

Estrategia de Grupo Supervielle

2025

Mayo 2025



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

SUPV
LISTED
NYSE

 **BYMA**
Bolsas y Mercados
Argentinos

Perspectivas a futuro: 2025 y más allá



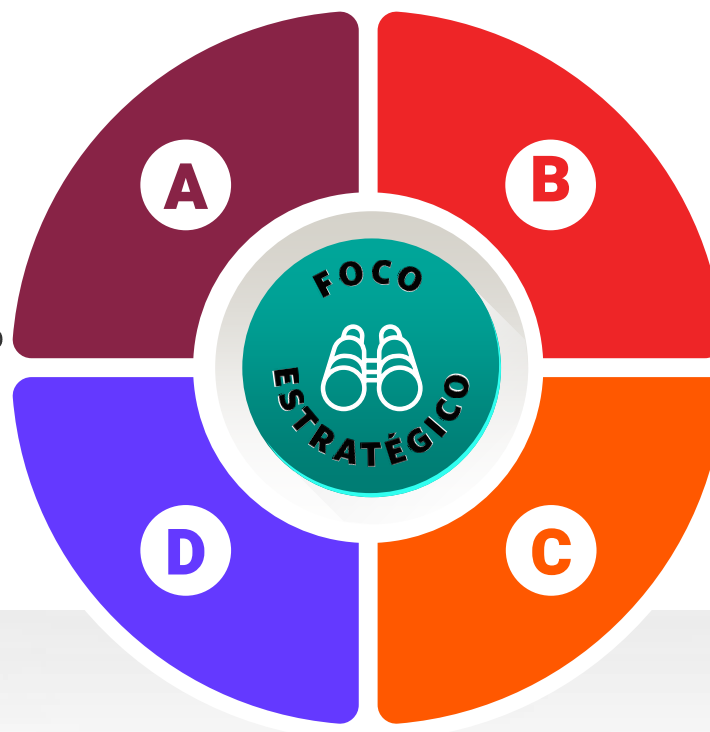
Prioridades Estratégicas de Crecimiento

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



Contribución creciente de IOL

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



La estrategia de asignación de capital impulsa el crecimiento del balance

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



Modelo diferenciado que impulsa una mayor rentabilidad

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

Foco estratégico: Crecimiento rentable via segmentos objetivo y productos

Priorizando segmentos/productos:
Industria - Clústeres de clientes



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

1



**Priorizando a las
Empresas Objetivo**

(Segmentos/ Productos/ Industria).
Ej. Petróleo y Gas, Minería

5



Rápido, Disruptivo
Movimientos
Estratégicos

2



Mendoza: Liderazgo

6



**Estrategia de Clientes
Basada en Clústeres**

(Payroll / Jubilados)

3



**Banca del Sector
Público**

(Expansión selectiva
complementando foco Corporativo)

7



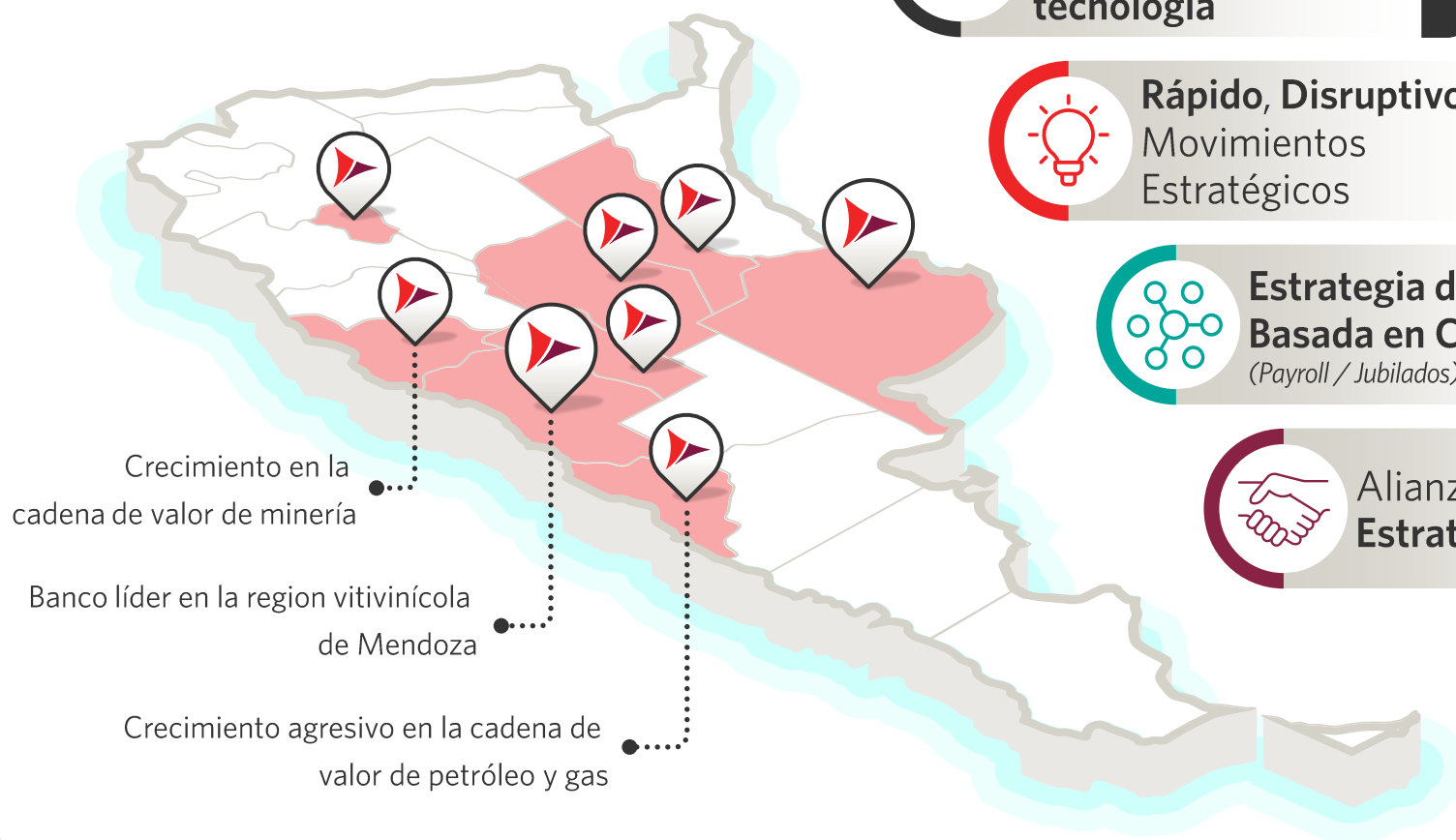
**Alianzas
Estratégicas**

4

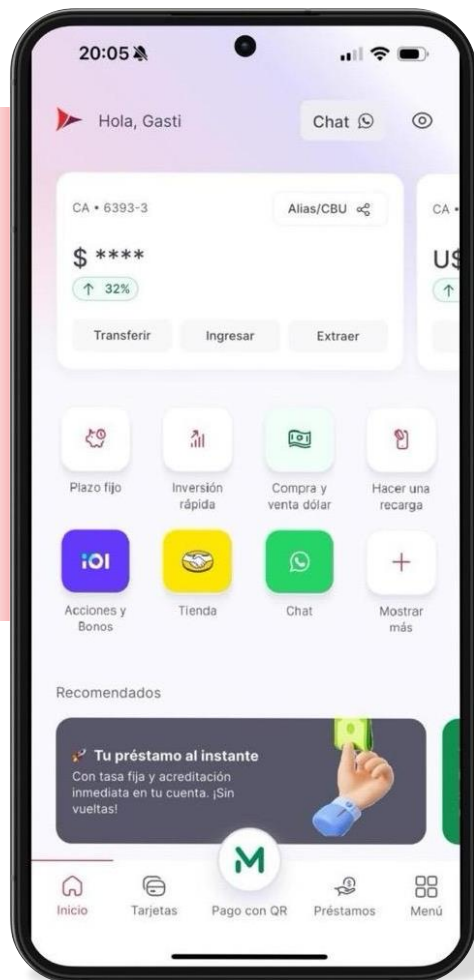


**Cross-Selling
IOL Clientes**

8



Aspectos destacados del 1T25: Escalando la innovación para profundizar la interacción con el cliente y acelerar el crecimiento



Iniciativas estratégicas 1T25



**Cuenta
Remunerada
Innovadora**



**Alianza
Estratégica con
Mercado Libre**

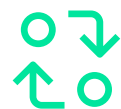


**Interacciones
integradas
impulsadas por Gen
AI a través de
WhatsApp**



**Transacciones de
inversión
impulsadas por IOL
a través de la
aplicación del
Banco**

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



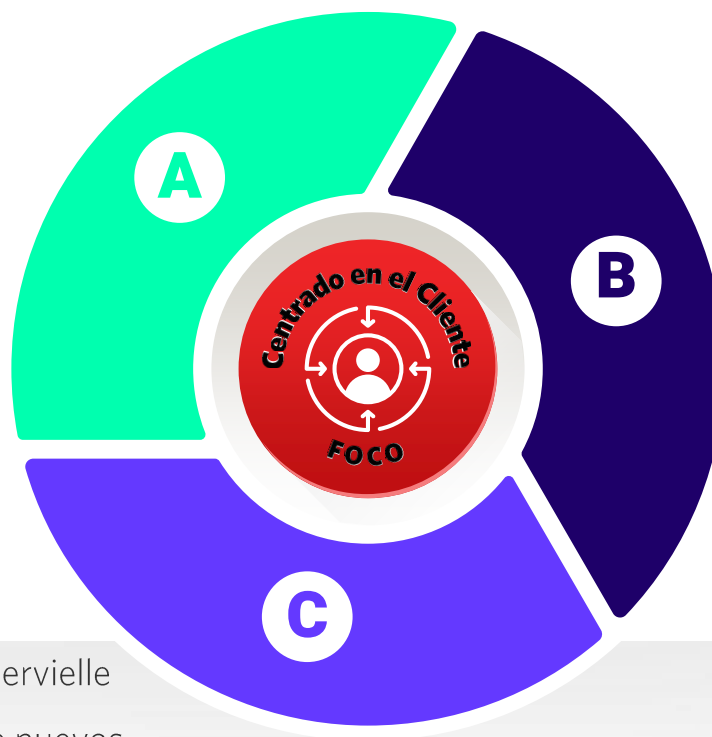
Segmento Individuos

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



Otras Líneas de Negocio

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



Segmento PyMEs y WM

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

¡Gracias!

