

Índice

Memoria Integrada 2025



Carta del Presidente

Contenido GRI 2-22

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en representación del Directorio de Banco Hipotecario S.A. (“el Banco”), reconocido como el Banco del Hogar y próximo a cumplir 139 años de trayectoria, a fin de presentar la Memoria Integrada correspondiente al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2025.

El ejercicio 2025 se desarrolló en un contexto macroeconómico caracterizado por un proceso de estabilización y reordenamiento de las principales variables económicas, luego de un período prolongado de alta volatilidad. Este nuevo escenario, con mayor previsibilidad y señales de equilibrio fiscal, abrió oportunidades concretas para el desarrollo del crédito y la inversión, aunque también nos planteó desafíos relevantes. La suba de la mora en los créditos, reflejo de las tensiones financieras, impulsó al Banco a reforzar la gestión de riesgos y estar aún más cerca de sus clientes. En este marco, el Banco llevó adelante su gestión con foco en la prudencia financiera, la eficiencia operativa y el fortalecimiento de su rol histórico en el financiamiento de la vivienda, acompañando las necesidades de las familias y empresas argentinas y adaptando su propuesta de valor a las nuevas condiciones del mercado.

Como resultado de la estrategia comercial y financiera implementada, el Banco registró en el ejercicio 2025 un resultado neto positivo de \$25.183 millones, reflejo del desempeño de sus principales líneas de negocio, de una adecuada gestión de riesgos y de la optimización de sus procesos operativos. En función de ello, se propondrá a la Asamblea General Ordinaria de Accionistas una distribución de dividendos en efectivo de \$23.500 millones.

En línea con su misión histórica de consolidarse como el principal referente del “hogar” y la “vivienda” en la República Argentina, durante 2025 el Banco continuó profundizando el desarrollo de su oferta de créditos hipotecarios de cartera propia, con con-

diciones orientadas a facilitar el acceso a la vivienda y acompañar proyectos de inversión inmobiliaria. En este marco, el Banco alcanzó una originación superior a \$60.000 millones en el conjunto de líneas hipotecarias tradicionales (adquisición, construcción, ampliación y terminación), bajo esquemas de financiación ajustables por UVA, plazos de largo término y procesos progresivamente más ágiles y digitalizados. En paralelo, se continuó expandiendo el alcance del ecosistema hogar, superando las 5.500 alianzas con comercios vinculados al hogar, la construcción y la decoración, con el objetivo de consolidar la red más extensa del sector en el país y fortalecer el posicionamiento del Banco no sólo en materia de crédito hipotecario, sino también en el acceso a servicios financieros con beneficios y promociones asociados a la vivienda.

De manera complementaria, se profundizó el proceso de transformación digital, con especial énfasis en la mejora de la experiencia del cliente, la eficiencia de los circuitos operativos y la toma de decisiones basada en datos. Este enfoque permitió brindar respuestas oportunas y responsables en un contexto de cambio, manteniendo elevados estándares de calidad de servicio.

Desde una perspectiva social y ambiental, durante el ejercicio 2025, el Banco reafirmó el compromiso de actuar como un agente de desarrollo sostenible, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza en su gestión y en sus decisiones de negocio. Se continuaron impulsando iniciativas orientadas al fortalecimiento del vínculo con la comunidad, al mejoramiento de la vivienda y a la promoción de prácticas responsables orientadas al cuidado del medio ambiente, fiel a la visión organizacional de dejar una huella positiva.

En el ámbito interno, se sostuvo el esquema de trabajo híbrido, combinando modalidades presenciales y remotas, y se continuó promoviendo una cultura organizacional

basada en el compromiso, la innovación y el desarrollo de las personas, reconociendo el valor del capital humano como pilar fundamental del desempeño del Banco.

La presente Memoria Integrada expone de manera articulada el contexto macroeconómico internacional y local, la situación financiera y patrimonial, el modelo de negocio, el sistema de gobierno corporativo, la gestión integral de riesgos y el desempeño en materia ambiental, social y de gobernanza, así como las principales líneas estratégicas previstas para los próximos ejercicios. En este sentido, el documento integra en un único cuerpo la información financiera, el enfoque de sostenibilidad y el Informe sobre el Código de Gobierno Societario, reflejando la visión de largo plazo del Banco.

Finalmente, tanto en nombre del Directorio como en el mío propio, deseo expresar un sincero agradecimiento a todos los colaboradores del Banco, cuyo compromiso y profesionalismo resultaron fundamentales para afrontar los desafíos del ejercicio y avanzar en el cumplimiento de los objetivos propuestos. El Banco reafirma su propósito de continuar trabajando con responsabilidad, transparencia y vocación de servicio, para consolidarse como el Banco del Hogar, al servicio de sus clientes y de la comunidad.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 25 de febrero de 2026

Eduardo S. Elsztain – Presidente, en representación del Directorio de Banco Hipotecario S.A.

Contexto Macroeconómico

Contexto Internacional

El año 2025 se caracterizó por recibir una inusual cantidad de shocks, principalmente desde la política. Además de persistir conflictos bélicos, principalmente en Europa del este y Medio Oriente, el presidente de Estados Unidos (EE. UU.), Donald Trump, encabezó una de las mayores amenazas de guerra comercial de las últimas décadas. En este sentido, los mercados financieros mostraron una gran volatilidad ante las fuertes subas de aranceles que EE. UU. impuso a casi todos los países, pero particularmente, a sus adversarios geopolíticos. En la mayoría de los casos y tras generar períodos de gran incertidumbre, las subas no se terminaron aplicando o, al menos, se morigeraron significativamente mediante acuerdos bilaterales con lo cual esta inestabilidad resultó más política y financiera que económica y el Producto Bruto Interno global terminó registrando un crecimiento en línea con lo esperado a fines de 2024. Para conseguir esto, fueron fundamentales algunos factores como la acumulación de stocks, el incremento en el apetito por el riesgo y los flujos de inversión en empresas de desarrollo de inteligencia artificial.

El comercio internacional de bienes en alguna medida se vio acelerado ante las subas de aranceles ya que, al ser anunciadas con

anticipación, muchos actores anticiparon sus compras (con lo cual es esperable que en 2026 sea algo más lento). En promedio, los aranceles que impuso EE. UU. subieron un 17% hacia fines de 2025 (el mayor nivel desde 1930), lo cual plantea interrogantes sobre cómo seguirá el comercio internacional en 2026. A pesar de esto, los precios de los principales commodities y la energía se mantuvieron relativamente estables, en comparación con los años previos.

Las economías centrales crecieron moderadamente en un contexto de tensiones comerciales e incertezas políticas. La principal economía de occidente, EE. UU., tuvo un crecimiento económico modesto en 2025. Además de las consideraciones expuestas sobre el comercio internacional, el gasto de los consumidores que se contrajo y el *shutdown* del Gobierno ante la falta de acuerdo por el presupuesto sumaron presiones al crecimiento. Por su lado, Europa también se vio afectada por la política comercial de EE. UU. y, aunque logró un crecimiento por encima de lo anticipado, no mostró avances en sus problemas estructurales (demográficos, energéticos, etc.).

En términos generales, la inflación fue moderada y cercana a los objetivos de los principales bancos centrales. Si bien los mayores aranceles externos contribuyeron a una pequeña suba de los bienes (en especial en EE. UU.), este efecto fue en parte compensado por la acumulación de inventarios. Cierta relajamiento de la política monetaria en EE. UU. generó una ligera depreciación del dólar que favoreció los flujos hacia mercados emergentes, quienes aprovecharon para emitir deuda (tanto soberana como corporativa) en un contexto de mejoras de *spreads*. En esta línea, China logró un buen crecimiento en el año impulsado por los estímulos fiscales, la política monetaria laxa y las exportaciones, sin conseguir un repunte de su mercado interno. Nuevamente, los principales mercados emergentes fueron los de mayor aporte al crecimiento global. Especialmente durante la primera mitad del 2025 fueron particularmente relevantes las exportaciones para impulsar sus economías, mientras que los sectores vinculados con los servicios no fueron tan dinámicos.

Contexto Local

Argentina experimentó un año con grandes cambios y volatilidad que incluyeron reformas regulatorias, monetarias y cambiarias en un contexto de gran volatilidad e incertidumbre política.

Durante el año 2025, se consolidó el frente fiscal consiguiendo superávit por segundo año consecutivo. Como consecuencia directa de esto y la eliminación del financiamiento monetario del déficit por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA), la inflación cayó desde cerca de 117,8% en 2024 a 31,5% en 2025, con perspectivas de baja para 2026. Ya sin la intervención directa del BCRA en el mercado de pesos y con una cantidad de dinero relativamente fija desde 2024, las subastas de títulos del Tesoro de la Nación fueron el principal factor que influyó en la oferta monetaria durante todo el año.

En abril de 2025, Argentina alcanzó un nuevo acuerdo de Facilidades Extendidas con el Fondo Monetario Internacional (FMI) por USD 20 mil millones, que permitió principalmente reforzar las reservas internacionales del BCRA. Directamente asociado con esto, a continuación, el Gobierno anunció la eliminación de la mayoría de las restricciones cambiarias para el acceso al mercado de cambios para personas humanas. En simultáneo, se puso en marcha un esquema de bandas cambiarias (que se mantendría sin cambios hasta fines de año, cuando el ajuste de 1% mensual en el techo y

piso se remplazaría por la tasa de inflación). También se eliminó el dólar blend que permitía a los exportadores liquidar el 80% de las divisas al tipo de cambio oficial y el resto a tipo de cambio financiero.

Sin embargo, el ordenamiento monetario y cambiario tuvo varios traspiés que atentaron contra la estabilidad. En julio de 2025, el vencimiento de la Letra Fiscal de Liquidez propició una fuerte inyección de pesos en el sistema financiero que, ante el corrimiento del mercado de pesos del BCRA y la desaparición de la Tasa de Política Monetaria generó un desplome de las tasas de interés. En un contexto en el cual ya habían comenzado las presiones sobre el tipo de cambio, esta liquidez aceleró la demanda de dólares y el BCRA reaccionó con sucesivas subas de encajes para disminuir la oferta monetaria. Pero solo logró brevemente contener al tipo de cambio y en pocas semanas retornaron las presiones al alza. En este contexto, las tasas de interés en pesos subieron rápidamente (con un Tesoro convalidando en sus subastas tasas cada vez más altas) generando lo que en pocas semanas se traduciría en una suba vertiginosa de los niveles de mora en los créditos y una fuerte merma en los nuevos desembolsos. El clima político pre-electoral solo sumó incertidumbre, en especial luego del triunfo opositor en la Provincia de Buenos Aires, que generó fuertes caídas en las acciones argentinas, un salto en el riesgo país y en el tipo de cam-

bio que, finalmente, tocó el techo de la banda. Así, el BCRA se vio obligado a intervenir y desprenderse de dólares, incrementando las dudas sobre la viabilidad de largo plazo del esquema cambiario. Luego de semanas de incertidumbre y medidas que solo contribuían temporalmente a contener el tipo de cambio, en un inusitado evento el Tesoro de EE. UU. comenzó a comprar pesos (vender dólares) en el mercado abierto, al tiempo que se anunció un swap por USD 20 mil millones de dólares. De esta forma, se mantuvo controlado el tipo de cambio hasta que, finalmente, cedieron las presiones luego de que en las elecciones nacionales de octubre de 2025 el Gobierno obtuviera una contundente victoria. Luego, ya superada la incertidumbre política, hacia fin de año el Tesoro liberó liquidez al renovar parcialmente sus vencimientos de deuda locales con lo cual permitió descomprimir el mercado de pesos y comenzar un proceso de baja de tasas.

Superado el período electoral de extrema incertidumbre y volatilidad, tras la aprobación por parte del FMI de las metas acordadas excepto la de acumulación de reservas (por la cual Argentina obtuvo un waiver), el foco pasó a este último punto (ampliamente reclamado por el mercado), en sintonía con la modificación en el ajuste de las bandas cambiarias y la determinación explícita del BCRA de comprar dólares para recomponer su activo. Directamente relacionado con la salud del BCRA, la incertidumbre reinante

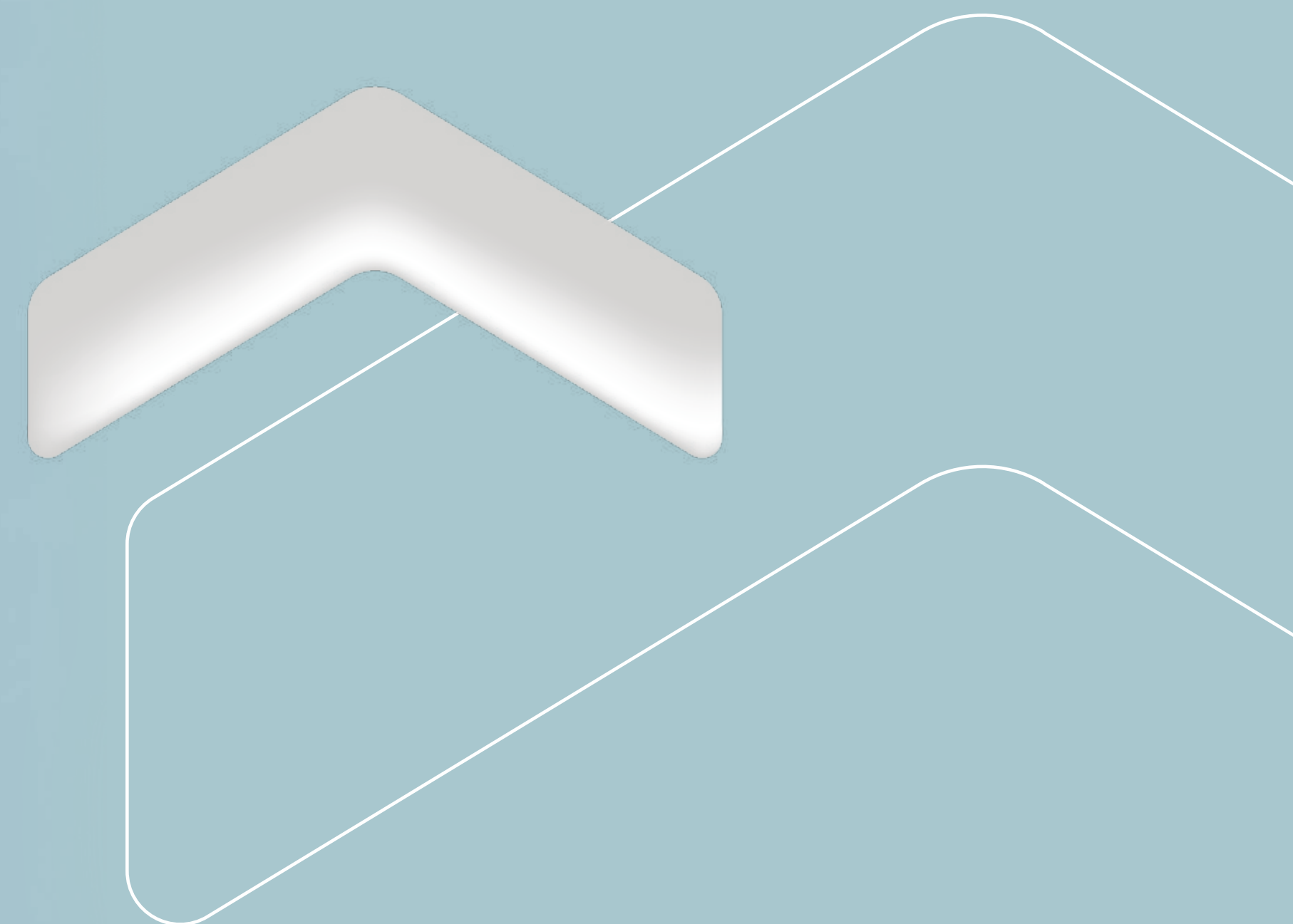
durante casi todo 2025 generó un incremento del riesgo país, en especial previo a las elecciones, situación particularmente compleja debido a los vencimientos abultados por la amortización de capital e intereses de títulos en enero de 2026.

El sector externo arrojó un resultado comercial positivo, a pesar del incremento en las importaciones, gracias a las exportaciones vinculadas con la energía y el sector agropecuario. Igualmente, a lo largo del año, la fuerte demanda por formación de activos externos (tras la liberación del cepo para personas humanas) y los consumos con tarjetas en el exterior contrarrestaron las divisas del comercio.

Los sectores más dinámicos de la economía fueron los vinculados al comercio exterior, especialmente los beneficiados por el Régimen de Incentivos para Grandes Inversores (minería y energía) y el campo. Sin embargo, aquellos vinculados al mercado interno, en especial la construcción y el comercio, se vieron estancados o en retracción. Esto está directamente relacionado con una caída en el poder de compra de los salarios y los ingresos disponibles, en un contexto en el que tanto el sector público como el privado expulsaron trabajadores formales. Así, lograr aumentar los niveles de inversión para conseguir aumentar el empleo se presenta como el principal desafío de cara a 2026.



Desempeño Institucional, Económico y Financiero



Visión Institucional

Temas Materiales: Acceso a la Vivienda, Inclusión y Educación Financiera | **Contenido GRI** 2-1, 2-6

El Banco se posiciona como el prestador de servicios financieros orientado al hogar. Con 139 años de trayectoria, se mantiene cercana a las familias y empresas argentinas, brindando soluciones de crédito, ahorro e inversión. A lo largo de su historia, se otorgaron más de dos millones de créditos, que permitieron a familias de todo el territorio nacional acceder a su primera vivienda. Es un banco federal, reconocido como el “Banco del Hogar”.

SER EL BANCO DEL HOGAR

Gracias a sus 52 sucursales físicas —y una sucursal virtual— distribuidas en todo el país, trabaja con la visión de convertirse en el prestador de servicios financieros del hogar elegido por las familias y empresas argentinas, destacándose por su eficiencia, digitalización y excelencia en la atención. Para alcanzar este propósito, promueve una cultura centrada en las personas, basada en la toma de decisiones apoyada en datos, y orientada a dejar una huella positiva en la comunidad.

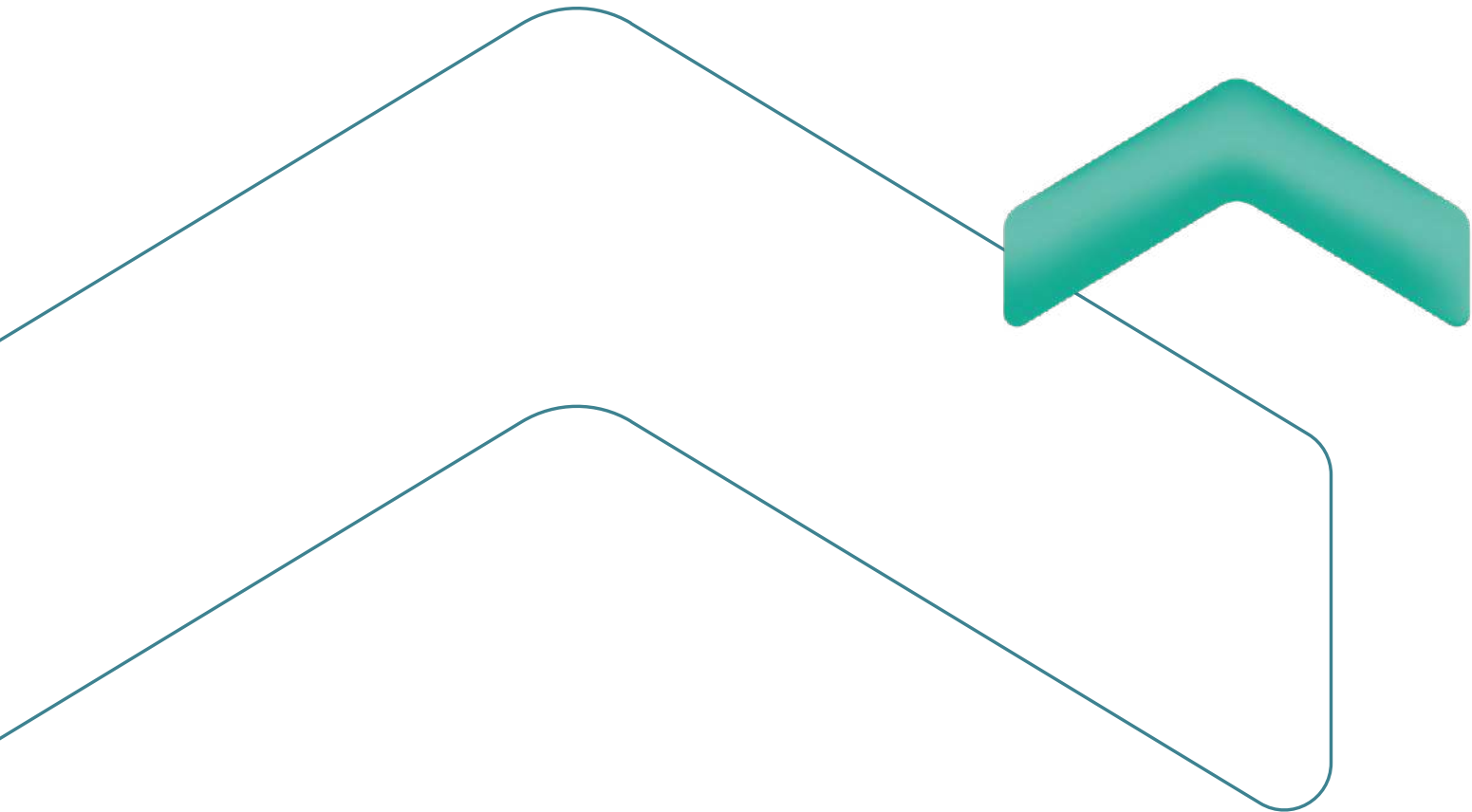


MÁS DE 2 MILLONES DE FAMILIAS ARGENTINAS CUMPLIERON EL SUEÑO DE TENER SU CASA PROPIA GRACIAS A LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS DEL BANCO

Crecer de manera sostenible

El Banco diseñó una propuesta de valor diferencial, que contribuye al desarrollo de las familias, emprendimientos y empresas argentinas; centraliza las principales operaciones de intermediación financiera y, a través de sus subsidiarias, brinda negocios y servicios complementarios de seguros y de administración de fondos comunes de inversión.

Sus unidades de negocio comprenden a la Banca Minorista, enfocada en personas, y la Banca Mayorista, subdividida –a su vez– en los segmentos corporativo, PyMEs y Sector Público.



UNIDADES DE NEGOCIO
BANCA MINORISTA
BÚHO SUELDO
BÚHO ONE RENTA ALTA
BÚHO EMPRENDEDOR
BÚHO JUBILADOS
BÚHO INVERSOR
SUELDO DÚHO
BANCA MAYORISTA
BANCA EMPRESA
BANCA PYMES
BANCA PÚBLICA

PRODUCTOS
ACTIVOS
PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
PRÉSTAMOS PERSONALES
PRÉSTAMOS PYME
PRÉSTAMOS CORPORATIVOS
TARJETAS DE CRÉDITOS
SEGUROS
PASIVOS
DEPÓSITOS
OBLIGACIONES NEGOCIABLES

EL BANCO BRINDA SOLUCIONES FINANCIERAS Y DE VIVIENDA, CREANDO VALOR PARA LAS PERSONAS Y EMPRESAS ARGENTINAS

El Banco impulsa el desempeño económico sostenible del negocio anclándolo en *cuatro focos* estratégicos, logrando impactar positivamente en quienes eligen al Banco: clientes, la cadena de valor y el equipo.



Principales indicadores de la actividad

PRINCIPALES INDICADORES	2025	2024
CANTIDAD DE COLABORADORES	1.403	1.485
CANTIDAD DE PROVEEDORES	493	3.151
CANTIDAD DE CUENTAS CORRIENTES ¹	31.229	35.250
CANTIDAD DE CAJAS DE AHORRO	1.210.584	1.060.815
CANTIDAD DE CAJAS DE AHORRO DE AYUDA SOCIAL	25.042	28.946
CANTIDAD DE TARJETAS DE CRÉDITO (CUENTAS CON RESUMEN)	228.937	293.942

¹ Incluye Personales, PyMEs, Corporativas y Banca Pública.



A través del canal digital Búho Bank, toda persona que desee obtener una cuenta o un paquete de productos en el Banco, puede hacerlo 100% desde el celular, en solo 5 minutos. Durante 2025 se adicionó el alta online de tarjetas de crédito, lo que permite hacer compras de manera online, sin necesidad de contar con el plástico de manera física.

Asimismo, el Banco continuó avanzando en la mejora integral de la experiencia de sus clientes y en la eficiencia operativa de sus canales de contacto. En este sentido, fortaleció la automatización de gestiones, incorporó nuevas capacidades normativas y comerciales, y amplió la oferta de productos que pueden ser originados o gestionados desde *Customer Relationship Management* (CRM).

En cuanto al mix de productos, durante 2025, la captación de cuentas se mantuvo enfocada en la estrategia de colocación de paquetes de productos. El stock total de cuentas alcanzó los 1,2 millones, con un incremento del 4% respecto del año anterior. El saldo promedio creció 34% anual, superando el índice de inflación.

Adicionalmente, el saldo promedio de cuentas en dólares se incrementó un 19% anual, alcanzando USD 180 millones.

Crecimiento de la cartera

147.232 Clientes Búho Sueldo

61.069 Clientes Búho One

↑ 2% de crecimiento anual

34.824 Clientes Búho Emprendedor

↑ 4% de crecimiento anual*

* Punto de partida diferencial respecto a la información brindada en 2024, por cambio en segmentación.

15.141 Clientes Búho Jubilados

↑ 46% de crecimiento anual

En depósitos a plazo de personas humanas, se incrementó el volumen de saldos en toda la red de sucursales: el crecimiento fue de \$ 131.520 millones, alcanzando a 25.684 clientes.

Al cierre de diciembre, el volumen total de la Banca Minorista para los productos Plazo Fijo en pesos, Plazo Fijo UVA (expresado en

pesos) y Plazo Fijo en dólares alcanzó los \$ 244.904 millones, \$ 2.131 millones y USD 36,96 millones, respectivamente.

La cartera de seguros cerró el año 2025 con 118.751 altas, 340.080 pólizas vigentes y un nivel de primas devengadas acumuladas de \$31.000 millones, resultado de la actualización de precios para nuevas ventas y ajustes realizados a la cartera vigente. Las comisiones acumuladas cobradas ascendieron a \$6.321 millones.

En tarjetas de crédito y medios de pago, al cierre de diciembre de 2025, el producto Tarjetas de Crédito alcanzó las 228.937 cuentas con resumen. Durante diciembre, las compras totalizaron \$ 76.817 millones; de ese total, \$ 26.528 millones correspondieron a operaciones en cuotas

De cara a 2026, el Banco continuará optimizando productos y servicios con foco en la eficiencia transaccional y la modernización tecnológica. Se destaca el proyecto de migración de *Web Services* a *APIs*, acompañado por el fortalecimiento de la alianza con VISA y la participación en iniciativas conjuntas orientadas a impulsar la principalidad con el banco.

Banca Mayorista

Durante el año 2025, la Banca Mayorista continuó enfocándose en el crecimiento sostenible del negocio, con una estrategia centrada en la transformación de la experiencia de sus clientes empresa. Este crecimiento se sustentó en cuatro pilares fundamentales, a partir de los cuales se diseñaron e implementaron soluciones orientadas a mejorar la eficiencia operativa, impulsar la digitalización y promover la mejora continua del servicio.

1 ONBOARDING DE CLIENTES

Se lograron avances significativos en la experiencia de alta de clientes, incorporándose un formulario digital, firma electrónica, biometría y validaciones automáticas. Estas mejoras permitieron agilizar los procesos de vinculación, reducir tiempos y elevar los estándares de seguridad y cumplimiento normativo.

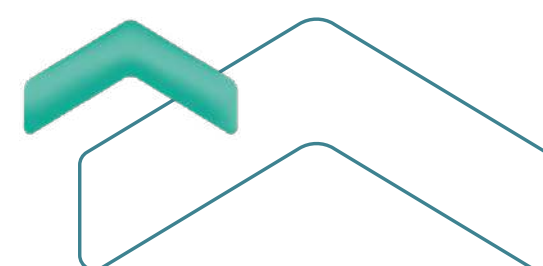
2 HERRAMIENTAS DE CRM

Se fortalecieron las capacidades del CRM como eje central de la gestión comercial y de la relación con el cliente. Las mejoras implementadas permiten:

- Gestionar campañas comerciales orientadas al cumplimiento de objetivos estratégicos.
- Organizar y optimizar la gestión de los oficiales de cuenta.
- Analizar y generar líneas de crédito definidas por el motor de scoring, con o sin requerimiento de documentación empresarial.
- Contar con una visión integral de 360° del cliente, integrando información de productos, transacciones y datos relevantes para la toma de decisiones.
- Gestionar la postventa de manera centralizada, con seguimiento visible de los casos y resoluciones más eficientes, registradas en un único entorno.

3 OFFICE BANKING

Se continuó desarrollando y potenciando el *Office Banking*, la plataforma digital para empresas, consolidándola como una herramienta robusta, moderna y segura, que facilita la operatoria diaria de los clientes y promueve la autogestión de sus operaciones financieras.



4 APIS Y SERVICIOS INTEGRABLES

Se avanzó en la evolución de la oferta de servicios apificados, permitiendo a las empresas integrar soluciones bancarias en sus propios sistemas. Esta estrategia contribuye a optimizar la gestión operativa, mejorar la escalabilidad de los negocios y reducir fricciones operativas, todo dentro de un entorno seguro y confiable.

De manera complementaria, la Banca Mayorista continuó ampliando su oferta de productos y servicios, con el propósito de potenciar el crecimiento de las empresas y simplificar su gestión diaria. Se desarrollaron soluciones orientadas al manejo de caja, la transaccionalidad de cuentas y el acceso a financiamiento, acompañando las necesidades financieras de los clientes en cada etapa de su desarrollo.

LA BANCA MAYORISTA CONTINUÓ ENFOCÁNDOSE EN EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE DEL NEGOCIO, CON UNA ESTRATEGIA CENTRADA EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE LOS CLIENTES EMPRESAS

Banca Empresa

El año 2025 estuvo marcado por una elevada volatilidad, particularmente en la segunda mitad del período.

Por el lado de los activos, la banca mantuvo la estrategia de acompañar a sus clientes en sus necesidades de financiamiento, tanto para capital de trabajo como para inversiones, poniendo especial foco en la gestión del riesgo y en la rentabilidad del negocio.

Asimismo, continuó trabajando en la oferta de diversas alternativas de fondeo mediante colocaciones primarias en el mercado de capitales, en las cuales actuó como colocador en 53 emisiones.

En cuanto a los pasivos, se siguió trabajando conjuntamente con el área de Finanzas del Banco para ofrecer a los clientes distintas alternativas de inversión, ya sea a través de la suscripción de instrumentos del mercado de capitales, fondos comunes de inversión, plazos fijos, cuentas remuneradas y caución de títulos, así como productos de cobertura de tipo de cambio (NDF).

Entre los aspectos más relevantes del negocio durante 2025 se destacan:

- El volumen transaccional superó los \$2.911.548 millones anuales (vs. \$1.624.000 millones en 2024).
- Los pasivos promedio en pesos (saldos vista, cuentas remunera-

das y plazos fijos) ascendieron a \$85.619 millones en diciembre.

- Los activos en pesos (préstamos, acuerdos, entre otros) alcanzaron \$137.044 millones, frente a \$104.000 millones en diciembre de 2024, mientras que los activos en dólares totalizaron USD 143,4 millones.
- Las comisiones ascendieron a \$5.800 millones.

Banca PyME

En el marco de su compromiso con el desarrollo productivo del país, durante 2025 la banca acompañó las líneas crediticias del BCRA, orientadas a impulsar el crecimiento de las PyMEs mediante la utilización de garantías ofrecidas por las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Al cierre del ejercicio, la exposición por financiamiento a estas empresas alcanzó los \$34.002 millones.

La estrategia comercial se enfocó en promover un crecimiento sostenido de la cartera y en ampliar los negocios transaccionales mediante la oferta de productos competitivos. Gracias a esta orientación, se alcanzó un stock de 10.032 PyMEs en todo el país, con un volumen transaccional acumulado anual superior a los \$4.323.732 millones (vs. \$1.600.000 millones acumulados en 2024).

En línea con los objetivos estratégicos, se redefinieron los segmentos de la Banca PyME, estableciéndose tres pilares fundamentales: MEGRA, PyME y MICROEMPRESAS, clasificados según su nivel de

facturación. Asimismo, se avanzó en el diseño de propuestas de valor específicas para cada segmento, considerando sus necesidades y potenciales negocios.

Uno de los objetivos centrales de la banca era incrementar la percepción de comisiones e ingresos por operaciones de cambio de divisas. Este objetivo se alcanzó, logrando un total de \$8.481 millones en 2025 (vs. \$4.052 millones acumulados en 2024).

Otro hito relevante fue el crecimiento de clientes con convenios activos de cash management (recaudación y pagos), alcanzándose 2.287 convenios activos a diciembre de 2025 (vs. 1.443 en diciembre de 2024).

Se incorporó la medición de clientes activos con el fin de incrementar la cantidad de clientes operativos que utilicen los productos del Banco. Bajo esta métrica, se alcanzó un total de 5.497 clientes activos (vs. 4.384 en enero de 2025, fecha de inicio de esta medición).

Durante el año también se incrementó la captación de plazos fijos, alcanzando al cierre de diciembre de 2025 un total de \$71.188 millones (vs. \$13.765 millones en diciembre de 2024).

En lo referente a la cartera activa, objetivo relevante para el Banco, se alcanzaron \$170.315 millones en diciembre de 2025 (vs. \$61.185

millones en diciembre de 2024). Para lograr dicha expansión fue clave la implementación del Motor de Scoring PyME (julio 2025), que permitió duplicar la cantidad de clientes calificados, alcanzando un stock de 1.175 clientes con línea de crédito a diciembre de 2025. Se incorporó además un nuevo equipo de trabajo dedicado al desarrollo de productos de comercio exterior (COMEX), con el cual durante el año se logró que 104 clientes de la banca PyME comenzaran a operar dichos productos. Esto representó 1.415 operaciones acumuladas y generó un volumen de comisiones y spreads superior a los \$660 millones.

Banca Pública

Durante el ejercicio 2025, los resultados alcanzados en el segmento de Sector Público reflejaron el impacto de una gestión comercial activa, planificada y con enfoque estratégico, orientada a fortalecer el posicionamiento del Banco como un actor relevante y de referencia dentro del sistema financiero público.

En este contexto, el Banco profundizó su rol como socio financiero de los municipios y organismos públicos, acompañándolos mediante soluciones que aportan eficiencia operativa, cercanía territorial e integración a su cadena de valor, contribuyendo así a mejorar su gestión financiera y administrativa.

La estrategia se centró en ordenar y resegmentar el modelo de atención, fortalecer la relación institucional, ampliar la base de clien-

tes y generar una mayor profundidad en el vínculo comercial, con una mirada de largo plazo orientada a la sostenibilidad del negocio y al desarrollo del segmento.

Evolución de indicadores clave – 2025 vs. 2024

- Saldo a la vista promedio: registró un incremento del 48%, reflejando una mayor captación de fondos operativos y un incremento en la vinculación transaccional de los clientes.
- Clientes nuevos: durante 2025 se incorporaron más de 30 nuevos clientes, consolidando el crecimiento de la base y ampliando la presencia del Banco en el segmento.
- Nuevos convenios: se concretaron convenios orientados principalmente a impulsar el negocio transaccional y el plan sueldo, sentando las bases para un mayor volumen operativo futuro.
- Comisiones acumuladas: como resultado del enfoque transaccional, se registró un crecimiento del 57%.
- Activos: se observó un incremento superior al 800%, evidenciando una expansión significativa en la operatoria activa del segmento.
- Altas de cuentas (Cápitax): durante 2025 se realizaron altas masivas, reforzando el foco en el crecimiento de cartera, en la expansión del plan sueldo y en la incorporación de nuevos usuarios al ecosistema del Banco.
- Transaccionalidad: el volumen de transacciones creció 99%, impulsado por los nuevos convenios, la mayor utilización de cuentas y el fortalecimiento del vínculo operativo con los clientes.

Evolución de pasivos – Composición

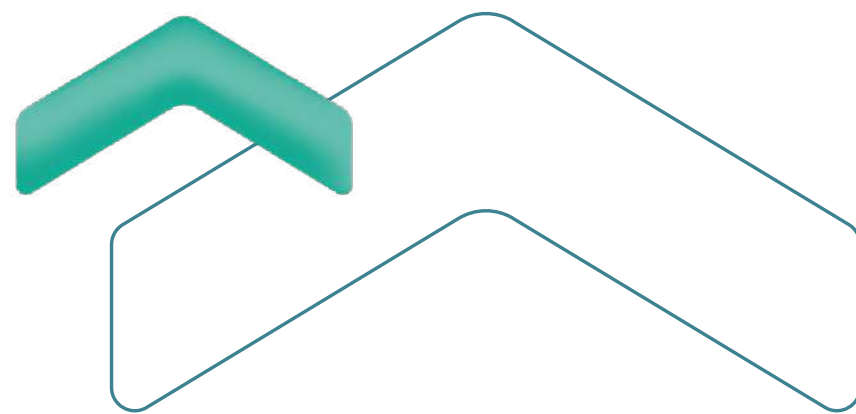
En el marco de la estrategia de crecimiento de pasivos, se destacó la fuerte expansión de los instrumentos de inversión, particularmente los depósitos a plazo fijo, que registraron un incremento del 249%.



Marco institucional y estructura societaria

La Ley N.º 24.855 dispuso la transformación del ex Banco Hipotecario Nacional en Banco Hipotecario S.A., declarándolo sujeto a privatización en los términos de la Ley N.º 23.696. Posteriormente, mediante el Decreto N.º 924/97, se aprobaron sus estatutos sociales y se designó su primer Directorio, estableciendo las bases de la actual estructura institucional del Banco.

En este marco, el capital social del Banco presenta una composición mixta, integrada por capitales públicos y privados, y se encuentra representado por tres clases de acciones, cada una con derechos políticos y económicos específicos. Esta estructura accionaria permite la coexistencia de intereses públicos y privados dentro de un marco normativo claro, estable y previsible, contribuyendo a la solidez institucional del Banco.



Clases de acciones

- **Acciones Clase A:** Las acciones Clase A pertenecen al Estado Nacional o a los agentes fiduciarios que este designe, siendo el Estado Nacional quien ejerce sus derechos políticos. Estas acciones cuentan con derechos especiales, y aquellas correspondientes al Fideicomiso del FFFIR se encuentran sujetas a procesos de privatización mediante su colocación a través de la oferta pública.
- **Acciones Clase C:** Las acciones Clase C se encuentran reservadas para su venta primaria en la oferta pública, y están destinadas a empresas interesadas en la construcción de viviendas o en la inversión en la actividad inmobiliaria. Estas acciones son gestionadas por el Estado Nacional a través del FFFIR y representan aproximadamente el 5% del capital social del Banco.
- **Acciones Clase D:** Las acciones Clase D pertenecen al sector privado. Tanto las acciones Clase A que sean vendidas por el FFFIR como aquellas acciones Clase C que sean enajenadas por sus futuros adquirentes se transformarán en acciones Clase D. No obstante, dichas acciones no cambiarán de clase cuando sean suscriptas o adquiridas por el Estado Nacional, por otras personas jurídicas de carácter público o por personal que participe en el Programa de Propiedad Participada.

Composición accionaria

A partir de su composición accionaria mixta, el Banco articula la participación de los sectores público y privado. Al 31 de diciembre de 2025, la composición del capital social es la siguiente:

- Gobierno Nacional: 60,28 %
- Grupo IRSA: 29,13 %
- Acciones que cotizan en el mercado de capitales: 10,59 %

Los porcentajes indicados corresponden a la sumatoria de las participaciones directas e indirectas de cada uno de los accionistas.

Derechos políticos y ejercicio del voto

De conformidad con lo establecido en la Ley de privatización del Banco, en las Asambleas de Accionistas las acciones del sector privado contabilizan tres votos, frente a un voto por parte del sector público, siempre que el Estado Nacional conserve más del 42% de las acciones Clase A.

En este contexto, las voluntades accionarias se computan actualmente en aproximadamente 40,85% para el Gobierno Nacional y 44,56% para el Grupo IRSA.

Evolución y consolidación institucional

A lo largo de los años, el Banco ha atravesado distintos hitos relevantes vinculados al proceso de privatización, a la evolución del Programa de Propiedad Participada y a la administración de los remanentes accionarios bajo fideicomisos específicos. En la actualidad, dichos procesos se encuentran plenamente integrados al esquema de gobernanza vigente, garantizando previsibilidad institucional, seguridad jurídica y una adecuada articulación entre los intereses públicos y privados.

En el siguiente enlace se puede observar la composición de las Autoridades del Banco al 31 de diciembre de 2025:

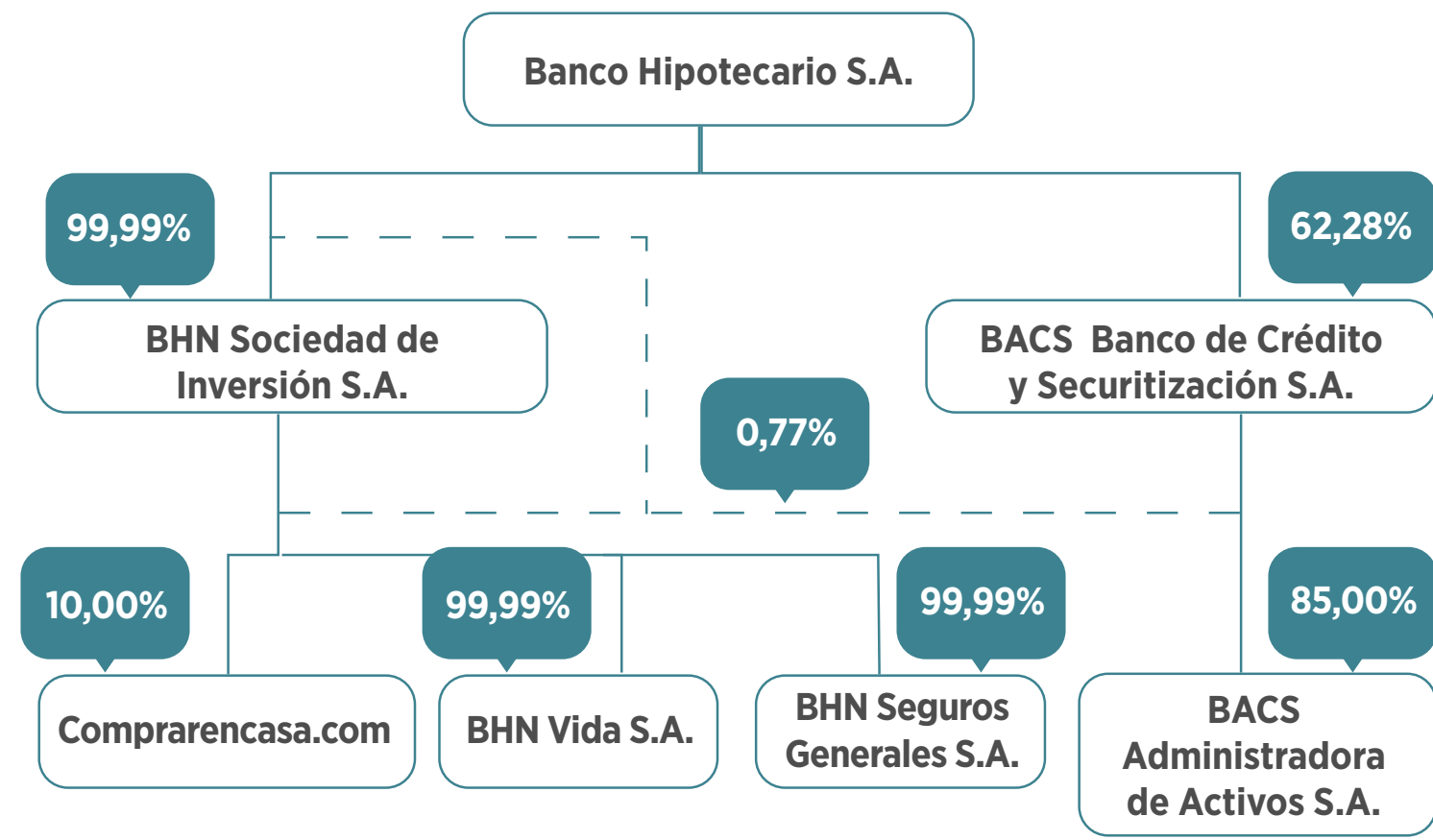


Inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos

El Banco posee el control directo o indirecto de sociedades que conforman el grupo de subsidiarias y por lo tanto las consolida. Las cuales son: (i) BHN Sociedad de Inversión S.A. que tiene por objeto efectuar inversiones y administrar las participaciones en el capital de otras sociedades; BHN Vida S.A. aseguradora del riesgo de vida de las personas, BHN Seguros Generales S.A. aseguradora de riesgos de incendio y daños sobre inmuebles y Comparaencasa.com (ii) BACS Banco de Crédito y Securitización S.A. (BACS) que funciona como Banco comercial y que a su vez tiene una participación accionaria en BACS Administradora de Activos S.A.S.G.F.C.I. (BACSAA).

Adicionalmente, el Banco posee participación en una operación conjunta en el Fideicomiso Edificio del Plata.

Consecuentemente la estructura del Banco y sus subsidiarias es la que se ilustra a continuación:



Sociedad	Controlante	Participación
BHN Sociedad de Inversión S.A.	Banco Hipotecario S.A.	99,99%
BHN Vida S.A.	BHN Sociedad de Inversión S.A.	99,99%
BHN Seguros Generales S.A.	BHN Sociedad de Inversión S.A.	99,99%
Comparaencasa.com	BHN Sociedad de Inversión S.A.	10,00%
BACS Banco de Crédito y Securitización S.A.	Banco Hipotecario S.A.	62,28%
BACS Administradora de Activos S.A.	BACS Banco de Crédito y Securitización S.A.	85,00%

Banco Hipotecario S.A., sociedad controlante ocupa el centro de las actividades principales de intermediación financiera, en tanto que desconcentra en otras unidades económicas los negocios y servicios complementarios de seguros, aunque siempre manteniendo y potenciando la sinergia posible entre sus diferentes clientes.

BACS Banco de Crédito y Securitización S.A. (BACS) y BACS Administradora de Activos S.A. (BACSAA).

La estrategia de BACS está orientada al crecimiento de los activos, mediante el incremento del apalancamiento financiero y operativo, así como al fortalecimiento de su posicionamiento como uno de los actores líderes del mercado de capitales local. En este marco, el Banco tiene como objetivo continuar ampliando su base de clientes y desarrollando nuevos negocios en los segmentos de banca corporativa, banca de inversión —incluyendo inversores y brokers del exterior—, administración de activos y servicios de tesorería. Durante el ejercicio 2025, BACS llevó adelante operaciones de banca de inversión por un monto total de \$ 2.132.119 millones, incluyendo emisiones de obligaciones negociables, fideicomisos financieros y títulos públicos provinciales en el mercado de capitales.

Por su parte, en los restantes segmentos bancarios, BACS realizó durante 2025 compras de carteras de créditos por \$ 22.812 millones, otorgó adelantos a fideicomisos financieros por \$ 12.317 millones, participó en operaciones de préstamos corporativos por \$ 2.000 millones y efectuó compras de activos de corto plazo, incluyendo cheques y pagarés, por \$ 14.729 millones. Asimismo, mantuvo al cierre del ejercicio 2025 un stock de activos documentos descontados por \$ 92.199 millones. En su rol fiduciario, fue fiduciario de fideicomisos financieros de oferta pública por un monto total de emisión de \$ 14.400 millones, y de fideicomisos financieros privados por \$ 9.334 millones.

Al 31 de diciembre de 2025, el total de depósitos en pesos en cuentas corrientes y plazos fijos ascendió a \$ 153.641 millones, mientras que los depósitos en dólares, correspondientes a cuentas corrientes y plazos fijos, totalizaron USD 25.138 millones.

BACS ha emitido a lo largo de diversos ejercicios un total de 25 clases de obligaciones negociables. Al 31 de diciembre de 2025, el saldo de obligaciones negociables en circulación ascendía a \$ 30.022 millones.

Como resultado de su estrategia de expansión, BACS continuó ampliando su balance y alcanzó un saldo de activos consolidados al 31 de diciembre de 2025 de \$ 258.984 millones.

Por otra parte, BACS controla a BACS Administradora de Activos S.A.S.G.F.C.I. (BACSAA), entidad que actúa como Agente N.º 9 de Administración de Productos de Inversión Colectiva de los Fondos Comunes de Inversión Toronto Trust. La participación del BACS asciende al 85% del capital accionario, adquirida en mayo de 2012, oportunidad en la que la sociedad modificó su denominación —anteriormente FCMI Financial Corporation S.A.S.G.F.C.I.—.

BACSAA administra fondos comunes de inversión que cubren un amplio espectro de perfiles de riesgo y horizontes de inversión, tan-

to para clientes institucionales como individuales. Los fondos son ofrecidos principalmente a través de Banco Hipotecario S.A., en su carácter de Agente de Colocación y Distribución de Fondos Comunes de Inversión, y por BACSAA en su rol de Sociedad Gerente.

Al 31 de diciembre de 2025, los 17 fondos administrados por BACSAA, con BACS como Sociedad Depositaria, alcanzaron un patrimonio total de \$ 636.859 millones, lo que representa una participación de mercado del 0,82%.

Con fecha 11 de noviembre de 2021, la Comisión Nacional de Valores (CNV) aprobó la inscripción de BACSAA como Agente de Liquidación y Compensación (ALyC) integral, bajo la matrícula N.º 1398. Durante el ejercicio 2022, la Sociedad comenzó a operar en tal carácter en los mercados BYMA, ROFEX y MAV, tanto para cartera propia como por cuenta y orden de clientes, incorporando el mercado MAE durante 2023.

Asimismo, con fecha 11 de mayo de 2022, BACSAA obtuvo la inscripción como Agente Colocador y Distribuidor Integral (ACDI) en el registro de la CNV, bajo el N.º 169. La operatoria en este rol se inició durante el ejercicio 2023 y adquirió mayor volumen durante el año 2025.

Hitos y Resultados Económicos



RENTABILIDAD & KPIs DE NEGOCIO

4,2 % Rentabilidad positiva sobre patrimonio neto promedio (ROAE)

STOCK A DICIEMBRE 2025
10.912 CLIENTES BANCA MAYORISTA

↑ **13%** de crecimiento anual respecto 2024

STOCK A DICIEMBRE 2025
1.334.270 CLIENTES BANCA MINORISTA

↑ Incremento de **12.340 clientes** vs. diciembre 2024

SEGMENTO LANZADO EN JULIO 2023
15.141 JUBILACIONES ACTIVAS
↑ Incremento de **6.574 clientes** respecto a 2024



EXPERIENCIA DEL CLIENTE
VALORACIÓN NPS INDIVIDUAL **45 PUNTOS**
↑ Mejora de **+4 puntos porcentuales** frente a 2024



POSICIONAMIENTO HOGAR

+5.500 ALIANZAS
DE HOGAR, CONSTRUCCIÓN Y DECORACIÓN

↑ **36%** de incremento vs. diciembre 2024

\$12.000 MILLONES
SALDO VISTA PROMEDIO

↑ **31%** de incremento vs. diciembre 2024

Valor Económico² Directo Generado y Distribuido

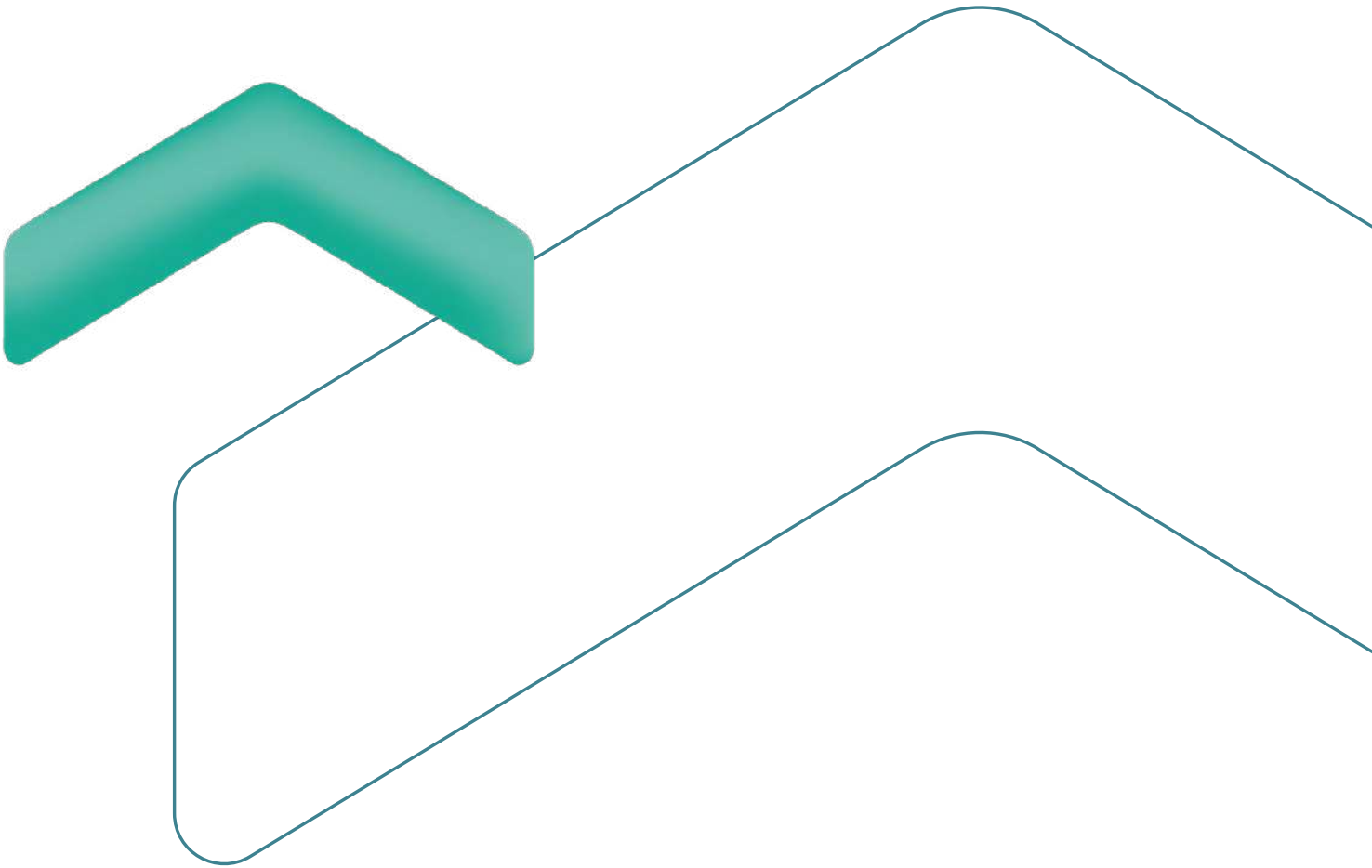
Componente	2025	2024
Ingresos	987.331.711	1.593.497.608
Valor Económico directo Generado	987.331.711	1.593.497.608
Costes operacionales*	65.185.551	55.321.201
Salarios	127.689.633	153.312.314
Pagos a Proveedores	643.308.200	932.902.795
Pagos a gobierno	37.702.060	14.663.815
Inversiones en la comunidad	1.746	684
Valor Económico Distribuido	873.887.191	1.156.200.809
Valor Económico Retenido	113.444.519	437.296.799

*No incluye pérdidas diversas.

Nota: información individual a diciembre 2025. Resultados ajustados por inflación.

²En miles de pesos expresados en moneda de cierre de cada ejercicio económico.

Componente	2025	2024
Valor Económico directo Generado	100%	100%
Valor Económico Distribuido	88,51%	72,56%
Valor Económico Retenido	11,49%	27,44%



Información Financiera al 31 de diciembre de 2025

Los resultados del Banco se reportan de acuerdo con la normativa del BCRA, que establece que las entidades bajo su supervisión deben presentar estados financieros preparados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (“IASB”, por su sigla en inglés), excepto por ciertos apartamientos indicados en las notas a los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025, en el marco de información contable establecido por el BCRA.

El desempeño económico del Banco durante el ejercicio 2025 se reflejó en un beneficio de \$ 24.855.069 miles, resultado que se ubicó por debajo del registrado en el ejercicio anterior, evidenciando una disminución del 78,25 %. En este contexto, la rentabilidad sobre el patrimonio promedio y sobre los activos promedio alcanzó niveles de 4,2% y 0,7%, respectivamente. Por otra parte, el resultado neto atribuible a los propietarios de la controladora totalizó \$ 25.183.094 miles.

PATRIMONIO NETO TOTAL EN MILES DE PESOS

\$ 596.426.541

MILES DE PESOS EN ACTIVOS

\$ 3.737.671.380

ROAA (*)

0,7%

RATIO DE SOLVENCIA (***)

24,7%

RESULTADO OPERATIVO

\$ 93.691.161

RESULTADO DEL EJERCICIO EN MILES DE PESOS

\$ 24.855.069

MILES DE PESOS EN PASIVOS

\$ 3.141.244.839

ROAE (**)

4,2%

RATIO DE EFICIENCIA (****)

59,9%

INGRESOS OPERATIVOS NETOS

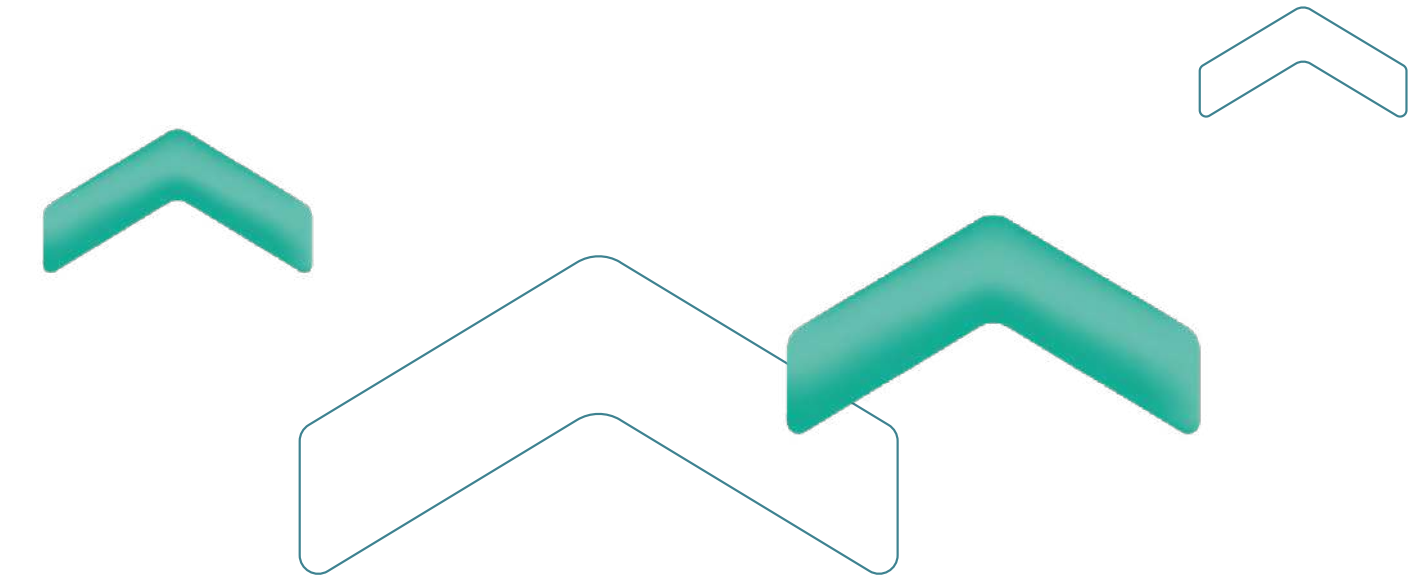
\$ 472.258.495

(*) ROAA (Return on Average Assets): indicador que se calcula como el cociente entre el resultado neto del ejercicio y el promedio de activos totales.
(**) ROAE (Return on Average Equity): indicador que se calcula como el cociente entre el resultado neto del ejercicio y el promedio del patrimonio neto.
(***) Ratio de Solvencia, medido como el cociente entre la Responsabilidad Patrimonial Computable (RPC) y los Activos Ponderados por Riesgo (APR).
(****) Ratio de Eficiencia, mide qué proporción de los ingresos operativos consume la estructura de gastos del Banco. Definido como Beneficios al personal más, gastos de administración más, depreciaciones y desvalorizaciones de bienes, sobre el resultado neto por intereses más, el resultado neto por comisiones más, el resultado neto de instrumentos financieros más, la diferencia de cotización más, algunos conceptos incluidos en otros ingresos y egresos operativos.

Principales variaciones del estado de resultados consolidado al 31 de diciembre de 2025

A efectos de facilitar su adecuada interpretación, la presente información debe analizarse en conjunto con los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025.

Los saldos al 31 de diciembre de 2024 difieren de los expuestos en los estados financieros consolidados a esa fecha como consecuencia de la aplicación de la metodología de reexpresión de acuerdo con los lineamientos establecidos en la NIC 29.



	31/12/2025 *	31/12/2024*	VARIACIÓN
Ingresos por intereses	732.945.152	1.330.254.172	-44,90%
Egresos por intereses	(740.198.590)	(1.274.512.014)	-41,92%
Resultado neto por intereses	(7.253.438)	55.742.158	-113,01%
Ingresos por comisiones	73.958.227	65.953.755	12,14%
Egresos por comisiones	(6.224.005)	(5.137.649)	21,15%
Resultado neto por comisiones	67.734.222	60.816.106	11,38%
Resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados	383.199.612	860.469.620	-55,47%
Resultado por baja de activos medidos a costo amortizado	(35.091)	-	-100,00%
Diferencia de cotización de oro y moneda extranjera	(17.247.357)	(19.921.144)	-13,42%
Otros ingresos operativos	132.983.981	101.330.393	31,24%
Cargo por incobrabilidad	(87.123.434)	(20.146.783)	332,44%
Ingreso operativo neto	472.258.495	1.038.290.350	-54,52%
Beneficios al personal	(149.620.347)	(229.455.611)	-34,79%
Gastos de administración	(77.267.119)	(84.488.747)	-8,55%
Depreciaciones y desvalorizaciones de bienes	(10.148.700)	(12.547.276)	-19,12%
Otros gastos operativos	(141.531.168)	(199.568.381)	-29,08%
Resultado operativo	93.691.161	512.230.335	-81,71%
Resultado por la posición monetaria neta	(110.581.800)	(321.370.856)	-65,59%
Resultados antes de impuesto de las actividades que continúan	(16.890.639)	190.859.479	-108,85%
Impuesto a las ganancias de las actividades de continúan	41.745.708	(76.600.366)	154,50%
Resultados neto de las actividades que continúan	24.855.069	114.259.113	-78,25%
Resultado neto del ejercicio	24.855.069	114.259.113	-78,25%
Resultado neto del ejercicio atribuible a los propietarios de la controladora	25.183.094	106.024.331	-76,25%
Resultado neto del ejercicio atribuible a participaciones no controladoras	(328.025)	8.234.782	-103,98%

Análisis de las principales variaciones del estado de resultados consolidado

A continuación, se realiza un análisis de las principales variaciones del estado de resultados del Banco al 31 de diciembre de 2025:

Resultado neto por intereses

Al 31 de diciembre de 2025, el resultado neto por intereses registró una pérdida de \$ 7.253.438 miles, en contraste con la ganancia de \$ 55.742.158 miles obtenida en 2024, lo que representa una variación negativa de \$ 62.995.596 miles (-113,01 %). La variación obedece a un contexto de mayor volatilidad de mercado, baja de tasas y suba de encajes.

Resultado neto por comisiones

Al 31 de diciembre de 2025, el resultado neto por comisiones ascendió a \$ 67.734.222 miles, lo que representa un incremento de \$ 6.918.116 miles respecto de 2024 (\$ 60.816.106 miles), equivalente a una variación positiva del 11,38 %.

Esta evolución se explica principalmente por:

- El aumento de los ingresos por comisiones, que alcanzaron \$ 73.958.227 miles en 2025, frente a \$ 65.953.755 miles en 2024 (+12,14 %), reflejando el mayor nivel de actividad transaccional y de servicios.
- El incremento de los egresos por comisiones, que se ubicaron en \$ 6.224.005 miles en 2025 frente a \$ 5.137.649 miles en 2024 (+21,15 %), asociado principalmente al mayor volumen de operaciones.

En conjunto, el crecimiento de los ingresos por comisiones más que compensó el aumento de los egresos, generando una mejora del margen

por servicios y contribuyendo positivamente al resultado operativo del ejercicio.

Análisis del ingreso operativo neto

Al 31 de diciembre de 2025, el ingreso operativo neto alcanzó los \$ 472.258.495 miles, registrando una disminución de \$ 566.031.855 miles respecto de 2024 (\$ 1.038.290.350 miles), equivalente a una variación negativa del 54,52 %.

Esta evolución se explica principalmente por:

- La reducción del resultado neto por medición de instrumentos financieros a valor razonable con cambios en resultados, que se ubicó en \$ 383.199.612 miles en 2025 frente a \$ 860.469.620 miles en 2024 (-55,47 %), constituyendo el principal factor de la caída del ingreso operativo.
- El incremento del cargo por incobrabilidad, que ascendió a \$ 87.123.434 miles en 2025, comparado con \$ 20.146.783 miles en 2024, reflejando mayores provisiones por riesgo de crédito.

En conjunto, la significativa reducción de los resultados por medición de instrumentos financieros y el aumento de las provisiones por incobrabilidad explican la caída del ingreso operativo neto del ejercicio

Análisis del resultado operativo

Al 31 de diciembre de 2025, el resultado operativo ascendió a \$ 93.691.161 miles, registrando una disminución de \$ 418.539.174 miles respecto del

ejercicio 2024 (\$ 512.230.335 miles), lo que representa una variación negativa del 81,71 %.

Si bien la disminución de los gastos operativos contribuyó positivamente al resultado del período, la caída registrada en el ingreso operativo neto explicó principalmente la reducción del resultado operativo respecto del ejercicio anterior.

Resultado por la posición monetaria neta

Estructura de gobierno corporativo

Temas Materiales: Gobernanza, Ética y Transparencia, Anticorrupción y Cumplimiento Normativo | **Contenido GRI** 2-15, 2-23, 2-24, 2-26, 2-27, 3-3, 205-1, 205-2, 205-3 | **SASB** FN-CB-510a.2

El Código de Gobierno Societario del Banco formaliza e informa los principios, lineamientos y valores corporativos perseguidos respecto a la vigilancia sobre la actuación de sus miembros directivos y gerenciales y el cumplimiento de los deberes que corresponden a todos, a fin de organizar, dirigir y administrar al Banco con los mayores niveles de eficiencia y transparencia en beneficio de sus accionistas y terceros interesados. Dicho Código fue elaborado en consideración de la legislación aplicable y de las mejores prácticas en la materia. El sistema de gobierno corporativo del Banco se encuentra diseñado para asegurar una adecuada supervisión estratégica, una clara asignación de responsabilidades y un efectivo control de la gestión.

La conducción estratégica está a cargo del Directorio, órgano responsable de definir los lineamientos generales del negocio, aprobar las principales políticas y supervisar el desempeño de la gestión ejecutiva. La administración cotidiana de los negocios se delega en el Comité Ejecutivo, que actúa bajo las directrices establecidas por el Directorio.

Este esquema se complementa con la actuación de Comités del Directorio y Comisiones de carácter gerencial, que permiten profundizar el análisis y la toma de decisiones en materias específicas, fortaleciendo el sistema de control interno.

El detalle completo del Código de Gobierno Societario, junto con sus políticas, reglamentos y anexos, se encuentra disponible para su consulta en el siguiente enlace:

Directorio: composición, independencia y funcionamiento

El Directorio del Banco se encuentra integrado por miembros designados en función de las distintas clases de acciones, conforme lo establecido en el Estatuto Social y la normativa vigente. Sus integrantes cuentan con mandatos escalonados y son reelegibles, asegurando continuidad y renovación en la conducción.

La conducción del Banco se encuentra a cargo de un Directorio integrado por trece miembros. Actualmente, dos de los cargos se encuentran vacantes, cuya composición refleja la estructura accionaria vigente:

- Dos directores designados por la clase de acciones A.
- Un director designado por la clase de acciones C.
- Diez directores designados por la clase de acciones D.

Los Directores correspondientes a las clases A y C son designados actualmente por el Estado Nacional, mientras que los directores de la clase D son elegidos por los accionistas privados en asambleas especiales de clase. El Presidente y el Vicepresidente del Banco son designados entre los directores correspondientes a la clase D.

La normativa del BCRA exige que una proporción significativa de los miembros del directorio acredite experiencia en la actividad financiera, requisito que el Banco cumple en forma consistente. asimismo, el Directorio cuenta con miembros independientes, lo que contribuye a fortalecer la objetividad en la toma de decisiones y la prevención de conflictos de interés.

El Directorio actúa con responsabilidad fiduciaria, independencia de criterio y compromiso con las mejores prácticas de gobierno corporativo, orientando su accionar a la creación de valor sostenible en el largo plazo.

En el siguiente enlace se mencionan a los miembros del Directorio y la Comisión Fiscalizadora del Banco, sus curriculum, acciones que representan, fechas de mandatos, sus cargos, independencia o no de estos y Comités que integran:

Dirección ejecutiva y gestión

La gestión de los negocios ordinarios del Banco se encuentra a cargo del Comité Ejecutivo, integrado por directores designados conforme a lo previsto en el Estatuto Social. Este órgano tiene a su cargo la conducción operativa del Banco, la implementación de la estrategia aprobada por el Directorio y la supervisión de las distintas líneas gerenciales.

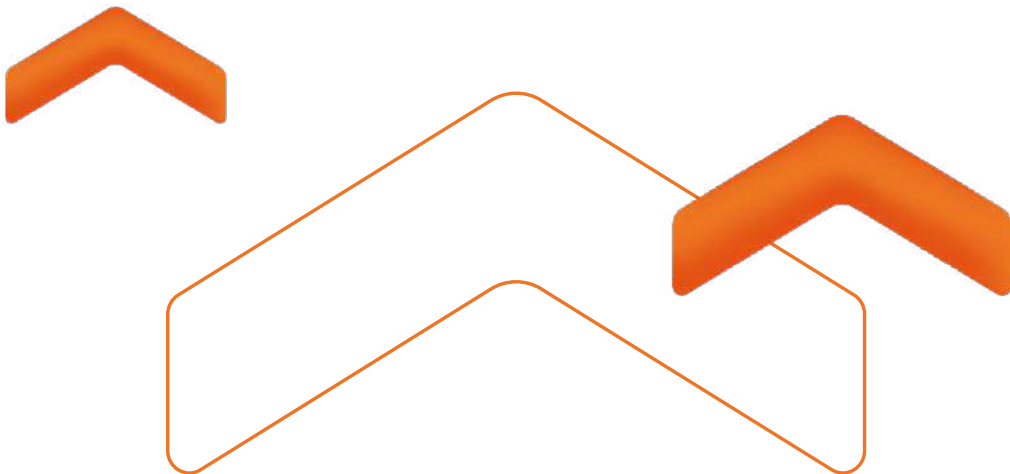
Entre sus principales responsabilidades se destacan el desarrollo de la política comercial, crediticia y financiera, la definición de la estructura organizacional, la supervisión de las sociedades vin-

culadas y la elevación al Directorio de las principales decisiones estratégicas.

El Comité Ejecutivo actúa como nexo entre la definición estratégica y la ejecución operativa, asegurando coherencia y alineación con los objetivos institucionales.

Comités y comisiones

Con el objetivo de fortalecer la toma de decisiones, el control interno y la gestión especializada, el Banco cuenta con Comités integrados por directores y Comisiones integradas por gerentes, que actúan con la participación de las áreas afines según la materia tratada. Los Comités del Directorio abordan materias estratégicas y de supervisión, mientras que las Comisiones se enfocan en el seguimiento operativo y la ejecución de políticas específicas. Este esquema contribuye a una gestión más eficiente, transparente y alineada con el apetito de riesgo del Banco. Los reglamentos de funcionamiento de los Comités y las Comisiones se detallan en el Código de Gobierno Societario del Banco.



COMITÉS DEL DIRECTORIO

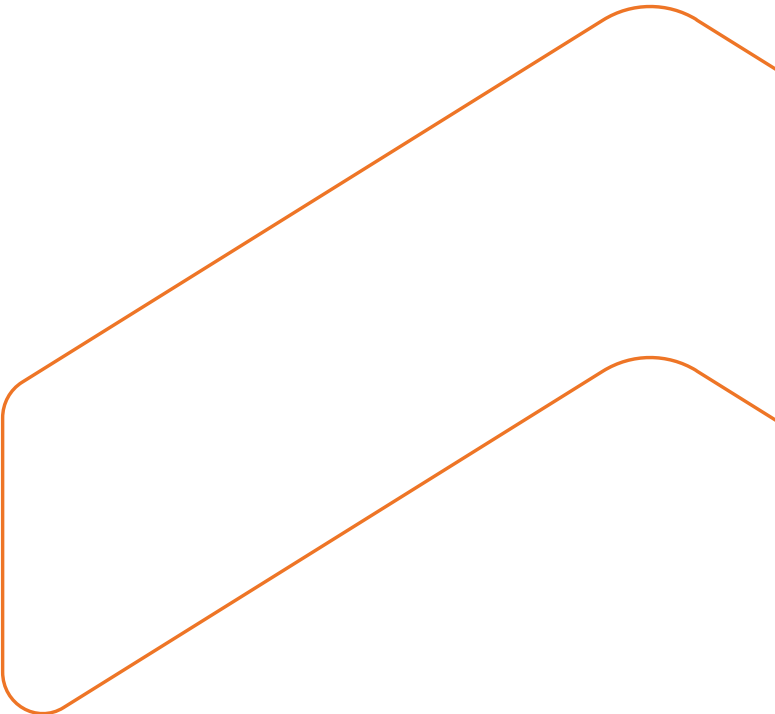
(Órganos estratégicos de decisión)

- » Ejecutivo
- » Auditoría
- » Control y Prevención de LA/FT
- » Gobierno de Tecnología y Seguridad de la Información
- » Crédito
- » Gestión de Riesgos
- » Gobierno Societario
- » Financiero
- » Asuntos Sociales e Institucionales
- » Incentivos al Personal
- » Ética del Directorio
- » Ética del Personal
- » Protección de los Usuarios de Servicios Financieros
- » Gobierno de Productos

COMISIONES

(Órganos operativos y de seguimiento)

- » Activos y pasivos (ALCO)
- » Precios y Tarifas de la Banca Minorista
- » Seguimiento de Gastos e Inversiones
- » Crédito
- » Inmuebles
- » Crisis
- » Gobierno de Productos



Política de remuneraciones e incentivos

La política de remuneraciones del Banco se encuentra alineada con los principios de transparencia, equidad y sostenibilidad. El Estatuto Social contempla la forma de remuneración del Directorio, delega en el Comité Ejecutivo la de los cuadros gerenciales y a partir de la emisión de las Comunicaciones del BCRA “A” 5201 y “A” 5203 -complementarias y modificatorias-, se conformó un Comité de Incentivos al Personal para participar en esta cuestión. Las facultades y deberes inherentes a las funciones del Comité de Incentivos al Personal son las indicadas en el Código de Gobierno Societario del Banco.

En materia de remuneraciones al Directorio, el artículo 14 del Estatuto Social establece lo siguiente: (a) miembros no ejecutivos: las funciones de los miembros no ejecutivos del Directorio serán remuneradas según lo resuelva anualmente la asamblea general ordinaria en forma global y se repartirá entre ellos en forma igualitaria y entre sus suplentes en proporción al tiempo que reemplazaron en forma definitiva a los titulares. la asamblea general ordinaria autorizará los montos que podrán pagarse a cuenta de dichos honorarios durante el ejercicio en curso, sujeto a ratificación por la asamblea que considere dicho ejercicio; (b) miembros ejecutivos: el Presidente y demás Directores de la sociedad que cumplan funciones gerenciales, técnico-administrativas o comisiones especiales, recibirán una remuneración por dichas funciones

o comisiones de nivel acorde con el vigente en el mercado, que será fijada por el Directorio, con abstención de los nombrados y estarán sujetas a la ratificación de la asamblea; (c) miembros del Comité Ejecutivo: los Directores integrantes del Comité Ejecutivo que desempeñen las tareas previstas por el artículo 19 del estatuto social percibirán un componente retributivo equivalente a la suma que resulte de deducir del monto máximo previsto en el punto (d) siguiente, los honorarios de los Directores no ejecutivos y las remuneraciones para el Presidente y Directores con funciones específicas aprobadas por la asamblea general ordinaria para el mismo ejercicio, el importe de esta retribución bonificatoria será distribuido entre sus miembros según lo resuelva el propio Comité Ejecutivo; (e) monto máximo: el monto total de las remuneraciones de los Directores fijado o aprobado por aplicación de lo dispuesto en los puntos (a), (b) y (c) precedentes, se limitará al 5% de las utilidades netas de impuesto que haya arrojado el ejercicio económico del que se trate cuando no se distribuyan dividendos en efectivo por cualquier causa y se incrementará proporcionalmente a la existencia de dividendos en efectivo hasta alcanzar el porcentaje máximo del 15% de las ganancias computables según lo establecido en el estatuto del Banco; (f) utilidades insuficientes: en el caso de inexistencia de ganancias en un ejercicio, o que éstas hayan sido reducidas para atender el pago de las remuneraciones contempladas en los puntos (a), (b) y (c) precedentes e imponga la necesidad de exceder los límites fijados en el punto (e) anterior

y/o los establecidos en el artículo 261 de la ley 19.550, sólo podrán hacerse efectivas si fueren expresamente acordadas por la asamblea general ordinaria.

Por otra parte, durante diciembre de 2017 se comunicó la implementación de un programa de beneficios consistente en la retribución de acciones del banco a todo el personal activo que estuviera en la nómina salarial al 30 de noviembre de 2017. La finalidad del programa consiste en alinear los objetivos de la organización con los de los beneficiarios, convirtiéndolos además de protagonistas, en partícipes de sus resultados, debiendo reunir ciertas condiciones para la transferencia de la titularidad de las acciones, a saber (i) renuncia, prejubilación, jubilación, retiro voluntario, despido sin causa o fallecimiento, (ii) en caso de renuncia, además, se deberá poseer una antigüedad mínima de 5 años a esa fecha y (iii) en todos los casos, se deberá contar con una calificación promedio igual o mayor a 90 en las 5 evaluaciones anteriores a su desvinculación, o su equivalente en caso de modificarse el régimen de calificaciones de la organización.

Política de dividendos propuesta o recomendada por el Directorio

El Directorio del Banco mantiene la política de distribuir dividendos a los accionistas cuando el nivel de resultados lo permita y se cumplan las condiciones y requisitos establecidos por las normas del BCRA. En tal sentido, el Proyecto de Distribución de Utilidades correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 prevé la afectación del resultado a la constitución de la reserva legal, quedando el remanente a consideración de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas.



Informe sobre el Código de Gobierno Societario requerido por la CNV

El informe tiene por objeto describir el grado de adhesión del Banco a los principios y recomendaciones de gobierno societario establecidos por la normativa vigente de la CNV, en línea con las mejores prácticas aplicables a emisoras bajo el régimen de oferta pública.

A través de este documento se exponen, de manera sistemática y transparente, los criterios, políticas, estructuras y prácticas adoptadas por el Directorio para la conducción, supervisión y control del Banco, con el objetivo de resguardar el interés social, promover la creación de valor sostenible y garantizar un adecuado equilibrio entre los derechos de los accionistas y las responsabilidades de los órganos de gobierno.

El informe se estructura conforme a los principios definidos por la CNV y presenta, para cada uno de ellos, una descripción de las prácticas implementadas, así como las aclaraciones correspondientes en aquellos casos en los que determinadas recomendaciones no resultan plenamente aplicables, atendiendo a la naturaleza jurídica, accionaria y regulatoria del Banco.

De acuerdo con los requerimientos de la CNV, el informe desarrolla y comenta los principios y prácticas aplicados por el Banco en materia de gobierno societario, abordando, entre otros, los siguientes ejes temáticos:

- La función del Directorio.
- La Presidencia del Directorio y la Secretaría Corporativa.
- La composición, nominación y sucesión del Directorio.
- La política de remuneraciones.
- El ambiente de control interno.
- La ética, la integridad y el cumplimiento.
- La participación de los accionistas y de otras partes interesadas.

El informe completo se encuentra disponible para su consulta en el siguiente enlace:

Conducta Empresarial Responsable

Contenido GRI 2-15, 2-23, 2-24, 2-26, 2-27, 3-3, 205-1, 205-2, 205-3 | SASB FN-CB-510a.2

Conflicto de intereses

Todas las decisiones y acciones de las personas que trabajan en el Banco, así como sus administradores y representantes legales, deben ser llevadas a cabo con debida diligencia y estar orientadas a obtener los mejores resultados para el Banco. Las relaciones de parentesco, amistad o expectativas frente a proveedores actuales o potenciales, contratistas, clientes, competidores o reguladores, no deben afectar la independencia y mejor juicio en defensa de los intereses del Banco.

Los Directores y miembros de la Gerencia tienen el deber de informar al Comité de Ética y/o al Directorio la existencia de cualquier situación que pudiera originarle un conflicto de intereses con el Banco. El Director o miembro de la Gerencia que no evitara incurrir en conflictos de intereses o no informara oportunamente al Comité de Ética y/o al Directorio de la existencia de conflictos de intereses que lo afecten o pudieran afectarlo, incurrirá en falta grave pudiendo dar lugar por parte del Banco y/o los entes de contralor

(BCRA, CNV, BCBA) la aplicación de las sanciones dispuestas en el artículo 59 de la Ley 19.550, el artículo 41 de la Ley 21.526, artículo 125 y subsiguiente de la Ley 26.831 o leyes y reglamentaciones que estuvieran en ese momento en vigencia.

El Comité de Ética del Directorio es el órgano responsable de resolver cuestiones relativas a la interpretación del Código de Ética relacionadas con la actuación de los Directores, el Gerente General y Gerentes y/o iniciar investigaciones a partir de denuncias recibidas de los empleados del Banco por posibles desvíos en el cumplimiento del Código de Ética de estos funcionarios.

El Banco actúa con respeto, honestidad y transparencia

El Código de Ética resume las pautas generales que deben regir la conducta de todos los integrantes del Banco para el cumplimiento

de sus funciones en sus relaciones comerciales y profesionales. En esa línea, exige a sus colaboradores adherirse a las más altas conductas éticas, actuando con honestidad, evitando conflictos de interés y realizando la reputación e integridad del Banco. Además, requiere a sus integrantes que cumplan con toda la normativa aplicable en el desarrollo de sus actividades, incluyendo aquellas creadas para prevenir las actividades anticompetitivas, los negocios no éticos, la publicidad engañosa, el lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, el abuso de mercado, entre otras.

En definitiva, es compromiso del Banco llevar a cabo su actividad empresarial y social respetando las más altas normas de ética, trabajando con eficiencia, calidad, empeño y transparencia, sin permitir que alguna persona, sin importar la función o el cargo jerárquico que posea dentro del Banco, realice excepciones al cumplimiento del Código de Ética.

Difusión del Código de Ética

Es importante que cada integrante del Banco comprenda la responsabilidad que le corresponde en el cumplimiento de las normas y valores éticos a los que el Banco adhiere.

Por ello, al ingresar al Banco, todos los miembros reciben un ejemplar del Código de Ética, sobre el cual declaran conocerlo y se comprometen a cumplirlo. Además, reciben capacitaciones virtuales para estar informados sobre su contenido, cualquier actualización sobre el mismo y para su aplicación práctica en el día a día, generando una cultura de trabajo alineada a los valores del Código. Todo ello, sin perjuicio de que el Banco difunde su contenido a través de publicaciones en la Intranet y en la página web institucional.

Los principales compromisos del Banco para desarrollar una conducta empresarial responsable se establecen en el Código de Ética y se pueden resumir en:

- Requerir que las personas que trabajan en el Banco se traten con respeto, en cumplimiento de las normas del Código, y las leyes y reglamentos aplicables.
- Prohibir el trabajo infantil en las instalaciones y la obligación del

cumplimiento de los derechos humanos, civiles y leyes laborales aplicables.

- Exigir que todas las unidades provean condiciones laborales de higiene y seguridad, y que los equipos reciban las prestaciones amparadas por las leyes aplicables.
- Seleccionar y contratar a nuevas personas, y desarrollar a nuestros equipos en un marco de diversidad, sin discriminación en cuanto a edad, raza, origen, estado cívico, religión, sexo, orientación sexual, o cualquier otra característica protegida por la ley.
- Proporcionar oportunidades igualitarias de ascenso a las personas de los equipos, e impulsar un lugar de trabajo libre de discriminación, acoso, hostigamiento, intimidación y represalias.
- Extender la prohibición de discriminación, acoso, hostigamiento, intimidación y represalias a las personas vendedoras, profesionales y otros proveedores de bienes y servicios del Banco.
- Cumplir con el derecho, de las personas con discapacidad, a contar con espacios y comodidades razonables y necesarias para poder desarrollar sus tareas en el lugar de trabajo.

Prevención de la Corrupción

El Banco se compromete a luchar contra la corrupción para mantener la confianza de sus clientes, resguardar la reputación del Banco y fortalecer la integridad de las operaciones. El Banco cuenta con una Política Anticorrupción, aprobada por el Directorio y se exige a los proveedores que se adhieran a la Banco si no cuentan con una propia.

Además, el Banco dispone de un del programa de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo, de acuerdo con la legislación vigente en la República Argentina, y con los estándares reconocidos internacionalmente. A través de este programa, se dan a conocer las políticas y las acciones que deben cumplir las autoridades y las personas del equipo, para minimizar los riesgos relacionados con el uso de la organización o sus servicios para tales fines.

Permanentemente, el Banco monitorea sus actividades para detectar potenciales casos de corrupción.

Durante el año 2025, ningún organismo de fiscalización aplicó multas o sanciones de fraude contable o acciones de corrupción.

Asimismo, para promover la transparencia de la información del Banco, los diferentes sumarios (en los que se intervino) se encuentran expuestos en notas a los estados financieros al 31 de diciembre de 2025.

Línea de Ética

El Banco cree que la integridad es un valor que se construye entre todos. Por eso, se dispone de una herramienta confidencial, segura y —si así se desea— totalmente anónima, para reportar cualquier hecho cometido por los colaboradores que pueda implicar un posible ilícito, una conducta contraria al Código de Ética, o el incumplimiento de políticas internas o leyes aplicables.

Esta herramienta es administrada por la consultora BDO, un tercero independiente del Banco, que garantiza el anonimato, la objetividad y la integridad en el tratamiento de los reportes. Se encuentra disponible las 24 horas, los 7 días de la semana, y se puede acceder a través de cualquiera de los siguientes canales:

 www2.bdolineaetica.com/bancohipotecario

 BancoHipotecario@bdolineaetica.com |  0800-222-3368

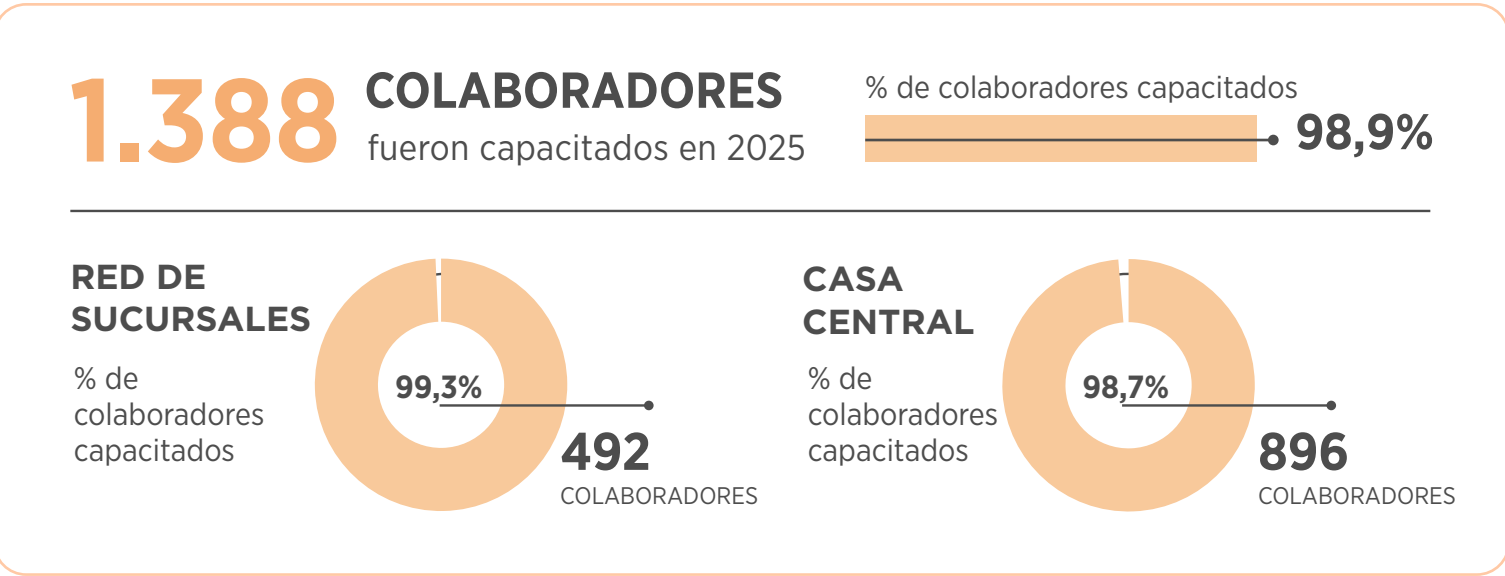
 Correo postal: Maipú 942 PB (C1006CN) Buenos Aires, Argentina dirigida a “BDO – Línea Ética Banco Hipotecario”

 Entrevista personal: Maipú 942, PB, Buenos Aires, Argentina

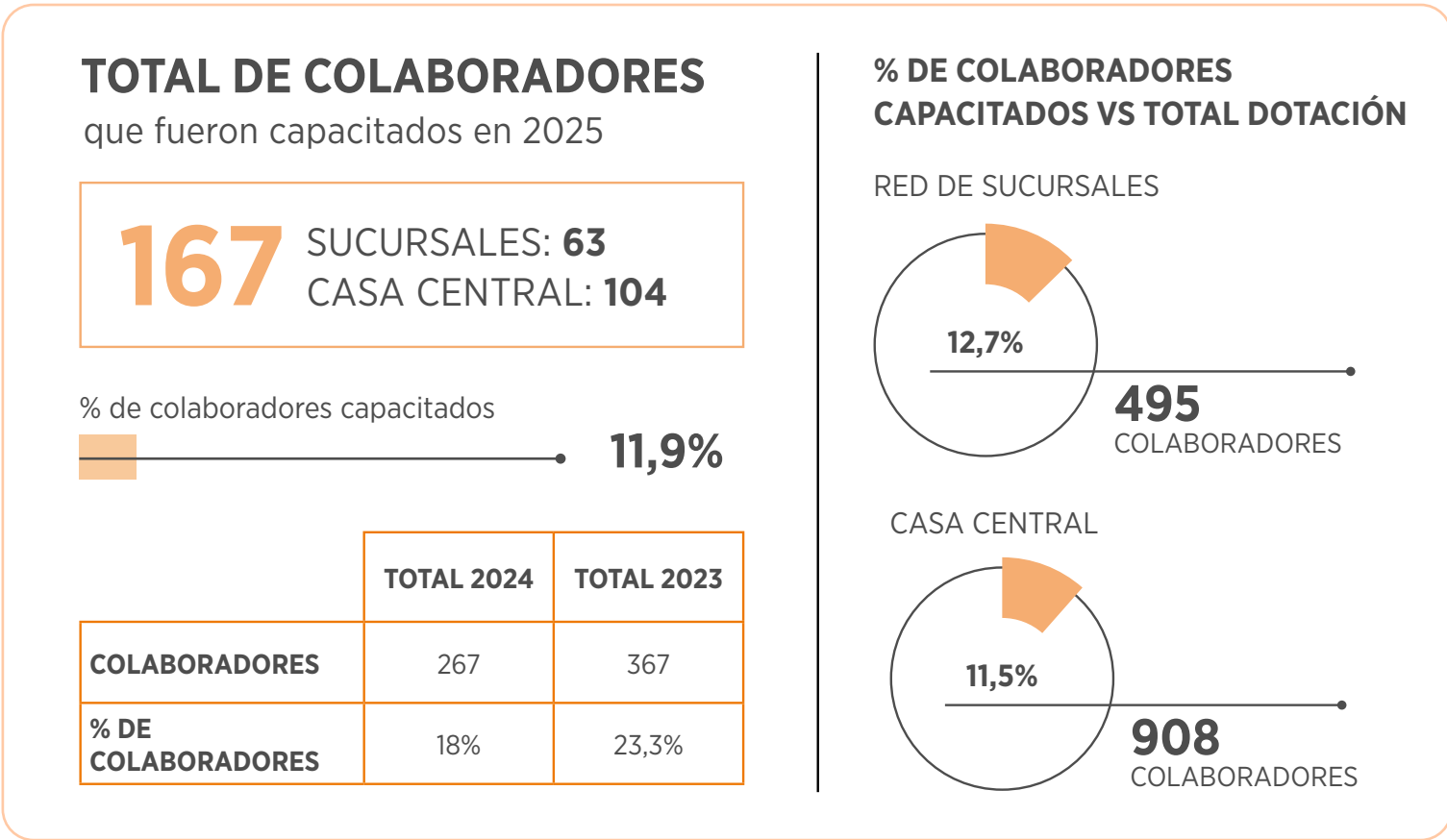
Las denuncias se reciben a través de BDO, quienes se ocupan de remitir su contenido al Banco dentro de las 24 hs., para su correcta investigación y posterior resolución en el Comité de Ética. Éste es el órgano designado por el Banco para decidir las acciones a tomar en cada caso, siguiendo los principios de imparcialidad, transparencia y de prohibición de represalias contra aquellas personas que de buena fe acceden a la herramienta.

Cabe destacar que, durante el ejercicio 2025, no se reportaron casos significativos de incumplimientos o irregularidades por parte de los colaboradores y todas las denuncias recibidas fueron tratadas en tiempo y forma.

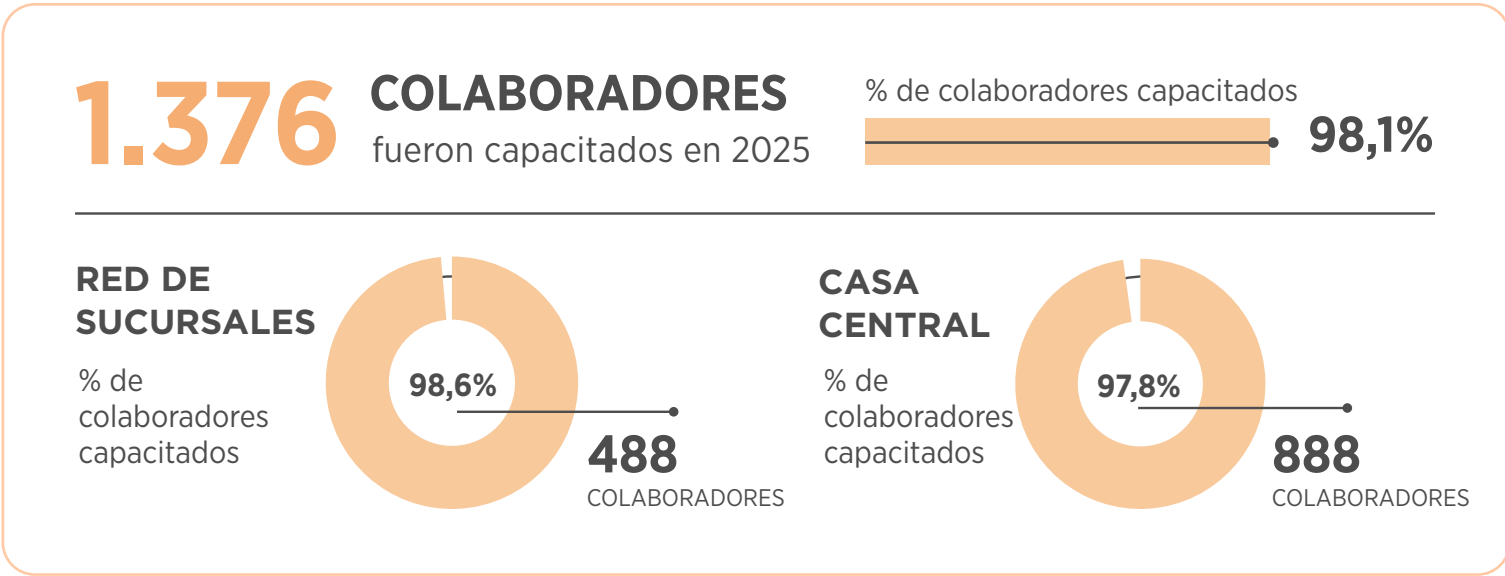
CAPACITACIÓN EN PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO



CAPACITACIÓN EN ÉTICA Y ANTICORRUPCIÓN



CAPACITACIÓN EN CÓDIGO DE ÉTICA



Gestión integral de riesgos

Temas materiales Seguridad de la Información/Ciberseguridad **Contenido GRI** 2-12, 2-13, 3-3, 206-1, 418-1 | **SASB** FN-CB-230a.1, FN-CB-230a.2, FN-CB-510a.1, FN-CB-550a.2

El Banco cuenta con un proceso integral para la gestión de riesgos orientado a identificar, evaluar, seguir, controlar y mitigar todos los riesgos significativos.

El proceso integral para la gestión de riesgos está orientado a que el Directorio y la Alta Gerencia se involucren y vigilen la gestión de todos los riesgos significativos y comprendan la naturaleza y el nivel de riesgo asumido por el Banco y su relación con la suficiencia de capital.

Asimismo, dicho proceso se encuentra alineado con las buenas prácticas en materia de gestión de riesgos y, en particular, con las disposiciones sobre lineamientos para la gestión de riesgos de las entidades financieras establecidas por el BCRA.

Para garantizar una adecuada administración de los riesgos significativos, el Banco cuenta con un marco de gestión y dispositivos apropiados a la dimensión, complejidad, importancia económica y perfil de riesgo del Banco.

Durante el ejercicio 2025, se desarrollaron las siguientes acciones vinculadas puntualmente con la política descripta:

- Monitoreo permanente del marco regulatorio aplicable y su grado de cumplimiento, de la suficiencia y evolución del capital económico, así como del comportamiento de los principales riesgos a los que se encuentra expuesto el Banco.
- Se implementó una solución especializada para el análisis conductual de los clientes en los canales digitales, orientada a la identificación temprana y mitigación de eventos de fraude, en línea con las prácticas de gestión del riesgo operacional y tecnológico y de conformidad con el marco normativo vigente.
- Se implementó el nuevo motor de decisiones de crédito, destinado a automatizar la evaluación y aprobación de productos crediticios para las Bancas Mayorista y Minorista.

Respecto al marco para la gestión de riesgos, el Banco cuenta con políticas que conducen sus decisiones con el objetivo de implementar su estrategia para la gestión integral de riesgos. Las principales, de acuerdo con la estructura normativa interna, son las siguientes:

- Código de Gobierno Societario: en el mismo se establecen las reglas básicas para el funcionamiento del Banco y sus subsidiarias, la vigilancia sobre la actuación de sus miembros directivos y gerenciales y el cumplimiento de los deberes que corresponden a todos, a fin de organizar, dirigir y administrar al Banco con los mayores niveles de eficiencia y transparencia en beneficio de sus accionistas y terceros interesados.
- Política de Jerarquía Normativa: en esta política se define la estructura normativa interna del Banco y los lineamientos a los que debe ajustarse el proceso de creación, emisión, administración o actualización y distribución de las normas que la componen. Establece, en general, la jerarquía de las distintas normas, los

Seguridad de la Información y ciberseguridad

Gobierno y estructura de la función de Ciberseguridad

Durante el ejercicio 2025, el Banco continuó fortaleciendo la gestión de la Seguridad de la Información y la Ciberseguridad como parte integrante de su esquema de gestión de riesgos. La función es ejercida por la Gerencia de Ciberseguridad y Seguridad de la Información, la cual reporta a la Alta Gerencia y participa de forma periódica en el Comité de Gobierno de Tecnología y Seguridad de la Información. Este ámbito permite supervisar los principales riesgos tecnológicos y asegurar la alineación de las decisiones con los objetivos estratégicos del Banco.

Marco normativo y alineación regulatoria

La gestión de la Ciberseguridad se sustenta en un marco normativo interno compuesto por políticas, normas y procedimientos alineados con las disposiciones del BCRA, la normativa vigente en materia de protección de datos personales y los estándares internacionales ISO 27001 e ISO 27002. Durante el ejercicio 2025, se realizaron actualizaciones relevantes en procedimientos vinculados a la gestión de incidentes, amenazas y vulnerabilidades, controles de acceso, comunicaciones y operaciones, así como desarrollo seguro y pruebas de seguridad, fortaleciendo las capacidades preventivas y de respuesta del Banco.

Enfoque de gestión de riesgos de Ciberseguridad

En el marco del modelo de gestión integral de riesgos, durante 2025 el Banco priorizó la identificación y mitigación de riesgos asociados a ciberataques que pudieran afectar la disponibilidad de los sistemas, la continuidad operativa y la reputación institucional. Entre los principales riesgos considerados se incluyen ataques de malware, ransomware, phishing y otras formas de código malicioso, con potencial impacto tanto sobre la operatoria del Banco como sobre sus clientes.

Controles tecnológicos y capacidades de detección

En el ejercicio 2025, se reforzaron las capacidades de detección y monitoreo mediante el uso de herramientas de correlación de eventos y monitoreo continuo de alertas de seguridad, junto con el seguimiento permanente de eventos sobre infraestructura crítica. Estas acciones permitieron mejorar la detección temprana de incidentes y fortalecer los mecanismos de respuesta ante escenarios de ataque, contribuyendo a incrementar la resiliencia de los entornos tecnológicos.

Gestión de activos de información, vulnerabilidades y pruebas de seguridad

El Banco cuenta con una clasificación formal de los activos de información y realiza en forma periódica escaneos de vulnerabilidades y pruebas de penetración sobre canales y sistemas críticos. Estas prácticas permiten identificar de manera oportuna debilidades de seguridad y definir planes de mitigación adecuados, integrándose al esquema general de gestión de riesgos del Banco y contribuyendo a la protección de los activos de información y la continuidad del negocio.

Fortalecimiento de los controles de acceso

En este ejercicio, el Banco implementó mecanismos de autenticación biométrica en estaciones de trabajo mediante la adopción de Windows Hello. Esta iniciativa permitió avanzar hacia un modelo de autenticación más robusto, basado en factores biométricos y dispositivos confiables, reduciendo los riesgos asociados al uso de credenciales tradicionales.

Desarrollo de las personas

Temas Materiales: Formación y desarrollo del personal | **Contenido GRI** 2.4, 3-3, 404-1, 404-2, 404-3

En 2025, el Banco centró sus esfuerzos en atraer talento e impulsar el desarrollo integral de las personas, consolidando una cultura de aprendizaje continuo y autogestión que potencie el liderazgo, el talento y el conocimiento del negocio. A través de iniciativas estratégicas y herramientas de medición, se buscó fortalecer capacidades que generen impacto en la experiencia del cliente y en la sostenibilidad del negocio.

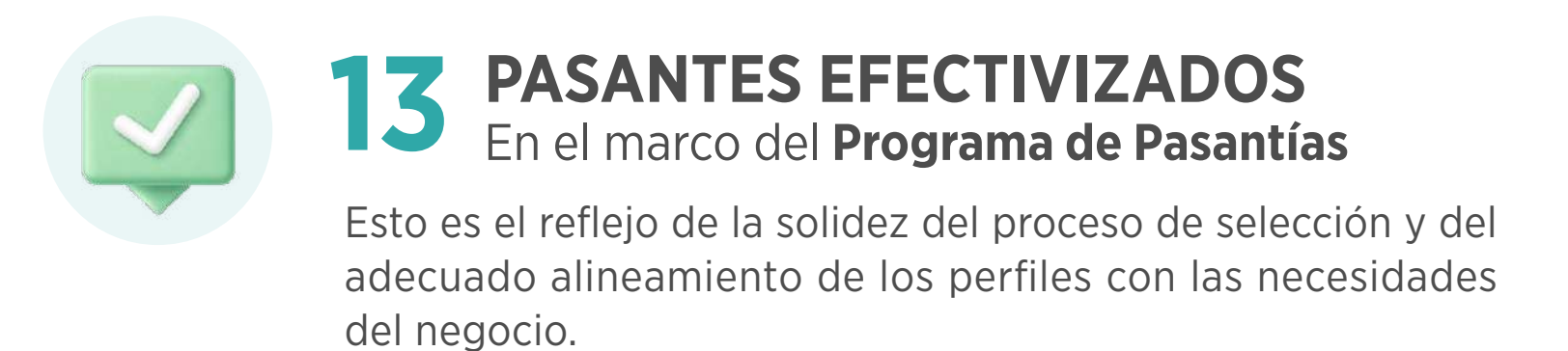
Se profundizó la estrategia de incorporación sostenida de talento joven con potencial, fortaleciendo el posicionamiento del Banco como una organización atractiva y diferencial para el segmento junior. Por otro lado, el foco estuvo puesto en ampliar la presencia universitaria, consolidar la base de candidatos y acompañar la profesionalización del negocio mediante la incorporación de perfiles formados y alineados con los nuevos desafíos.

Con el objetivo de ampliar el alcance de la marca empleadora y aumentar la captación de jóvenes profesionales, se profundizó la presencia en universidades:

- Participación en ferias de UDESA, Di Tella, UCEMA, UADE y UBA Económicas.
- Realización de charlas orientadas al asesoramiento financiero y laboral.
- Ampliación de bolsas de empleo, incorporando 10 nuevas universidades del interior y alcanzando un total de 25 fuentes activas. Las nuevas incorporaciones incluyeron: Universidad Católica de Santiago del Estero, UNSTA (Tucumán), UNC (Córdoba), Universidad de Mendoza, Universidad Católica de Salta, Universidad Nacional del Nordeste, UTN Córdoba, Siglo 21, UTN Rafaela y UNER.
- Celebración de convenios marco con UNAF (Formosa) y FIUBA (Facultad de Ingeniería de la UBA), sumando un total de 11 convenios vigentes.

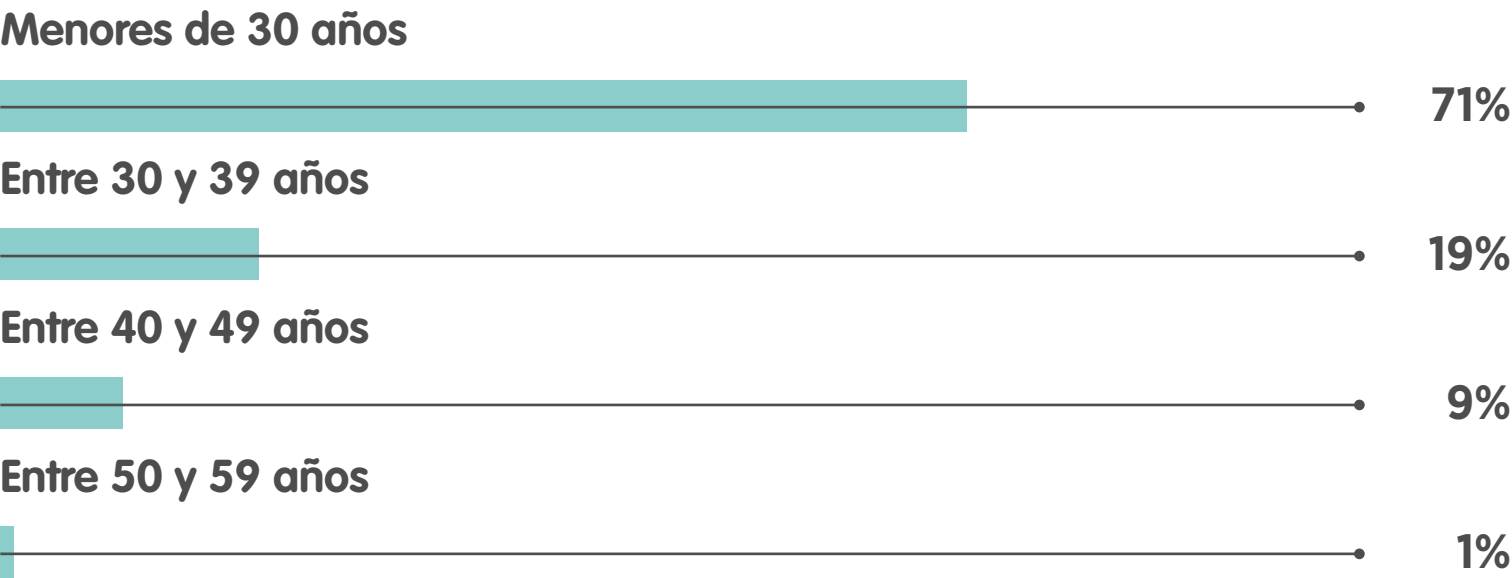
Estas acciones permitieron consolidar la presencia del Banco a nivel nacional y se reflejaron en un crecimiento del 100% en la base de candidatos.

Asimismo, la difusión en portales de empleos y la presencia en LinkedIn incrementaron un 29,5% el delivery de candidatos registrados en el portal de empleos.

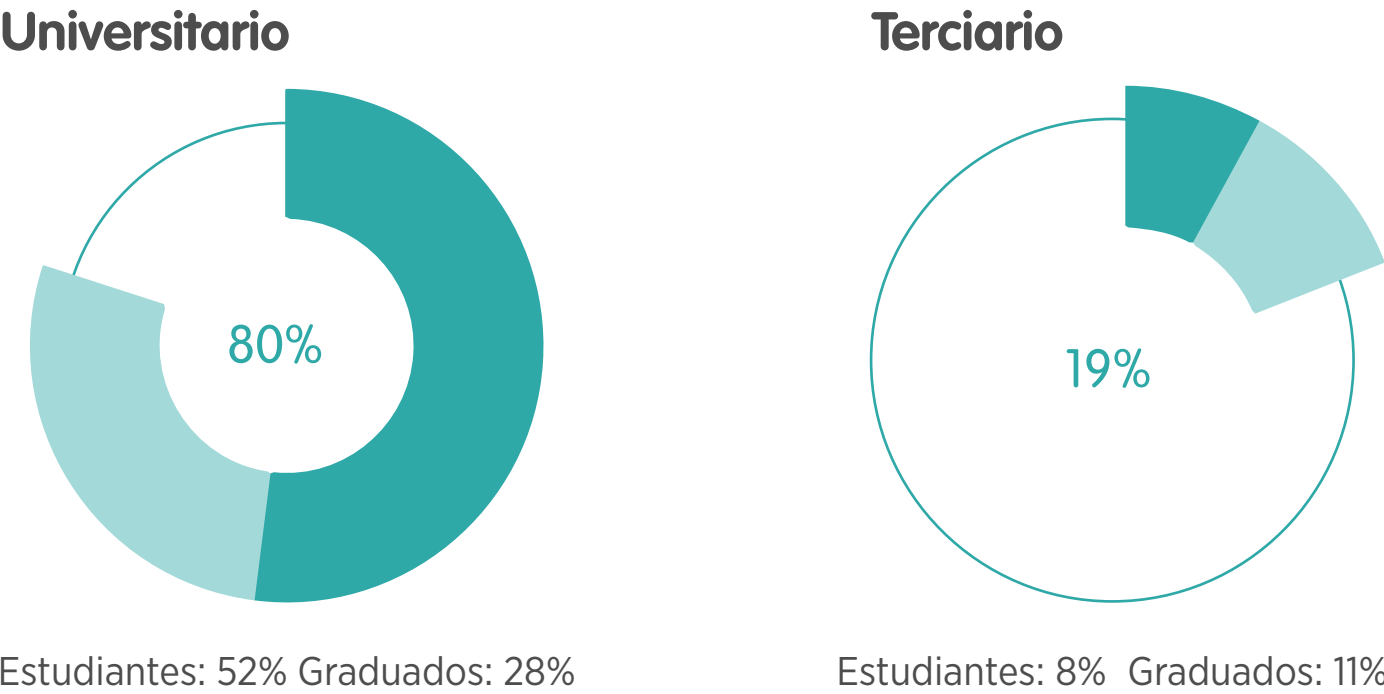


Asimismo, la medición *Best Internship Experiences*, en la cual obtuvo el **1.º puesto** como la mejor empresa para trabajar para pasantes, consolidó su posicionamiento como una organización atractiva para el desarrollo temprano del talento.

En línea con el enfoque en talento joven, la distribución etaria de los nuevos ingresos fue la siguiente:



En términos de formación y alineado con la profesionalización de los sectores, la composición educativa de los ingresos de colaboradores fue la siguiente:



De este modo, el 99% de las incorporaciones cuenta con formación universitaria o terciaria, consolidando un perfil profesional acorde con las demandas actuales del Banco.

Se avanzó en la automatización del proceso de reclutamiento mediante el desarrollo de un sistema que integra todas las instancias del flujo, desde la etapa de preocupacionales hasta el ingreso. Complementariamente, se fortaleció la gestión basada en indicadores a través de tableros automatizados en Power BI e informes trimestrales, lo que permitió agilizar los procesos, reducir tiempos y disponer de información estratégica para la toma de decisiones. En 2024 se introdujo la posibilidad de generar procesos de desarrollo interno transversales entre Hipotecario Seguros y el Banco y en 2025 se logró el primer movimiento (de Hipotecario Seguros al Banco).

Se consolidaron diferentes dispositivos que permiten la gestión del talento:

- **Plan de Sucesión:** proceso realizado con el staff gerencial a principio de año.
- **Mapeo de Talento:** proceso realizado durante septiembre y octubre, para el 100% del público objetivo. La mejora de este año fue la implementación de ADN para la realización del mapeo preliminar del líder con el objetivo de optimizar el proceso y sistematizar la información.

Asimismo, se implementaron tableros de gestión para Indicadores de Desarrollo, el Mapeo de Talento y el Ciclo de Performance.

40 PROCESOS DE DESARROLLO
que potenciaron el desarrollo interno

 **14 PROMOCIONES**

 **26 MOVIMIENTOS LATERALES**



Habilitar el potencial

El Banco continuó desarrollando distintos procesos de aprendizaje que habilitan el potencial de sus equipos.

HORAS DE FORMACIÓN		2025		2024		2023	
		Horas	Media	Horas	Media*	Horas	Media
DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO	MUJERES	6.854	10.5	12.167	4,25	7.612	9,8
	VARONES	7.897	13.3	17.056	3,96	8.464	10,6
DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍA LABORAL	GERENTES	2.918	31	2.241	12,59	2.943	23,0
	MANDOS MEDIOS	1.842	10.4	14.060	8,22	3.827	13,6
	SIN GENTE A CARGO	9.991	10.3	12.922	2,45	9.306	8,6

*Reexpresión de información por error de cálculo

Estrategia de aprendizaje

Se desarrolló un tablero de indicadores de aprendizaje que permite visualizar de forma clara el progreso, la cobertura y el impacto de las iniciativas de formación dentro del Banco.

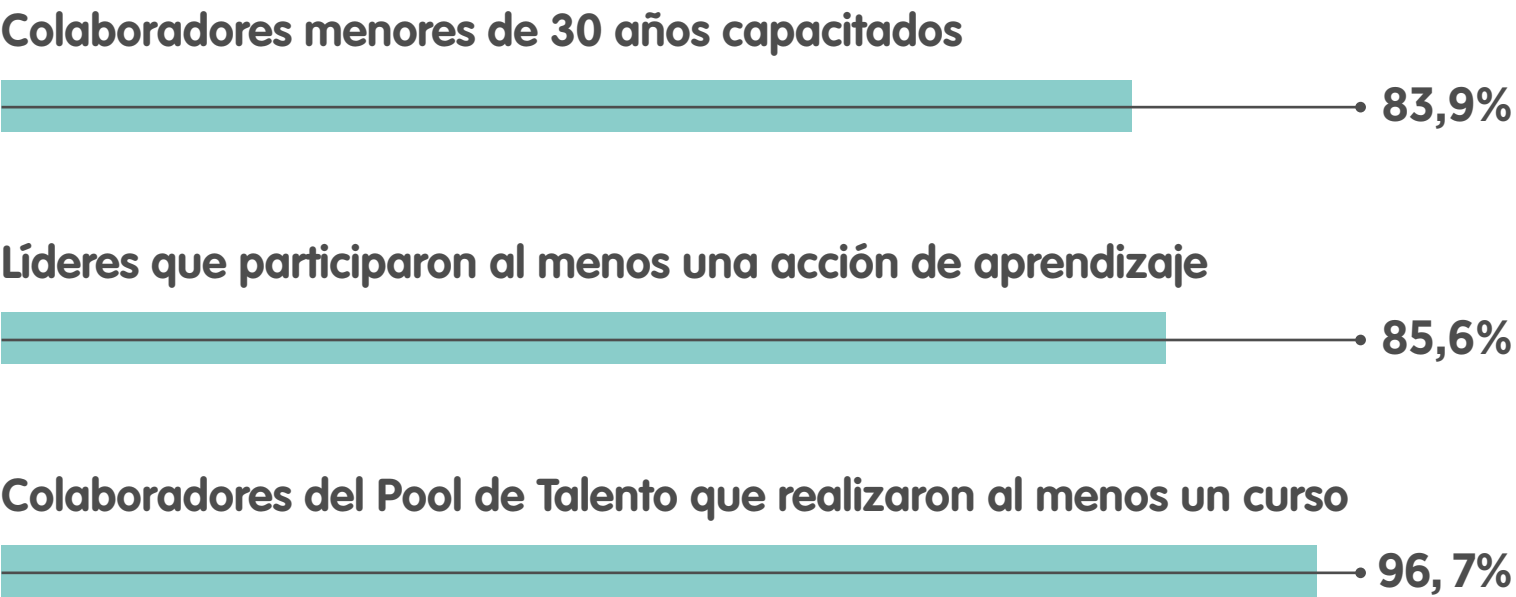
Gracias al trabajo de sistematización de la información realizado el año anterior, se pudo publicar y actualizar de manera mensual un dashboard que muestra los principales datos de la gestión lo que permitió realizar informes confiables de interés para líderes, HRBPs y áreas estratégicas.



Cobertura total de formación



Y si se observan las poblaciones foco:



Se contribuyó al proceso de transformación del Banco mediante el diseño y ejecución de iniciativas de formación de alta calidad en temáticas críticas para el negocio, focalizadas en áreas estratégicas y poblaciones clave (Pool de Talento, perfiles junior, comerciales y líderes).

- La **estrategia de aprendizaje** se basó en tres grandes ejes:
- Experiencia del cliente
 - Desarrollo de negocios
 - Autodesarrollo

1 EJE EXPERIENCIA DEL CLIENTE

En cuanto al eje **Experiencia del Cliente**, se lanzó el programa Liderando la Transformación CX.

Gestión de Personas se convirtió en socio estratégico de la recientemente creada Gerencia de Área Marketing y Customer Success para desarrollar de manera transversal capacidades de Customer Experience y cambiar la forma en que el Banco piensa, decide y actúa, consolidando una cultura genuinamente centrada en el cliente y orientada a la mejora continua de la experiencia.

El Banco eligió instituciones reconocidas para otorgar aprendizaje de calidad, actualizado y en línea con las tendencias mundiales en la materia. Orientó las acciones a diferentes poblaciones foco:

- 64 colaboradores: líderes estratégicos + pool de talento menor a 30 años participaron de dos ediciones en la Universidad Torcuato Di Tella en un programa de 4 módulos, con un promedio de 33 horas por persona, 94,5% de asistencia y 92,6% de satisfacción.
- Junto con Universidad del CEMA se realizaron 3 ediciones para 94 colaboradores mapeados como pool de talento y se alcanzó un promedio de 12 horas de aprendizaje por persona, 93% de asistencia y 94,3% de satisfacción.

- Y junto a la consultora Real CX se implementaron 3 ediciones de talleres prácticos orientados a colaboradores mapeados como contribuidores activos, llegando a 100 participantes, con un promedio de 9 horas de capacitación por persona, 83% de asistencia y 92% de satisfacción.

Asimismo, junto a la Gerencia de Banca PyME se acompañó el diseño y la implementación del nuevo Modelo de Experiencia Banca Empresas con el objetivo de desarrollar habilidades específicas para los roles alcanzados, incorporar conocimiento estratégico sobre el segmento Pyme y sensibilizar a las áreas soporte para asegurar la sostenibilidad del cambio.



144 COLABORADORES CLAVE CAPACITADOS

MEDIANTE DIVERSOS DISPOSITIVOS Y MODALIDADES:

- Tres ediciones de encuentros presenciales en Casa Central, dirigidas a Oficiales de Empresas, Gerentes de Sucursal, equipos del Middle Office y líderes de las Bancas Mayorista y Minorista. Estas instancias alcanzaron 16 horas promedio de formación por persona, con un 94,5% de asistencia y un 94,8% de satisfacción.
- Dos ediciones de tres talleres a distancia para Oficiales de Empresas y Gerentes de Sucursal, que permitieron alcanzar un promedio

de 6 horas de aprendizaje por persona, con un 79% de asistencia y un 92% de satisfacción.

- Dos talleres destinados a analistas y supervisores del Círculo de Servicios, con una duración promedio de 2 horas por persona, un 97% de asistencia y un 92% de satisfacción.

2 EJE DESARROLLO DE NEGOCIOS

En cuanto al eje **Desarrollo de Negocios**, se trabajaron las siguientes iniciativas:

- **Capacitación al nuevo equipo de Sucursal Virtual** sobre fundamentos de la atención al cliente remoto y productos. Orientado a 13 colaboradores recién incorporados al equipo, con un promedio de 8 horas de capacitación por persona, 100% de asistencia y 100% de satisfacción.
- **Idoneidad CNV**, destinada a 103 colaboradores con certificación pendiente. Se actualizó la bibliografía obligatoria disponible en ADN, se llevaron a cabo 2 ediciones de clases de repaso junto a un profesor experto y se conformó un grupo piloto para realizar un seguimiento personalizado junto a una consultora experta. Se

