idoneidad, independencia y desempeño de los Auditores Externos, designados por la Asamblea de Accionistas.	x			El Comité de Auditoría realiza anualmente una evaluación de la independencia, los planes de trabajo y el desempeño de los Auditores Externos. Dicha evaluación es llevada a cabo a través del análisis de los diferentes servicios prestados, los informes emitidos, las entrevistas efectuadas, la correspondencia cursada y la lectura de la documentación solicitada por el Comité. En cumplimiento de lo dispuesto por las normas aplicables, en cada ejercicio económico el Comité de Auditoría presenta ante la Comisión Nacional de Valores un informe sobre las propuestas del Directorio para la designación de los Auditores Externos.
IV.4 La Emisora cuenta con una política referida a la rotación de los miembros de la Comisión Fiscalizadora y/o del Auditor Externo; y a propósito del último, si la rotación incluye a la firma de auditoría externa o únicamente a los sujetos físicos.	x			Grupo Supervielle da cumplimiento a la normativa en materia de Auditoría Externa establecida por las Normas de la CNV. Además, el Comité de Auditoría evalúa anualmente la idoneidad, la independencia y el desempeño del auditor externo y de los integrantes del equipo de auditoría.
<u>PRINCIPIO V. RESPETAR LOS DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS</u>				
Recomendación V.1: Asegurar que los accionistas tengan acceso a la información de la Emisora.				
V.1.1 El Órgano de Administración promueve reuniones informativas periódicas con los accionistas, coincidiendo con la presentación de los estados financieros intermedios. Explicitar, indicando la cantidad y frecuencia de las reuniones realizadas en el transcurso del año.	x			Grupo Supervielle ha designado un Responsable de Relaciones con los Inversores a fin de actuar como nexo entre los accionistas e inversores y Grupo Supervielle y dar cumplimiento a las exigencias normativas de la CNV en la materia. El Responsable de Relaciones con Inversores organiza periódicamente conferencias telefónicas con los inversores para presentar los informes trimestrales de resultados.
V.1.2 La Emisora cuenta con mecanismos de información a inversores y con un área especializada para la atención de sus consultas. Adicionalmente cuenta con un sitio web que puedan acceder los accionistas y otros inversores, y que permita un canal de acceso para que puedan establecer contacto entre sí.	x			Grupo Supervielle publica sus estados contables en la Comisión Nacional de Valores, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el Mercado Abierto Electrónico S.A. y la US Securities and Exchange Commission. La Sociedad cuenta con una página web (http://www.gruposupervielle.com.ar) a la que

Detallar.				pueden acceder los accionistas y al público en general.
Recomendación V.2: Promover la participación activa de todos los accionistas.				
V.2.1 El Órgano de Administración adopta medidas para promover la participación de todos los accionistas en las Asambleas Generales de Accionistas. Explicitar, diferenciando las medidas exigidas por ley de las ofrecidas voluntariamente por la Emisora a sus accionistas.	x			Grupo Supervielle cumple con las normas legales vigentes para promover la participación de todos los accionistas en las Asambleas Generales. Para ello, la Sociedad realiza publicaciones en el Boletín Oficial de la República Argentina, otro diario de mayor circulación, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el Mercado Abierto Electrónico S.A. y la US Securities and Exchange Commission. Grupo Supervielle no ha adoptado medidas diferenciales a las exigidas por las normas vigentes, en la medida que se considera asegurado el ejercicio del derecho de los accionistas a participar en las Asambleas Generales y siempre que los mismos cumplan con los requisitos legales y estatutarios para concurrir al acto asambleario, no se encuentra vedada la asistencia, participación y el ejercicio de los derechos políticos y patrimoniales de los accionistas.
V.2.2 Asamblea General de Accionistas cuenta con un Reglamento para su funcionamiento que asegura que la información esté disponible para los accionistas, con suficiente antelación para la toma de decisiones. Describir los principales lineamientos del mismo.	x			Grupo Supervielle considera que la disponibilidad de la información para la toma de decisiones en las asambleas, por parte de los accionistas, se encuentra debidamente reglamentada por la Ley General de Sociedades N° 19.550, la Ley de Mercado de Capitales N° 26.831 y las Normas de la Comisión Nacional de Valores.
V.2.3 Resultan aplicables los mecanismos implementados por la Emisora a fin que los accionistas minoritarios propongan asuntos para debatir en la Asamblea General de Accionistas de conformidad con lo previsto en la normativa vigente. Explicitar los resultados.	x			Grupo Supervielle manifiesta un amplio respeto por los derechos de todos sus accionistas. Es por eso que las asambleas generales son convocadas y celebradas dando estricto cumplimiento con los procedimientos dispuestos por la Ley General de Sociedad N° 19.550, la Ley de Mercado de Capitales N° 26.831 y las Normas de la Comisión Nacional de Valores y aquellas de las Bolsas o mercados en que cotizan sus acciones, además de las previsiones al respecto del Estatuto Social. En dicho marco legal y estatutario, se encuentra regulado el procedimiento para que los accionistas minoritarios puedan ejercer su derecho de incluir

				puntos del orden del día en las asambleas. Asimismo, las asambleas de Grupo Supervielle pueden ser supervisadas por los organismos de control para constatar la regularidad de la convocatoria y celebración de las asambleas.
V.2.4 La Emisora cuenta con políticas de estímulo a la participación de accionistas de mayor relevancia, tales como los inversores institucionales. Especificar.				Las convocatorias se hacen a todos los accionistas por igual sin hacer distinciones entre unos y otros y bajo los procedimientos establecidos en las normas aplicables.
V.2.5 En las Asambleas de Accionistas donde se proponen designaciones de miembros del Órgano de Administración se dan a conocer, con carácter previo a la votación: (i) la postura de cada uno de los candidatos respecto de la adopción o no de un Código de Gobierno Societario; y (ii) los fundamentos de dicha postura.	x			La aceptación de las disposiciones del Código de Gobierno Corporativo de la Sociedad es un requisito previo a la aceptación del cargo de Director.
Recomendación V.3: Garantizar el principio de igualdad entre acción y voto.	x			Grupo Supervielle destaca la importancia que para sí reviste la activa participación de los accionistas minoritarios en sus asambleas y su compromiso es asegurar para ellos el cumplimiento de sus derechos. En ese sentido, no existen limitaciones de ninguna índole que restrinjan su participación o derecho de voto en las asambleas.
Recomendación V.4: Establecer mecanismos de protección de todos los accionistas frente a las tomas de control. Responder si: La Emisora adhiere al régimen de oferta pública de adquisición obligatoria. Caso contrario, explicitar si existen otros mecanismos alternativos, previstos estatutariamente, como el tag along u otros.	x			Grupo Supervielle adhiere al régimen estatutario optativo de oferta pública de adquisición obligatoria previsto en La Ley 26.831 y las Normas de la Comisión Nacional de Valores, sus normas complementarias y modificatorias.
Recomendación V.5: Incrementar el porcentaje acciones en circulación sobre el capital. Responder si:	x			El capital social de Grupo Supervielle al 31/12/2017 es de \$ 456.722.322, compuesto por: (i) 126.738.188 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada

la Emisora cuenta con una dispersión accionaria de al menos 20% para sus acciones ordinarias. Caso contrario, la emisora cuenta con una política para aumentar su dispersión accionaria en el mercado. Indicar cuál es el porcentaje del capital social de la emisora y cómo ha variado en el transcurso de los últimos tres años.			una y de 5 votos por acción (27,75% del capital social) y (ii) 329.984.134 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (72,25% del capital social). De conformidad con lo establecido por las normas legales y estatutarias vigentes, cada clase de acciones confiere a sus tenedores los mismos derechos. Se destaca que la Clase B de acciones tiene cotización autorizada en Mercado de Valores de Buenos Aires S.A., Mercado Abierto Electrónico S.A. y New York Stock Exchange (a través de ADSs). En el transcurso de los últimos tres años, el capital social de Grupo Supervielle ha variado de la siguiente manera: - Al 31/12/2014 el capital social de Grupo Supervielle era de \$ 124.485.265, compuesto por: (i) 63.369.094 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (50.9 % del capital social); (ii) 59.516.170 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (47.9 % del capital social); y (iii) 1.600.000 acciones preferidas de valor nominal \$ 1 cada una y sin derecho a voto (1.2% del capital social). - Al 31/12/2015 el capital social de Grupo Supervielle era de \$ 248.970.528, compuesto por (i) 126.738.188 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (50.9% del capital social); (ii) 119.032.340 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (47.8% del capital social); y (iii) 3.200.000 acciones preferidas de valor nominal \$ 1 cada una y sin derecho a voto (1.2% del capital social). - Al 31/12/2016 el capital social de Grupo Supervielle era de \$ 363.777.615, compuesto por (i) 126.738.188 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase A, de valor nominal \$ 1 cada una y de 5 votos por acción (34.84% del capital social); (ii) 237.039.427 acciones ordinarias nominativas no endosables Clase B, de valor nominal \$ 1 cada una y de 1 voto por acción (65.16% del capital social).
--	--	--	--

Recomendación V.6: Asegurar que haya una política de dividendos transparente.				
V.6.1 La Emisora cuenta con una política de distribución de dividendos prevista en el Estatuto Social y aprobada por la Asamblea de Accionistas en las que se establece las condiciones para distribuir dividendos en efectivo o acciones. De existir la misma, indicar criterios, frecuencia y condiciones que deben cumplirse para el pago de dividendos.	x			El artículo 5.1.3. del Código de Gobierno Corporativo establece que la declaración y pago de dividendos anuales, en la medida que existan fondos disponibles en forma legal, será determinada por los accionistas en la asamblea ordinaria anual. Es responsabilidad del Directorio hacer una recomendación a nuestros accionistas respecto al monto de dividendos a distribuir. La recomendación del Directorio dependerá de un número de factores, incluyendo pero no limitado a, nuestros resultados operativos, flujos de fondos, situación financiera, niveles de capital, requerimientos legales, requerimientos contractuales y regulatorios y oportunidades de inversiones y adquisiciones. Como regla general, el Directorio favorecerá un uso eficiente del capital en su proceso de recomendación. Es decir, el Directorio recomendará reinvertir ganancias cuando haya oportunidades de inversión que sean orgánicas o inorgánicas o recomendará distribuir dividendos cuando haya exceso de capital. El Directorio de Grupo Supervielle también podrá decidir el pago de dividendos anticipados, en cuyo caso cada miembro del Directorio y de la Comisión Fiscalizadora será ilimitada y solidariamente responsable por el pago de tales dividendos en caso que las utilidades líquidas y realizadas al cierre del ejercicio económico en el que se pagaron dividendos anticipados no fueran suficientes para permitir dicho pago. De acuerdo con las Normas de la CNV, los dividendos en efectivo deberán ser pagados a los accionistas dentro de los 30 días corridos de haberse aprobado su distribución por la asamblea respectiva. En caso de dividendos en acciones, o en acciones y en efectivo conjuntamente, las acciones y el efectivo deberán ponerse a disposición de los accionistas dentro de los tres meses de la fecha de la notificación de la autorización de oferta pública correspondiente a las acciones a distribuir. Los accionistas tendrán derecho a recibir dividendos y otras acreencias, si las hubiere. Los dividendos se distribuyen a prorrata de acuerdo con la cantidad de acciones de cada tenedor. El derecho de los accionistas a reclamar el pago de los dividendos prescribe a los tres años de la

				fecha en que fueron puestos a disposición de los accionistas, considerándose como ganancia extraordinaria de la Emisora el monto no reclamado dentro de dicho plazo.
V.6.2 La Emisora cuenta con procesos documentados para la elaboración de la propuesta de destino de resultados acumulados de la Emisora que deriven en constitución de reservas legales, estatutarias, voluntarias, pase a nuevo ejercicio y/o pago de dividendos. Explicitar dichos procesos y detallar en que Acta de Asamblea General de Accionistas fue aprobada la distribución (en efectivo o acciones) o no de dividendos, de no estar previsto en el Estatuto Social.	x			De acuerdo a lo establecido por la Ley de Sociedades Comerciales No. 19.550, las Normas de la CNV, sus normas complementarias y modificatorias y el Estatuto Social de Grupo Supervielle, una vez finalizado el ejercicio social debe destinarse a la reserva legal el 5% de las ganancias del ejercicio más (menos) los ajustes de resultados de ejercicios anteriores, hasta que la reserva alcance el 20% del capital social ajustado. Conforme al Estatuto Social de Grupo Supervielle, al finalizar el ejercicio social las ganancias líquidas y realizadas se destinan en el siguiente orden de prelación: (i) 5% hasta alcanzar el 20% del capital suscrito, para el fondo de reserva legal, (ii) a la remuneración del directorio y de la comisión fiscalizadora, (iii) al pago de dividendos de las acciones preferidas, con prioridad de los acumulativos impagos y (iv) el saldo, en todo o en parte, a participación adicional de las acciones preferidas y a dividendos de las acciones ordinarias o a fondo de reservas facultativas o de previsión o a cuenta nueva o al destino que determine la Asamblea.
<u>PRINCIPIO VI. MANTENER UN VÍNCULO DIRECTO Y RESPONSABLE CON LA COMUNIDAD</u>				
Recomendación VI: Suministrar a la comunidad la revelación de las cuestiones relativas a la Emisora y un canal de comunicación directo con la empresa.				
VI.1 La Emisora cuenta con un sitio web de acceso público, actualizado, que no sólo suministre información relevante de la empresa (Estatuto Social, grupo económico, composición del Órgano de Administración, estados financieros, Memoria anual, entre otros) sino que también recoja inquietudes de usuarios en general.	x			Grupo Supervielle atiende las inquietudes y consultas de los accionistas a través del área del Responsable de Relación con Inversores, cuyo objetivo es crear y mantener vínculos con inversores y accionistas. Además, cuenta con un sitio web de acceso público que contiene información relevante sobre la Sociedad. http://www.gruposupervielle.com.ar
VI.2 La Emisora emite un Balance de Responsabilidad Social y Ambiental con frecuencia anual, con una verificación de un	x			Grupo Supervielle incorpora al Reporte de Sostenibilidad un balance anual de sus actividades en materia de responsabilidad social corporativa.

Auditor Externo independiente. De existir, indicar el alcance o cobertura jurídica o geográfica del mismo y dónde está disponible. Especificar que normas o iniciativas han adoptado para llevar a cabo su política de responsabilidad social empresaria (Global Reporting Initiative y/o el Pacto Global de Naciones Unidas, ISO 26.000, SA8000, Objetivos de Desarrollo del Milenio, SGE 21-Forética, AA 1000, Principios de Ecuador, entre otras).				El Reporte de Sostenibilidad abarca los siguientes contenidos generales: (i) Estrategia y análisis; (ii) Perfil de la organización; (iii) Aspectos materiales y cobertura; (iv) Participación de los grupos de interés; (v) Gobierno; (vi) Ética e integridad. A su vez, el Reporte comprende contenidos específicos con eje en las siguientes materias: (i) Economía; (ii) Medio ambiente; (iii) Derechos humanos; (iv) Sociedad; (v) Responsabilidad sobre productos; y (vi) Recursos Humanos. El Reporte de Sostenibilidad se encuentra disponible en la página web de Grupo Supervielle.
<u>PRINCIPIO VII. REMUNERAR DE FORMA JUSTA Y RESPONSABLE</u>				
Recomendación VII: Establecer claras políticas de remuneración de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea, con especial atención a la consagración de limitaciones convencionales o estatutarias en función de la existencia o inexistencia de ganancias.				
VII.1: La Emisora cuenta con un Comité de Remuneraciones:	x			Grupo Supervielle cuenta con un Comité de Recursos Humanos.
VII.1.1 integrado por al menos tres miembros del Órgano de Administración, en su mayoría independientes,	x			El Comité está constituido por cuatro (4) directores, dos (2) de los cuales revisten la condición de independientes. Son invitados permanentes del Comité de Recursos Humanos el Chief Operating Officer y el Gerente Coordinador de Recursos Humanos.
VII.1.2: presidido por un miembro independiente del Órgano de Administración			x	El Comité de Recursos Humanos está presidido por un Director no independiente. Se evaluará su adecuación.
VII.1.3 que cuenta con miembros que acreditan suficiente idoneidad y experiencia en temas de políticas de recursos humanos	x			Los miembros que integran el Comité de Recursos Humanos cuentan con la idoneidad y experiencia necesarias en la materia.
VII.1.4 que se reúna al menos dos veces por año.	x			De acuerdo a lo establecido en su Reglamento Interno, el Comité de Recursos Humanos se reúne al menos bimestralmente y/o con la frecuencia que sea necesaria para el cumplimiento de sus funciones.

				También se reúne a solicitud de cualquiera de sus miembros.
VII.1.5 cuyas decisiones no son necesariamente vinculantes para la Asamblea General de Accionistas ni para el Consejo de Vigilancia, sino de carácter consultivo en lo que hace a la remuneración de los miembros del Órgano de Administración.	x			Las propuestas del Comité de Recursos Humanos no son vinculantes para la Asamblea General de Accionistas, sino de carácter consultivo.
VII.2 En caso de contar con un Comité de Remuneraciones, el mismo:	x			
VII.2.1 asegura que exista una clara relación entre el desempeño del personal clave y su remuneración fija y variable, teniendo en cuenta los riesgos asumidos y su administración.	x			El Comité de Recursos Humanos establece las políticas de remuneraciones para las sociedades controladas por Grupo Supervielle. El Comité de Recursos Humanos recomienda al Directorio las políticas, prácticas e incentivos para la gestión de los riesgos, el capital y la liquidez.
VII.2.2 supervisa que la porción variable de la remuneración de miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea se vincule con el rendimiento a mediano y/o largo plazo de la Emisora.	x			El Comité aprueba y monitorea los sistemas de incentivos, incluyendo aquellos alineados al apetito de riesgo fijado por el Directorio, y la remuneración variable en todas sus formas (bonus, RV, profit sharing).
VII.2.3 revisa la posición competitiva de las políticas y prácticas de la Emisora con respecto a remuneraciones y beneficios de empresas comparables, y recomienda o no cambios.	x			Es función del Comité de Recursos Humanos proponer al Directorio las Políticas de Recursos Humanos para las distintas compañías del Grupo. En función de ello, cada Política establece pautas para la revisión de la posición competitiva en cuanto a remuneraciones y beneficios.
VII.2.4 define y comunica la política de retención, promoción, despido y suspensión de personal clave.	x			La Política de Recursos Humanos establece pautas relacionadas con retención, promoción, despido y suspensión de personal clave.
VII.2.5 informa las pautas para determinar los planes de retiro de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea de la Emisora,	x			El Comité de Recursos Humanos informa las pautas establecidas en relación a los planes de retiro.
VII.2.6 da cuenta regularmente al Órgano de Administración y a la	x			Con carácter periódico, el Presidente del Comité de Recursos Humanos informa al Directorio

Asamblea de Accionistas sobre las acciones emprendidas y los temas analizados en sus reuniones,				sobre el desarrollo de sus actuaciones y propone las medidas que considere convenientes tomar en el ámbito de sus funciones.
VII.2.7 garantiza la presencia del Presidente del Comité de Remuneraciones en la Asamblea General de Accionistas que aprueba las remuneraciones al Órgano de Administración para que explique la política de la Emisora, con respecto a la retribución de los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea.	x			Grupo Supervielle considera una buena práctica contar con la presencia del Presidente del Comité de Recursos Humanos en la Asamblea General de Accionistas.
VII.3 De considerar relevante mencionar las políticas aplicadas por el Comité de Remuneraciones de la Emisora que no han sido mencionadas en el punto anterior				
VII.4 En caso de no contar con un Comité de Remuneraciones, explicar cómo las funciones descripta en VII. 2 son realizadas dentro del seno del propio Órgano de Administración.				
<u>PRINCIPIO VIII. FOMENTAR LA ÉTICA EMPRESARIAL</u>				
Recomendación VIII: Garantizar comportamientos éticos en la Emisora.				
VIII.1 La Emisora cuenta con un Código de Conducta Empresaria. Indicar principales lineamientos y si es de conocimiento para todo público. Dicho Código es firmado por al menos los miembros del Órgano de Administración y gerentes de primera línea. Señalar si se fomenta su aplicación a proveedores y clientes.	x			Grupo Supervielle cuenta con un Código de Ética, cuyas disposiciones son de aplicación para todos los colaboradores de Grupo Supervielle y sus sociedades subsidiarias, incluidos todos sus dependientes, las personas contratadas a término o que se encuentren prestando funciones en período de prueba, los miembros del Directorio, los asesores externos, los proveedores y cualquier tercero que, en virtud de la naturaleza de su vínculo con Grupo Supervielle pueda afectar la reputación de la Sociedad o de cualquiera de las entidades y sociedades que lo conforman. El mismo debe ser suscrito por todos los empleados y se encuentra publicado en la web interna de la Sociedad. El incumplimiento del Código de Ética puede derivar en la aplicación de sanciones disciplinarias y legales y determinar la desvinculación laboral o contractual de los colaboradores que lo infrinjan.

				Las pautas que establece el Código de Ética prevalecen a toda orden proveniente de superiores jerárquicos y forma parte del conjunto de normas y regulaciones vigentes.
VIII.2 La Emisora cuenta con mecanismos para recibir denuncias de toda conducta ilícita o anti ética, en forma personal o por medios electrónicos garantizando que la información transmitida responda a altos estándares de confidencialidad e integridad, como de registro y conservación de la información. Indicar si el servicio de recepción y evaluación de denuncias es prestado por personal de la Emisora o por profesionales externos e independientes para una mayor protección hacia los denunciantes.	x			Grupo Supervielle tiene a disposición de colaboradores y proveedores y clientes, un servicio de Línea Ética externo (prestado por un tercero independiente) que permite la recepción de las denuncias a través de tres canales alternativos: una línea telefónica gratuita, correo gratuito o una página web en internet. En cualquiera de estos canales se podrán denunciar en forma anónima posibles irregularidades o conductas impropias.
VIII.3 La Emisora cuenta con políticas, procesos y sistemas para la gestión y resolución de las denuncias mencionadas en el punto VIII.2. Hacer una descripción de los aspectos más relevantes de las mismas e indicar el grado de involucramiento del Comité de Auditoría en dichas resoluciones, en particular en aquellas denuncias asociadas a temas de control interno para reporte contable y sobre conductas de miembros del Órgano de Administración y gerentes de la primera línea.	x			La Línea Ética permite reportar posibles irregularidades o apartamientos al Código de Ética que serán debidamente analizados por el Comité de Auditoría. Durante el año 2017, por Grupo Supervielle S.A. en forma consolidada con sus subsidiarias Banco Supervielle S.A. y Cordial Compañía Financiera S.A., se recibieron un total de 130 denuncias, de las cuales 11 fueron consideradas relevantes. Sobre el total de denuncias, relevantes y no relevantes, el 59% estaban relacionadas con reclamos de clientes, el 22% relacionadas con malos tratos, el 15% con mal desempeño laboral y el 4% con conflictos de intereses y/ o favoritismo. Las denuncias son recibidas directamente desde el proveedor al Comité de Auditoría, Presidente, Gerentes Generales de cada compañía, Gerentes Corporativos de Recursos Humanos, Auditoría, Asuntos Legales y Gerencia de Compliance. Todas las denuncias son analizadas e investigadas y sus conclusiones derivadas al Comité de Auditoría para su posterior análisis, si el Comité lo considera, se solicita la intervención del Comité de Disciplina para la aplicación de posibles sanciones.

<u>PRINCIPIO IX: PROFUNDIZAR EL ALCANCE DEL CÓDIGO</u>				
Recomendación IX: Fomentar la inclusión de las previsiones que hacen a las buenas prácticas de buen gobierno en el Estatuto Social.				Considerando que el estatuto social recepta las disposiciones relevantes del Código de Gobierno Corporativo y que toda la normativa legal aplicable provee un marco regulatorio sumamente completo, no se considera necesario por el momento hacer otras previsiones estatutarias al respecto.

⁽¹⁾ Marcar con una cruz si corresponde.

⁽²⁾ En caso de cumplimiento total, informar de qué modo la Emisora cumple los principios y recomendaciones del Código de Gobierno Societario.

⁽³⁾ En caso de cumplimiento parcial o incumplimiento justificar el por qué e indicar qué acciones tiene previsto el Órgano de Administración de la Emisora para incorporar aquello que no adopta en el próximo ejercicio o siguientes si las hubiere.