

Memoria *Anual* 2025

El Salvador

Banco Promerica 

 **Terrabank**

 Estados Unidos de América

Banco Promerica 

 República Dominicana

Banpro 
Grupo Promerica

 Nicaragua

BDF

 Nicaragua

St. Georges Bank 
Grupo Promerica

 Islas Caimán

 Panamá

Banco Promerica 

 Guatemala

 El Salvador

 Honduras

 Costa Rica

Produbanco 
Grupo Promerica

 Ecuador

Índice

3	Visión, Misión, Valores	28	Banca Pyme
4	Mensaje del Presidente Grupo Promerica	29	Sostenibilidad
6	Mensaje del Presidente Ejecutivo Banco Promerica	32	Dirección de Transformación Digital + IA
8	Junta Directiva Banco Promerica S.A.	35	Dirección de Productos, Mercadeo y Comunicaciones
10	Alta Gerencia Banco Promerica S.A., 2025	37	Banca con Solidaridad
11	Prioridades Estratégicas 2025	39	Dirección de Recursos Humanos y Talento
12	Desempeño Financiero	41	Dirección de Cumplimiento
17	Dirección de Administración de Riesgos	42	Dirección de Operaciones
23	Dirección de Banca de Personas y Agencias	43	Gerencia de Bienes Inmuebles y Administración
25	Dirección de Banca Corporativa y Comercial	45	Gerencia de Seguros
26	Banca Empresarial y Regional	47	Eventos 2024



Banco Promerica

Banco

ENTRADA



Visión:

En Grupo Promerica creemos que todas las personas y empresas de nuestras comunidades deberían superar sus límites para alcanzar el éxito que se merecen.

Misión:

Impulsar una banca que desarrolle relaciones y ofrezca productos y servicios a nuestras comunidades, para ayudarles a superar sus límites, sean estos culturales, económicos, personales o geográficos.

Valores:

- Empatía permanente
- Emprendedores por naturaleza
- Confianza compartida
- Cultura común



Mensaje del Presidente

Grupo Promerica

En 2025, Grupo Promerica operó en un entorno regional marcado por ajustes macroeconómicos, mayor exigencia regulatoria y un contexto global de alta volatilidad. Frente a este escenario, reafirmamos nuestra convicción de que una banca responsable, prudente y cercana a las personas es la base para construir confianza y sostenibilidad en el largo plazo.

Como grupo financiero multibanco y multijurisdicción, con presencia en Centroamérica, Panamá, República Dominicana, Ecuador e Islas Caimán, trabajamos bajo un modelo de gobernanza regional que combina estándares comunes, disciplina institucional y una ejecución local cercana a la realidad de cada país. Esta diversificación geográfica y operativa ha sido, históricamente, uno de nuestros principales mitigadores de riesgo y una fortaleza estructural del Grupo. Este modelo se complementa con nuestra Banca de Relaciones, que refuerza la cercanía con nuestros clientes y nos permite acompañarlos de manera más integral en cada etapa de su desarrollo, potenciando el conocimiento local y la experiencia regional que nos caracteriza.

El desempeño financiero de 2025 refleja la solidez de este modelo. Alcanzamos activos totales por USD 26.6 mil millones, sustentados en una gestión responsable del crecimiento, posición patrimonial y de liquidez sólida, y una rentabilidad sostenible. Estos resultados son expresión de una estrategia orientada a la calidad del negocio, más que al crecimiento por volumen, y del compromiso de más de 16 mil colaboradores que hacen posible nuestra operación regional.

La gestión de riesgos, el cumplimiento regulatorio y el gobierno corporativo se consolidaron como ejes esenciales de nuestra estrategia, impulsando un fortalecimiento significativo de los marcos de control interno y supervisión. Avanzamos en proyectos clave de riesgos con alto impacto regional y en la estandarización de la auditoría interna mediante una metodología corporativa alineada con normas internacionales, junto con nuevas herramientas analíticas para el seguimiento de hallazgos y planes de acción.

La modernización y la eficiencia continuaron avanzando de forma disciplinada. Invertimos en tecnología y digitalización con un enfoque claro en seguridad, escalabilidad y experiencia del cliente. El canal digital continúa avanzando para consolidarse como el medio relevante para la interacción con nuestros clientes, al tiempo que fortalecimos nuestro ecosistema de pagos con soluciones regionales que elevan los parámetros de seguridad, eficiencia y control operativo, siempre bajo una visión prudente y responsable del riesgo tecnológico.

Nuestros clientes y colaboradores siguen siendo el centro de nuestra estrategia. Impulsamos una cultura ética, de alto desempeño y colaboración regional, convencidos de que el talento es nuestro principal activo. Programas de desarrollo, innovación interna y liderazgo fortalecen una cultura común que trasciende fronteras y prepara al Grupo para los desafíos futuros.

Asimismo, la sostenibilidad forma parte estructural de nuestro modelo de negocio y se gestiona desde el corazón de la intermediación financiera. Durante 2025 continuamos apoyando de manera decidida a las pequeñas y medianas empresas de la región, base fundamental de nuestras economías, con especial énfasis en aquellas lideradas por mujeres. Por otro lado, siempre bajo el enfoque de brindar financiamiento hacia nuestros clientes, la cartera verde del Grupo alcanzó los USD 1.9 mil millones, reflejando nuestro compromiso con un crecimiento responsable y con la resiliencia financiera de nuestros clientes.

De manera complementaria, fortalecimos nuestras capacidades de acompañamiento y generación de valor a largo plazo, capacitando a más de 5,000

empresarios para potenciar la sostenibilidad y rentabilidad de sus negocios, y alcanzando a más de 20,000 personas a través de programas de educación financiera en los países donde operamos. Asimismo, durante 2024 y 2025 medimos de forma unificada la huella de carbono de nuestro portafolio en cada país, un paso clave para mejorar la gestión de riesgos climáticos y acompañar a nuestros clientes en la transición hacia modelos de negocio más sostenibles.

Al mirar hacia adelante, y a las puertas de nuestro 35 aniversario en 2026, lo hacemos con la serenidad que otorga una trayectoria construida sobre principios sólidos y con la responsabilidad de seguir evolucionando sin perder nuestra esencia. Nuestro compromiso es claro: continuar siendo el grupo financiero regional de referencia, el único de capital centroamericano, guiado por una gestión prudente del riesgo, una gobernanza robusta y una visión de largo plazo orientada a crear valor sostenible para todos nuestros grupos de interés.

Agradezco profundamente a nuestros colaboradores por su compromiso, a nuestros clientes por su confianza, y a nuestros accionistas y aliados por su respaldo permanente. Este camino es el resultado de un esfuerzo colectivo y de una visión compartida que seguirá guiando el futuro de Grupo Promerica.



Ramiro Ortiz Mayorga
Presidente y CEO Grupo Promerica



Mensaje del Presidente Ejecutivo

Banco Promerica

Estimados accionistas:

Al cerrar el año 2025, me complace compartir con ustedes los principales avances y resultados de Banco Promerica El Salvador, un año que consolida aún más nuestro crecimiento rentable, sostenible y con propósito.

La ejecución disciplinada y enfoque estratégico de la organización, nos ha permitido acelerar el camino de crear una banca más cercana, ágil, humana y mejor preparada para acompañar a nuestros clientes en un entorno dinámico y retador.

Guiados por nuestras prioridades estratégicas — Primero el Cliente; Eficiencia y Administración de Riesgos; Crecimiento Rentable y Sostenible; Transformación Digital+IAy; Talento Humano— y por la cultura Promerica Way, continuamos fortaleciendo nuestro modelo de negocio, manteniendo al cliente en el centro de cada decisión. Todo sobre la base de una sólida cultura de riesgo y una política de cero tolerancia en materia de prevención de lavado de dinero y cumplimiento regulatorio.

Gracias a esta estrategia, el Banco mantiene una operación eficiente, con indicadores financieros sólidos y una posición de liquidez robusta con una cartera de depósitos creciente que refleja la confianza de nuestros clientes. Estos resultados son consecuencia directa de una gestión prudente y una cercanía permanente con los distintos segmentos que servimos con una propuesta de valor enfocada en relaciones primarias y duraderas de largo plazo.

Al cierre de 2025, Banco Promerica sumó un total de USD \$1,561.3 millones de activos, lo que representa un crecimiento interanual del 7.1%, consolidando su posición como uno de los principales actores del sistema financiero salvadoreño. La cartera de préstamos bruta alcanzó un saldo de USD \$1,060.2 millones, con un crecimiento interanual del 6.5%, más del doble del registrado en el ejercicio anterior, impulsado por el desempeño positivo de todos los segmentos de negocio.

El saldo de depósitos de clientes cerró en USD \$1,203.9 millones, registrando el mayor crecimiento del último quinquenio, equivalente a cerca de USD \$102 millones anuales y con especial participación

de 63.26% en el segmento de Banca de Personas mostrando la preferencia del mercado. Así mismo, el Banco finalizó el año fiscal con una utilidad neta después de impuestos de USD \$10.0 millones, representando un crecimiento interanual del 40.6%, confirmando la solidez, eficiencia y sostenibilidad de nuestro desempeño financiero.

Uno de los focos relevantes es el fortalecimiento de nuestro modelo de banca de relación. En el segmento PYME, acompañamos activamente el crecimiento de miles de empresarios salvadoreños con la colocación de créditos productivos que superaron los USD \$90 millones, manteniendo el desarrollo sostenido de la cartera con una calidad destacada. Este desempeño reafirma que, cuando el financiamiento se combina con asesoría, capacitación y herramientas adecuadas, se potencia el desarrollo empresarial y se genera un impacto real en la economía del país.

De la misma manera, avanzamos con determinación en nuestra agenda de sostenibilidad, entendida como un eje transversal del negocio. A través de alianzas estratégicas y programas regionales, continuamos promoviendo el fortalecimiento empresarial, la innovación y el liderazgo responsable, destacando iniciativas como Mejores Empresas Centroamericanas (MECA), que en su quinta edición reconoció a organizaciones que impulsan la excelencia, la mejora continua y el crecimiento con sostenibilidad en la región.

Nuestro compromiso social se materializó, una vez más, a través de nuestro programa Banca con Solidaridad, reflejando quiénes somos y cómo entendemos nuestro rol como institución financiera en apoyo a las comunidades adonde operamos. Desde su creación en el año 2014, mantenemos nuestro acompañamiento a la Fundación Actuar es Vivir en su labor de educación, prevención y detección temprana del cáncer de mama y cérvix, beneficiando a más de 25,000 mujeres. Asimismo, fortalecimos nuestro apoyo a la niñez salvadoreña a través de Aldeas Infantiles SOS y promovimos la participación de nuestros colaboradores mediante el voluntariado corporativo Héroes Promericanos.

La transformación digital continuó siendo un habilitador clave para maximizar la experiencia del cliente. Nuestra Súper App fue nuevamente

reconocida como la mejor App financiera por expertos en la industria, liderando el mercado a través de soluciones de vida real en la palma de la mano de nuestros clientes. Durante el año, también seguimos evolucionando nuestras plataformas y demás canales digitales, fortaleciendo la seguridad, la eficiencia operativa y el acceso a soluciones financieras innovadoras con un enfoque en la confianza, cercanía y facilidad.

Nada de lo alcanzado en 2025 habría sido posible sin nuestro talento humano. Los Promericanos son el motor de esta organización: su compromiso, profesionalismo y vocación de servicio hacen tangible nuestra promesa de valor todos los días. Fuimos certificados un año más como uno de los Mejores Lugares para Trabajar en Centroamérica y el Caribe por la firma internacional Great Place to Work Institute. Seguimos invirtiendo de forma consistente en su desarrollo, bienestar y crecimiento, convencidos de que una cultura sólida es la base de una institución fuerte y sostenible.

Al mirar hacia adelante, y a las puertas de nuestro 30 aniversario, observamos con satisfacción lo logrado y asumimos con responsabilidad y entusiasmo los desafíos que vienen. Tres décadas de historia nos respaldan, pero es nuestra capacidad de adaptarnos, innovar y actuar con propósito lo que nos permitirá seguir construyendo el mejor banco de El Salvador para la región.

Agradezco a nuestros clientes por su confianza, a nuestros accionistas por su respaldo permanente y a la Junta Directiva por su guía estratégica. A todos los Promericanos, mi reconocimiento por seguir haciendo de Banco Promerica una institución sólida, cercana y con impacto positivo.

Atentamente,



Lázaro E. Figueroa
Presidente Ejecutivo

Junta Directiva
Banco Promerica S.A.*



De izquierda a derecha

Carlos Quintanilla Schmidt, Secretario; Segundo Albino Benito Román Ortíz, Primer Director; Lázaro Carlos Ernesto Figueroa Mendoza, Vicepresidente; María Alicia Lecha de Espinoza, Primera Directora Suplente; Juan Federico Jokisch Argüello, Segundo Director Suplente; Óscar Marbyn Orozco Ábrego, Tercer Director Suplente.

Ausentes: Ramiro José Ortiz Mayorga, Presidente; Enrique Javier Guitérrez Quezada, Cuarto Director Suplente.

(*) Credencial Inscrita en el Registro de Comercio al Número 19 del Libro 4883 del Registro de Sociedades, del Folio 81 al Folio 83. Fecha de Inscripción: diecinueve de enero de dos mil veinticuatro. Vigente hasta el 18 de enero de 2027.

Alta Gerencia

Banco Promerica S.A., 2025



De izquierda a derecha

De pie, primera fila: Gerardo Von Hundelshausen Salazar, Director de Operaciones; Mauricio Alberto Guirola Vivas, Director de Banca Empresa y PYME; Rony Armando Monterroza Barrientos, Director de Tecnología; Ana Carolina Olmedo de Santos, Directora de Estrategia y Transformación Digital + IA; Emilio Eduardo López Rodríguez, Director Comercial / Corporativo; Lázaro Carlos Ernesto Figueroa Mendoza, Presidente Ejecutivo y Representante Legal; Gladys Esthela Figueroa Figueroa, Directora de Finanzas; Enrique Ulises Flores Navarro, Director Legal, Gobierno Corporativo y Cumplimiento Regulatorio; Mariella Orellana de Landaverde, Gerente Banca PYME; Rafael Ernesto Mercado Albanes, Director de Servicios de Soporte.

Sentados: Luciana Isabel Laínez de Ángel, Directora de Centro de Soluciones; Jorge Galileo Chévez Pineda, Director de Auditoría Interna; María Teresa Arana de Escobar, Directora de Productos, Mercadeo y Comunicaciones; Mario Enrique Argueta Bolaños, Director de Banca de Personas y Agencias; María del Carmen Argueta de Reyes, Directora de Recursos Humanos y Talento.

Ausentes: Enrique Ulises Flores Navarro, Director Legal y Jorge Eduardo Barrientos López, Director de Administración de Riesgos.

Prioridades Estratégicas 2025



- 1. Primero el Cliente:** El cliente es el eje de todas las decisiones del Banco. Banco Promerica consolida su Modelo de Banca de Relaciones, enfocado en escuchar, comprender y anticipar las necesidades de cada cliente, ofreciendo asesoría financiera cercana, soluciones prácticas y una experiencia basada en la confianza, la transparencia y el acompañamiento genuino. El objetivo es construir relaciones de largo plazo que contribuyan al bienestar financiero y al progreso de las personas y empresas que confían en el Banco.
- 2. Eficiencia y Administración de Riesgos:** La solidez operativa es un pilar fundamental. Banco Promerica fortalece permanentemente sus procesos para garantizar operaciones seguras, eficientes y responsables, apoyado en una estricta política de Cero Tolerancia, auditorías End to End, el modelo de Tres Líneas de Defensa y una sólida cultura de riesgo. A ello se suma una gestión prudente del gasto, que asegura estabilidad, confianza y sostenibilidad en el tiempo.
- 3. Crecimiento Rentable y Sostenible:** El Banco impulsa un crecimiento equilibrado, enfocado en resultados financieros consistentes y en la generación de valor compartido. Su estrategia integra el desarrollo económico con el impacto social y el respeto al medio ambiente, contribuyendo activamente al progreso de las comunidades donde opera. Banco Promerica avanza con la visión de consolidarse como el banco más rentable y sostenible del país, actuando con responsabilidad y propósito.
- 4. Transformación Digital + IA:** La innovación es un habilitador clave de la estrategia. Banco Promerica continúa liderando la adopción digital mediante el desarrollo de soluciones tecnológicas seguras, ágiles y centradas en el cliente, integrando la Inteligencia Artificial para mejorar la experiencia, optimizar procesos y responder a las nuevas demandas del mercado. Esta transformación es respaldada por una cultura organizacional flexible, colaborativa y orientada al cambio.
- 5. Talento Humano:** Las personas son el motor de Banco Promerica, que promueve una cultura de alto desempeño, donde el respeto, el desarrollo profesional y el sentido de pertenencia son fundamentales. A través de programas de formación, planes de carrera, beneficios competitivos y acciones para promover la equidad y el liderazgo, el Banco reafirma su compromiso de ser un empleador preferido, con equipos motivados y alineados a los valores institucionales.

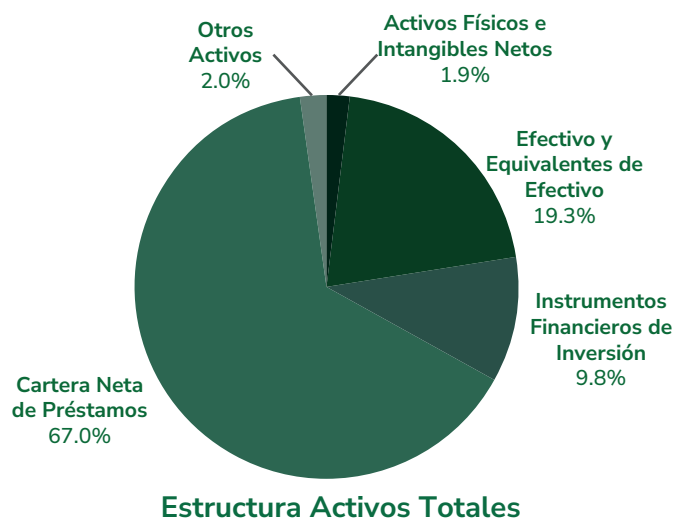
Desempeño Financiero

A continuación se resumen los aspectos más destacados de la gestión financiera de Banco Promerica durante el ejercicio 2025, los cuales reflejan una gestión sólida, eficiente y alineada con las prioridades estratégicas de la Institución.

Activos totales

2025 concluyó con un total de activos de USD 1,561.3 millones, que muestran un crecimiento anual del 7.1%, lo que permitió a Banco Promerica mantenerse en la quinta posición del mercado bancario. Este desempeño estuvo acompañado por una mejora en la productividad de los activos, respaldada por sólidos indicadores de liquidez, una adecuada rentabilización de la cartera de préstamos e inversiones y una mayor proporción de activos productivos.

La estructura de activos se conformó de la siguiente manera: Cartera Neta de Préstamos (67.0%), Efectivo y Equivalentes de Efectivo (19.3%), Instrumentos Financieros de Inversión (9.8%), Otros Activos (2.0%) y Activos Físicos e Intangibles Netos (1.9%).



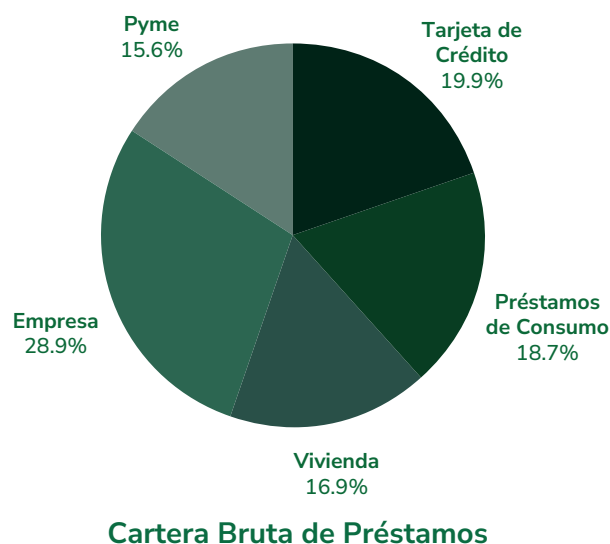
Cartera de préstamos

La cartera de préstamos bruta alcanzó un saldo de USD 1,060.2 millones, reflejando un crecimiento interanual de 6.5%, más del doble del registrado en el ejercicio anterior, impulsado por el desempeño positivo de todos los segmentos de negocio, tanto en Banca de Empresas como en Banca de Personas.

En esta última, durante 2025 se realizó el saneamiento final de la cartera asociada a créditos Covid por USD 8.0 millones. Considerando este efecto extraordinario, el crecimiento anual del portafolio de créditos habría ascendido a 7.3%.

El desempeño de la cartera se caracterizó por un crecimiento sano en volumen y una mejora en la rentabilidad del portafolio consolidado, lo que permitió al Banco mantenerse como líder de la banca privada en el indicador de productividad, el cual cerró en 11.69% a noviembre de 2025.

La composición de la cartera se distribuyó entre: Empresa (28.9%), Tarjeta de Crédito (19.9%), Préstamos de Consumo (18.7%), Vivienda (16.9%), y Pyme (15.6%).



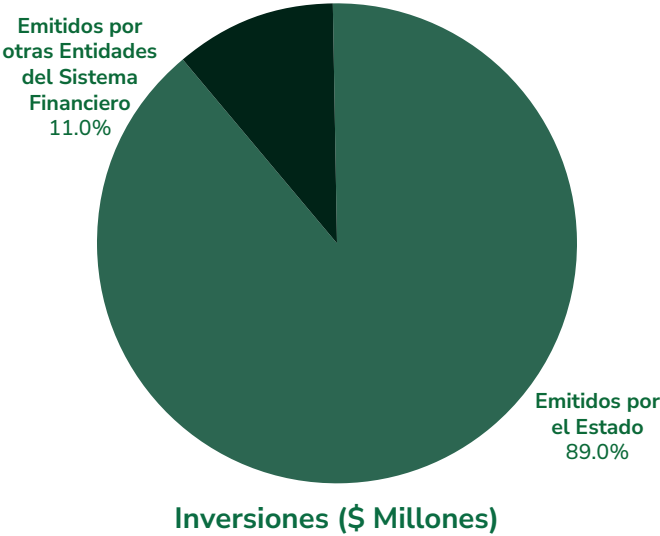
En cuanto a los sectores económicos atendidos, la cartera presentó una adecuada diversificación, acorde con el perfil de riesgo y la estrategia de negocio del Banco.

Sector	Monto (\$ millones)	%
Empleados y otros	\$596.8	56.29%
Comercio	\$147.5	13.91%
Manufactura	\$113.2	10.68%
Financiero	\$69.5	6.55%
Servicios	\$38.3	3.61%
Agropecuario	\$35.1	3.31%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	\$20.6	1.94%
Hoteles, restaurantes y similares	\$12.8	1.21%
Gobierno	\$13.0	1.23%
Construcción	\$4.3	0.41%
Electricidad, gas y agua	\$8.9	0.84%
Minería y canteras	\$0.3	0.03%
Total	\$1,060.3	100.00%

Inversión en títulos valores

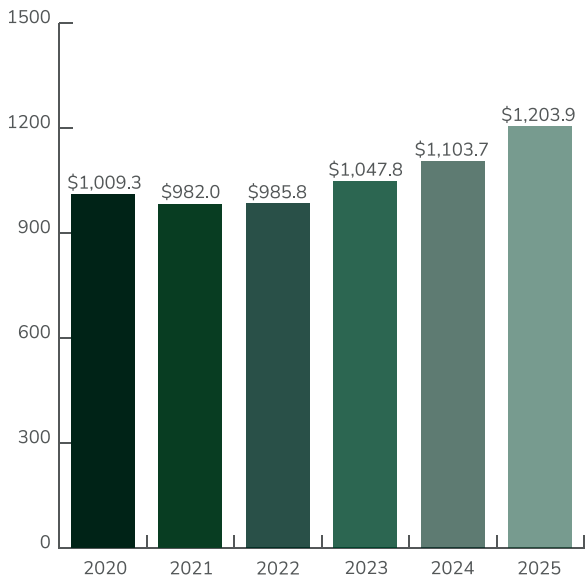
El portafolio de inversiones en títulos valores cerró en USD 152.8 millones netos de reserva, concentrado en: títulos emitidos por el Estado (89%), y títulos emitidos por otras entidades del Sistema Financiero (11%)

La cartera de inversiones aportó USD 16.5 millones en ingresos financieros, representando el 12.7% del total de los ingresos financieros del ejercicio. Destaca la gestión activa de liquidez, que permitió mitigar de manera relevante el impacto financiero derivado del pago anticipado de títulos valores del Estado, situación que afectó al sistema financiero en su conjunto.



Depósitos totales

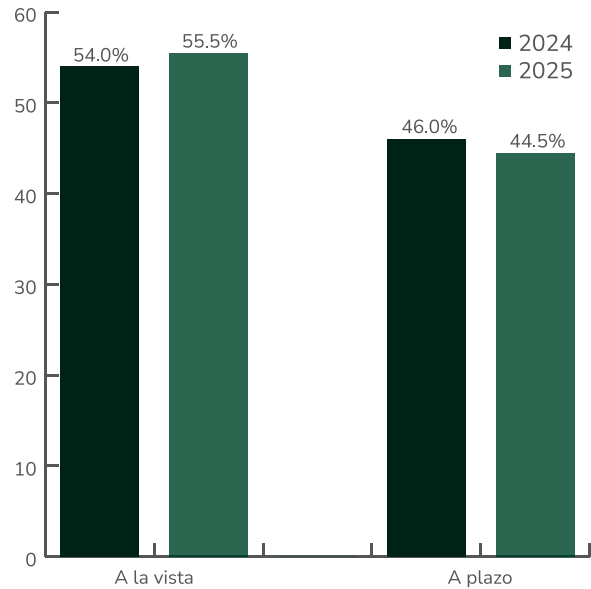
Banco Promerica finalizó 2025 con un saldo de depósitos de clientes por un total de USD 1,203.9 millones, registrando el mayor crecimiento del último quinquenio, equivalente a casi USD 102 millones anuales. La captación de fondos del público se mantuvo como la principal fuente de financiamiento, representando el 88.5% del total de los pasivos de intermediación.



Depósitos Totales (\$ Millones)

Composición de depósitos

El Banco logró no solo ampliar su base de depositantes, sino también mantener una alta proporción de depósitos a la vista, que representaron el 55.5% del saldo total al cierre del ejercicio.

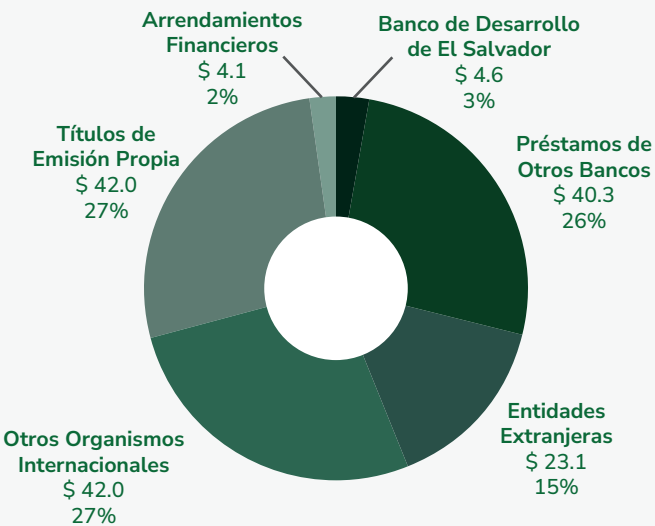


Composición de Depósitos

Fuentes de financiamiento

Los préstamos de otros bancos, junto a los títulos de emisión propia, cerraron con un saldo de USD 156.1 millones de dólares, equivalente al 11.5% de los pasivos de intermediación, manteniendo una estructura estable así como un portafolio diversificado de fondeadores locales y extranjeros.

Como parte de esta estrategia, el Banco complementó su fondeo mediante programas de emisión de títulos en el mercado bursátil, que alcanzaron un saldo de USD 42.0 millones al cierre de 2025.

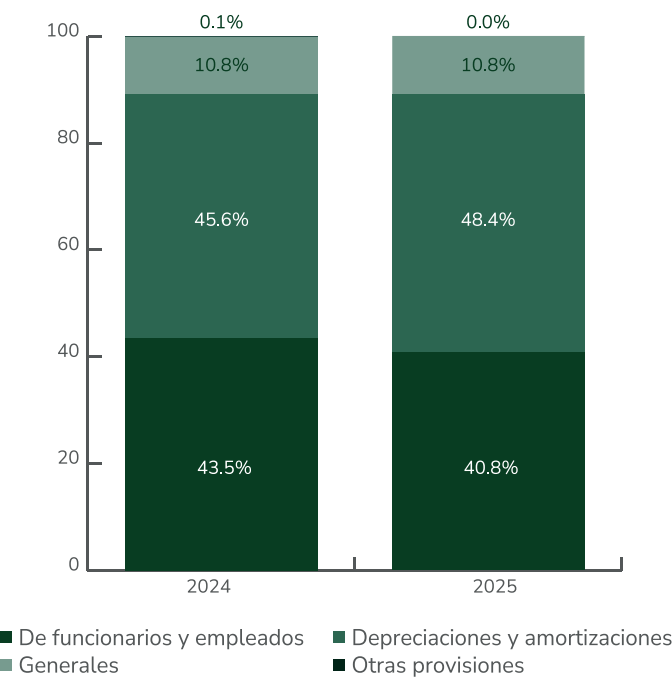


Estructura de Financiamiento Externo (\$ Millones)

Gastos operativos

El gasto operativo totalizó USD 59.9 millones, orientado principalmente a proyectos que fortalecieron la capacidad de generación de negocios y la calidad de servicio al cliente; estos fueron efectivamente liderados por el Banco a nivel local y por Grupo Promerica a nivel regional.

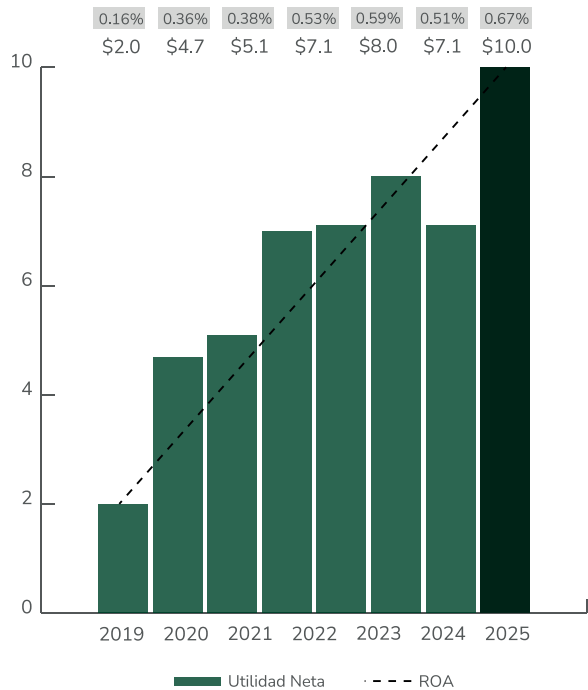
La ejecución del gasto permitió mantener un indicador de gasto operativo sobre activos promedio del 4.0%, nivel que se encuentra alineado con las buenas prácticas de eficiencia operativa del Banco.



Estructura de Gastos Operativos

Utilidad neta

Banco Promerica logró concluir el ejercicio fiscal 2025 con una utilidad neta de impuestos de USD 10.0 millones, lo que representa un crecimiento interanual de 40.6%. Este resultado refleja avances estructurales consistentes, en línea con las prioridades estratégicas del Banco y visibles en todos los principales indicadores de desempeño financiero.



Utilidad Neta de Impuestos (\$Millones)

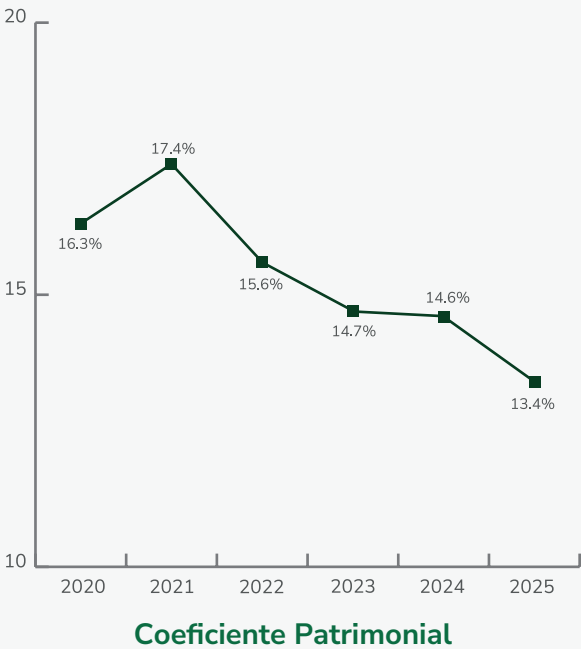
El Banco se mantuvo en la ruta de mejora de su rentabilidad. En este contexto, el retorno sobre activos (ROA) cerró en 0.67%, mientras que el retorno sobre patrimonio (ROE) alcanzó 8.68%; ambos indicadores mostraron un desempeño superior al promedio de la banca privada.

	2023	2024	2025
Utilidad Neta de Impuestos (\$ Millones)	\$8.0	\$7.1	\$10.0
Rentabilidad sobre Activos - ROA	0.59%	0.51%	0.67%
Rentabilidad sobre Patrimonio - ROE	6.71%	6.18%	8.68%

Fondo patrimonial

Al cierre de 2025, el fondo patrimonial del Banco ascendió a USD 149.8 millones, manteniéndose en niveles de solvencia adecuados para respaldar el crecimiento proyectado.

Este saldo incorpora el saneamiento final de la cartera Covid por USD 8.0 millones, financiado con utilidades acumuladas de ejercicios anteriores, conforme a la aprobación de la Superintendencia del Sistema Financiero y de la Junta General de Accionistas.



	2024	2025	Regulatorio
Relación fondo patrimonial sobre activos ponderados	14.56%	13.36%	12.00%
Relación fondo patrimonial sobre pasivos y contingencias	10.64%	10.34%	7.00%
Relación fondo patrimonial a capital social pagado	199.48%	197.61%	100.00%

Clasificación de Riesgo

En su más reciente evaluación de riesgo, correspondiente al 30 de junio de 2025, Banco Promerica mantuvo su calificación de Riesgo EAA, con perspectiva estable.

	Junio 2024	Junio 2025
Calificación de Riesgo	EAA	EAA

La Categoría EAA corresponde a entidades con muy alta capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada ante posibles cambios en la entidad, en la industria a la que pertenece y en la economía. Los factores de protección son fuertes, el riesgo es modesto.

La calificadora fundamenta esta evaluación en el modelo de negocio del Banco, caracterizado por un perfil de riesgo moderado, una participación de mercado relevante, el crecimiento sostenido de la cartera, niveles de morosidad razonables y una cobertura prudente.

Asimismo, se valoran los adecuados niveles de liquidez y solvencia, la evolución positiva del desempeño financiero y el respaldo y las sinergias derivadas de su pertenencia al grupo regional Promerica Financial Corporation.

Dirección de Administración de Riesgos

La Dirección de Administración de Riesgos controla la gestión de los distintos ámbitos de riesgo a los que Banco Promerica S.A. puede estar expuesto, con el objetivo de asegurar que las operaciones cumplan con los lineamientos establecidos por la Junta Directiva.

Durante 2025, se obtuvieron los siguientes logros:

- a. Se mantuvo en la franja verde en todos los indicadores de Apetito de Riesgo, fruto de una gestión integral de riesgos madura y disciplinada, confirmando que el Banco está listo para acelerar su crecimiento.
- b. Se terminó de liquidar la cartera Covid con solidez patrimonial.
- c. La cartera pesada se redujo de 6.20% a 4.71% y la cartera de arreglos (Ref/Res) de 7.49% a 6.79%.
- d. La pérdida esperada (NIIF9) se redujo de USD 29.82 millones a USD 23.97 millones, pasando de 3.00% a 2.25%.
- e. Se robustecieron los mecanismos de seguridad para los canales electrónicos para empresas.

A continuación, los principales logros por áreas implementados durante el periodo.

1. Riesgo de Crédito

1.1 Banca de Personas

Durante 2025, la Gerencia de Riesgos de Banca de Personas contribuyó a través de:

- a. Reducción del gasto de reservas en aproximadamente USD 3.0 millones respecto a

2024, producto de un monitoreo constante del desempeño del portafolio y ajuste de estrategias de cobranzas.

- b. Implementación de mejoras en las estrategias de venta para Productos de Vivienda, a fin de mantener el crecimiento de estos productos.
- c. Implementación de mejoras en las condiciones de venta cruzada para clientes de Tarjetas de Crédito, cuidando la capacidad de pago y el apetito de riesgo del Banco.
- d. Mejora de las estrategias de cobranza, manteniendo las soluciones que mejor se ajustan a las necesidades de los clientes.

1.2 Banca de Empresas

Durante 2025, la Gerencia de Riesgos de Banca de Empresas contribuyó mediante:

- a. Apoyo a las estrategias de crecimiento para el portafolio Pyme, en línea con apetito de riesgo del Banco.
- b. Análisis de riesgos de sectores económicos relevantes para la identificación de alertas y el alineamiento de objetivos.
- c. Fortalecimiento del marco de gestión de riesgos ambientales y sociales en línea con las normativas aplicables.

1.3 Activos de Riesgo

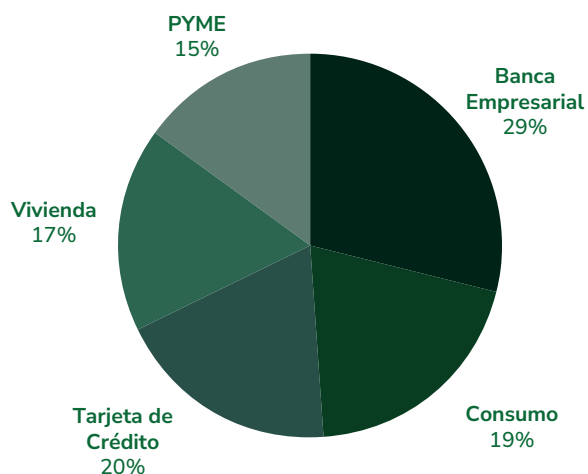
1.3.1 Distribución de Activos de Riesgo

Al 31 de diciembre del 2025, el saldo de la cartera de Activos de Riesgo cerró en USD 1,068,509.97.

La cartera se distribuyó de la siguiente forma:

Cartera	Saldo de Cartera
Banca Empresarial	\$308,550.36
Tarjeta de Crédito	\$215,567.08
Consumo	\$198,708.79
Vivienda	\$180,131.66
Pyme	\$165,552.09
Total de Cartera	\$1,068,509.97

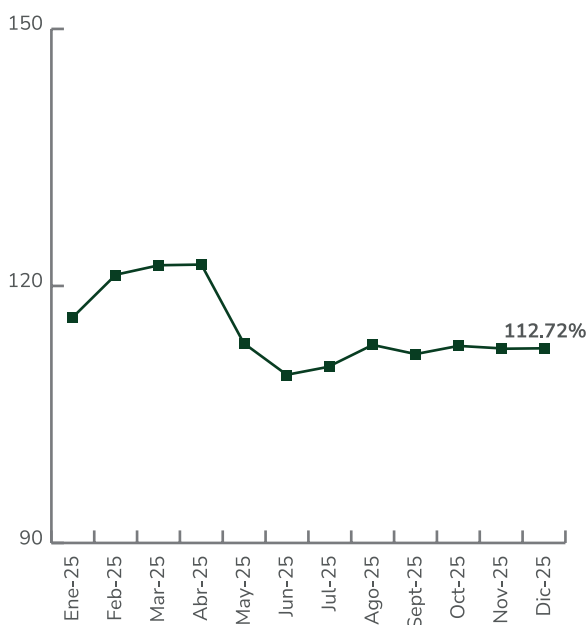
(En miles de dólares, no incluye saldos de contingencias)



Composición Activos de Riesgo

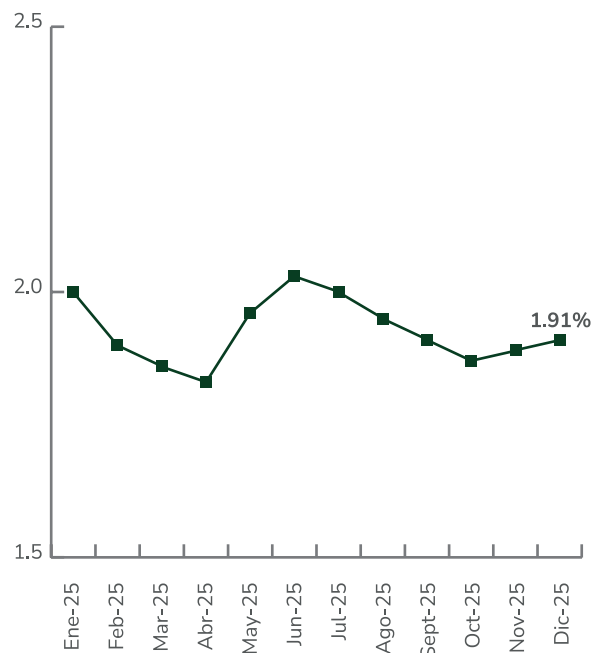
1.3.2 Índice de Cobertura

El índice de cobertura fue calculado de la razón entre las reservas de saneamiento totales y el total de cartera vencida. Debido a la gestión realizada durante el año, se logró cerrar con un índice de cobertura del 112.72%, por arriba del límite mínimo prudencial del 100.0%



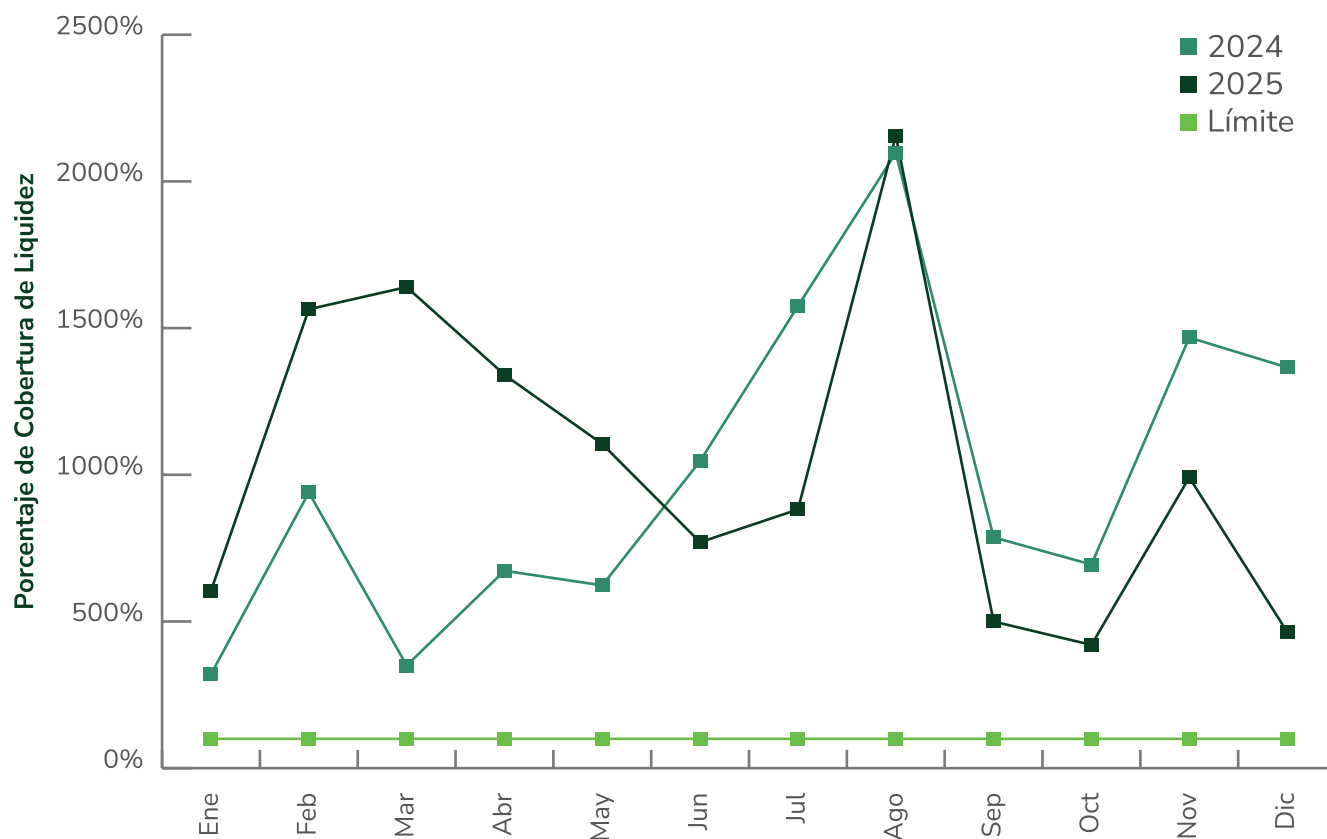
1.3.3 Índice de Cartera Vencida

El índice de vencimiento es el ratio que refleja la relación entre la cartera vencida (mayor a 90 días y en proceso judicial) entre el total de préstamos. El índice de vencidos cerró 2025 con un ratio de 1.91%, por debajo del límite máximo prudencial del 4.0%.



2. Riesgo de Liquidez

Durante 2025, los activos líquidos mostraron una cobertura promedio de 9.95 veces del valor en riesgo por volatilidad de las fuentes de fondeo, siendo dicho indicador superior al mínimo establecido de 1.00 vez. Adicionalmente, alineado a estándares internacionales en gestión del riesgo de liquidez, se estimó al cierre de diciembre un Liquidity Coverage Ratio (LCR) de 604.59%. El Banco mantuvo un monitoreo permanente para asegurar adecuados niveles de fondos de rápida disposición para afrontar sus obligaciones de corto plazo.



Indicador	25 mayores depositantes	Brecha Acumulada por Calce de Plazos (NRP-05)	Cobertura de Liquidez	LCR
Ene-25	17.0%	107,976,598	320.0%	178.4%
Feb-25	16.8%	47,291,905	940.0%	131.3%
Mar-25	17.3%	110,215,642	350.4%	170.9%
Abr-25	18.7%	142,635,645	672.8%	193.1%
May-25	17.2%	156,618,666	622.6%	287.1%
Jun-25	17.1%	216,076,946	1047.2%	360.1%
Jul-25	17.0%	176,329,614	1575.2%	601.3%
Ago-25	17.8%	105,144,374	2097.3%	516.5%
Sep-25	16.9%	100,328,692	786.9%	476.2%
Oct-25	17.0%	131,647,481	693.6%	478.1%
Nov-25	17.0%	175,101,979	1467.9%	577.6%
Dic-25	16.7%	184,824,059	1366.3%	604.6%

3. Riesgo de Mercado

Las inversiones financieras han sido gestionadas dentro de un marco de políticas de inversión que priorizan el riesgo sobre el rendimiento. Como resultado, los títulos valores se concentran en emisiones del Estado de El Salvador. Entre los años 2023 y 2024, Banco Promerica pasó por un proceso de recomposición de su portafolio de inversiones de deuda soberana, en conjunto con el resto de los bancos locales, con plazos al vencimiento mayores a 1 año plazo. Considerando lo anterior, la duración modificada del portafolio de inversiones culminó en 1.10 al cierre de diciembre.

Así mismo, al cierre de 2025, el impacto de sensibilidad ante movimientos de 100 puntos básicos en rendimientos de los títulos, que componen el portafolio de inversiones representó un 2.65% del patrimonio. Por otro lado, el riesgo de tasa en libro bancario, medido como el impacto en una variación de 100 puntos básicos en tasas de interés como proporción del patrimonio, reflejó un indicador promedio en 2025 de 2.99%.

Indicador	Ene-24	Feb-24	Mar-24	Abr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Ago-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dic-24
Duración Modificada Portafolio Inversiones	1.87	1.81	1.73	1.65	1.94	1.42	1.47	1.39	1.33	1.18	1.16	1.10
VaR Portafolio Inversiones	0.21%	0.18%	0.17%	0.14%	0.13%	0.11%	0.15%	0.15%	0.13%	0.11%	0.11%	0.11%
Medidas de Sensibilidad Port. Inv. 100 b.p. (% Patrimonio)	2.43%	2.51%	2.37%	2.19%	2.11%	1.42%	1.41%	1.37%	1.28%	1.42%	1.30%	1.23%
Riesgo Tasa en Libro Bancario 100 b.p. (% Patrimonio)	-3.05%	-3.76%	-3.55%	-3.36%	-3.02%	-2.62%	-2.77%	-2.80%	-2.79%	-2.56%	-2.61%	-3.06%
Riesgo Tasa corto plazo (% Margen Financiero)	3.14%	3.20%	2.97%	3.32%	3.63%	3.09%	2.98%	3.04%	3.33%	3.62%	3.42%	3.17%

4. Riesgo Operacional

4.1 Riesgo Operativo

Riesgo operacional es la posibilidad de incurrir en pérdidas debido a fallas en los procesos, de las personas, en los sistemas de información y a causa de acontecimientos externos. La administración y gestión del Riesgo Operacional en Banco Promerica S.A. se basó en las referencias incluidas en Basilea II y en lo regulado por la Superintendencia del Sistema Financiero en la norma NRP-42. El Banco mantuvo un proceso continuo que involucra las etapas para gestionar los riesgos y establecer como ejes fundamentales los siguientes: Cultura de Riesgo, Identificación de matriz de riesgo. (Gestión Cualitativa) y Cuantificación de pérdidas operacionales (Gestión Cuantitativa).

Durante 2025, Banco Promerica realizó las siguientes actividades:

- Capacitaciones presenciales y/o virtuales a todo el personal del Banco y divulgación de contenido formativo en la intranet de riesgos.
- Revisión de la evaluación a nuevos productos, servicios, canales, cambios operativos y tecnológicos.
- Seguimiento a los eventos de riesgo informados por las diferentes áreas del Banco.
- Apoyo en mejoras a procesos operativos y tecnológicos.
- Asistencia a las áreas del Banco en el proceso de gestión de riesgos.
- Apoyo en la formulación, actualización y revisión anual de políticas del Banco.
- Seguimiento y monitoreo constante al manejo eficiente de la pérdida operativa.

4.2 Riesgo Legal

El riesgo legal es la posibilidad de ocurrencia de pérdidas debido a fallas en la ejecución de contratos o acuerdos, al incumplimiento de normas, así como a factores externos tales como cambios regulatorios y procesos judiciales.

Banco Promerica S.A. dio seguimiento al cumplimiento de políticas, manuales y procedimientos para lograr una adecuada gestión de los riesgos legales, así como también, a indicadores de riesgo y controles de monitoreo de las demandas, procesos administrativos, multas y sanciones.

4.3 Riesgo Tecnológico

El riesgo tecnológico es la posibilidad de pérdidas económicas derivadas de un evento relacionado con la infraestructura tecnológica, el acceso o el uso de la tecnología, que afecta el desarrollo de los procesos de negocio o de la gestión de riesgos del Banco, al atentar contra la confidencialidad, integridad, disponibilidad, eficiencia, confiabilidad, cumplimiento o uso oportuno de la información.

En este ámbito de riesgo se dio seguimiento a las siguientes acciones:

- Cumplimiento de políticas, manuales y procedimientos para la adecuada gestión de los riesgos de tecnología.
- Apoyo en la actualización de matrices de riesgos.
- Monitoreo de la correcta aplicación de procesos de segregación de funciones a nivel de roles, permisos y accesos.
- Evaluaciones a iniciativas sobre cambios tecnológicos en productos, servicios y canales.

4.4 Riesgo de Fraudes

El riesgo de fraude es el resultado negativo generado por las acciones u omisiones de sujetos internos o acciones de sujetos externos que afecten económicamente o reputacionalmente al Banco.

Se apoyó en la implementación de estrategias de control y seguimiento, iniciativas, nuevas herramientas, fortalecimiento de políticas, manuales y procedimientos para la mitigación oportuna de los

riesgos. Asimismo, se fortalecieron mecanismos de formación proactiva de equipos de alerta antifraude.

5. Riesgo Reputacional

El riesgo reputacional es la posibilidad de incurrir en pérdidas, producto del deterioro de imagen de la entidad, debido al incumplimiento de leyes, normas internas, códigos de gobierno corporativo, códigos de ética o de conducta, lavado de dinero, entre otros.

Banco Promerica S.A. dio seguimiento a las siguientes acciones:

- Cumplimiento de políticas, manuales y procedimientos para la adecuada gestión de los riesgos reputacionales.
- Seguimiento a eventos reputacionales generados a través de menciones negativas / maliciosas en redes sociales.
- Seguimiento a indicadores de riesgo reputacional, así como a la Matriz de Riesgos Reputacionales.

6. Continuidad del Negocio

La continuidad del negocio es la capacidad del Banco para seguir ofreciendo sus productos y servicios a niveles previamente definidos como aceptables, después de un incidente de interrupción.

El Banco aseguró el correcto funcionamiento de estrategias, políticas, manuales y procedimientos; asimismo dio seguimiento a las siguientes acciones:

- a. Cumplimiento de la normativa local y fortalecimiento de documentación interna.
- b. Pruebas al Plan de Continuidad del Negocio.
- c. Escenarios de manejo de crisis mediante la ejecución de un simulacro de ciberseguridad.
- d. Seguimiento a la gestión a través del Comité de Continuidad del Negocio.

7. Seguridad de la Información

La gestión de riesgos de seguridad de la información es una práctica orientada a equilibrar las oportunidades del negocio con las pérdidas potenciales asociadas a la seguridad de la información y la ciberseguridad. Se aplica de manera transversal en todos los procesos del Banco, en cumplimiento de la normativa interna vigente.

Esta gestión constituye, en gran medida, un ejercicio de aseguramiento de la calidad, dado que resulta complejo determinar con precisión la probabilidad y el costo de eventos de alto impacto.

En este contexto, el Banco realizó un análisis integral de riesgos de seguridad de la información, conforme a los lineamientos establecidos en la NRP-23, con el objetivo de identificar las

principales amenazas y definir los tratamientos correspondientes, a fin de minimizar la probabilidad de ocurrencia de incidentes de seguridad y en caso de materializarse, reducir su impacto al mínimo. Asimismo, se fortalecieron las bases para la implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información, mediante la definición de una estrategia de seguridad alineada a un mapa estratégico institucional.



Durante 2025, la Oficialía de Seguridad de la información apoyó en:

- Identificación, análisis y gestión de vulnerabilidades frente a amenazas relacionadas con la seguridad de la información y la ciberseguridad.
- Evaluación permanente y mejora continua del Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información, en alineación con la normativa interna y mejores prácticas.
- Fortalecimiento de la cultura de seguridad, mediante programas de concientización y sensibilización en temas de seguridad de la información y ciberseguridad, dirigidos a colaboradores y clientes.
- Reforzamiento de los controles regionales de seguridad de la información y ciberseguridad, con el objetivo de asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

- Ejecución de simulacros de ciberseguridad (Cybersecurity Tabletop Exercise), integrados al Plan de Continuidad del Negocio, para evaluar la capacidad de respuesta y coordinación ante incidentes cibernéticos.
- Fortalecimiento de la ciberseguridad del Banco mediante la implementación de herramientas especializadas de ciberseguridad, orientadas a incrementar la visibilidad de amenazas y ataques, así como la protección de la infraestructura tecnológica actual.
- Fortalecimiento de la seguridad para los clientes de Banca en Línea, a través de la implementación del mecanismo de autenticación soft token "AUTORIZA" para clientes naturales y jurídicos, contribuyendo a la mitigación del riesgo de fraude y accesos no autorizados en los canales digitales.

Dirección de Banca de Personas y Agencias



Durante 2025, la Dirección de Banca de Personas y Agencias continuó avanzando con una visión clara y una ejecución disciplinada, consolidando las iniciativas estratégicas que fortalecen la propuesta de valor de Banco Promerica y reafirma su compromiso con una banca cercana, confiable y orientada al crecimiento rentable y sostenible.

La gestión se mantuvo cimentada en cuatro enfoques estratégicos que guían el accionar diario: poner siempre al cliente en el centro de las decisiones, impulsar una banca de relación de largo plazo, fortalecer la fidelización y generar resultados de negocio basados en soluciones integrales y excelencia en el servicio. Estos principios permitieron a la dirección avanzar con consistencia, foco y claridad estratégica a lo largo del año.

Experiencia al cliente

Durante 2025, se fortalecieron los canales de atención con el objetivo de ofrecer a los clientes experiencias cada vez más ágiles, cómodas y convenientes. La Transformación Digital y la modernización de las herramientas comerciales permitieron robustecer la asesoría integral y profundizar la relación con los clientes.

En este contexto, el Modelo Comercial y de Servicio ACCIÓN se consolidó como un habilitador clave de la estrategia, manteniendo altos niveles de cumplimiento en la ejecución de las disciplinas comerciales y de servicio, tanto en la Dirección de Banca de Personas y Agencias como en las áreas de apoyo. Esta consistencia ha sido fundamental para el desarrollo del talento de los equipos y para asegurar una experiencia homogénea, alineada a la promesa de valor.

Agencias

La red de sucursales continuó desempeñando un

rol central en la relación con los clientes. Durante el año, se evidenció un crecimiento del 14% en los saldos de depósitos de personas, reflejo de la confianza depositada por los clientes en la solidez y presencia regional de Banco Promerica. Asimismo, se lograron mejoras relevantes en la experiencia de atención, destacando avances en eficiencia operativa y una reducción del 16% en los tiempos de espera. De forma complementaria, la Súper App Promerica continuó ampliando sus funcionalidades, permitiendo a los clientes gestionar sus operaciones de manera ágil, desde cualquier lugar y con disponibilidad 24/7.

Paralelamente, se reforzaron los programas de capacitación para colaboradores, fortaleciendo su competencias en brindar soluciones ajustadas a las necesidades específicas de cada cliente, en coherencia con el modelo de banca de relación.

Como parte de la propuesta integral de valor desde el canal agencias, durante 2025 el pilar de protección mostró un desempeño muy positivo, reflejando una evolución sostenida en la capacidad comercial y en la madurez del portafolio. Productos como Inspira Protección, PPP Débito, PPP Crédito y Asistencias registraron un crecimiento relevante en ingresos y una colocación estable, impulsados por una mejor productividad comercial, mayor valor por póliza y una mezcla de clientes de mayor calidad. Estos resultados consolidan al pilar de Protección como un componente clave del Modelo de Banca de Relación y sientan bases sólidas para su escalabilidad en 2026.

Negocios hipotecarios

El negocio hipotecario mostró un desempeño sólido y consistente durante 2025, con una colocación total de USD 29.1 millones a lo largo del año. La vivienda nueva continuó teniendo una participación relevante dentro del portafolio, reflejando la confianza del mercado en nuestra propuesta de financiamiento.



De manera complementaria, el Producto Multipropósito y el financiamiento de Vivienda Usada continuaron ganando relevancia, ampliando las alternativas de solución para los clientes y fortaleciendo el portafolio de productos ofrecidos tanto desde agencias como desde las fuerzas de venta.

Canales de venta externos y especializados

Las fuerzas de venta externas mantuvieron una tendencia positiva, fortaleciendo la captación de nuevos clientes y consolidando regiones estratégicas para el crecimiento del negocio. El modelo At Work continuó expandiéndose, profundizando la relación con empresas del sector privado y posicionándose como un canal relevante para la colocación de productos financieros.

Asimismo, se fortaleció la relación con las principales distribuidoras de vehículos del país, mediante un modelo de atención preferencial que permitió mantener una colocación sostenida y ampliar la oferta de financiamiento disponible para los clientes.

Centro de contacto y canales digitales

Durante 2025, se lograron avances relevantes en la gestión del Centro de Contacto, fortaleciendo los niveles de atención y mejorando los tiempos de respuesta. La incorporación de nuevas plataformas tecnológicas permitió optimizar la operación y elevar la calidad del servicio brindado a los clientes.

La migración hacia canales digitales continuó consolidándose, reflejando una mayor adopción del autoservicio y una preferencia creciente por canales digitales como Stela, la asistente virtual del Banco, WhatsApp, correo electrónico y otros medios no presenciales.

Medios de pago

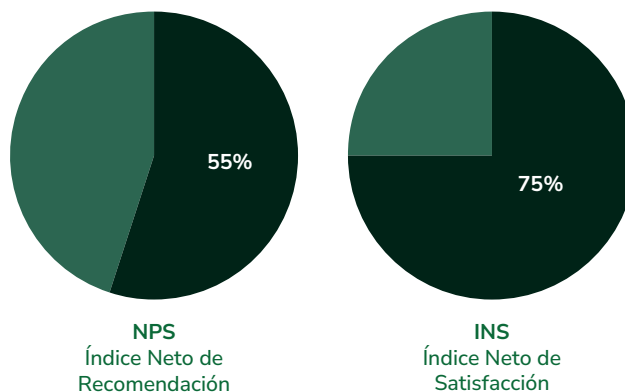
El negocio de remesas familiares mostró un desempeño positivo durante el año, impulsado por mejoras operativas y tecnológicas que permitieron optimizar los procesos y fortalecer la experiencia del cliente, particularmente a través del abono a cuenta.

Por su parte, el canal de Corresponsales Financieros continuó ampliando su cobertura, cerrando el año con 1,588 puntos y presencia en el 68% de los municipios del país, reforzando su rol como complemento estratégico de las agencias.

En el negocio de Adquierecia, se fortaleció la relación con los comercios, asegurando la continuidad y competitividad del portafolio de soluciones de pago, e impulsando la migración hacia la plataforma Pro Pay.

Voz del cliente y calidad del servicio

En línea con el pilar Primero el Cliente, durante 2025 se fortaleció el programa Voz del Cliente, ampliando su alcance y profundizando el análisis de la experiencia. Los resultados obtenidos reflejan una valoración positiva de los clientes y confirman los avances logrados en simplificación de procesos, reducción de fricción y calidad de atención.



De forma complementaria, se reforzaron los estándares de servicio y los procesos de monitoreo de calidad, promoviendo una cultura centrada en la asesoría financiera, la transparencia y el cumplimiento de nuestra promesa de servicio.

La Dirección continuó avanzando a través de una ruta clara y bien definida, fortaleciendo la motivación para seguir construyendo relaciones de negocio duraderas, basadas en la confianza, la cercanía y la excelencia en el servicio interno y externo, reafirmando su compromiso de acompañar a los clientes en cada etapa de sus proyectos de vida.

Dirección de Banca Corporativa y Comercial

El año 2025 representó un período extraordinario para la gestión de la Dirección de Banca Corporativa y Comercial. Los resultados alcanzados superaron ampliamente los objetivos estratégicos definidos, consolidando un desempeño sobresaliente, sostenible y alineado con la visión institucional.

La gestión del área durante 2025 se distinguió por logros relevantes que marcaron un antes y un después en su desempeño:

- Crecimiento del portafolio: la cartera pasó de USD 275.60 millones a una cartera de USD 299.70 millones, alcanzando un incremento de USD 24.08 millones, lo que permitió superar la meta establecida en USD 9.08 millones. Al cierre del año, esta cartera representó el 28.82 % de la cartera total vigente del Banco.
- Generación de ingresos: el crecimiento del portafolio permitió registrar ingresos por encima de lo presupuestado en USD 826.2 mil, pasando de USD 27.05 millones a USD 29.18 millones, lo que significó un aumento de USD 2.13 millones y una participación del 17.12 % de los ingresos totales del Banco.
- Depósitos: los saldos promedio de depósitos crecieron de USD 86.55 millones a USD 96.92 millones, reflejando un crecimiento de USD 10.37 millones, equivalente al 32.34% en relación a la cartera.
- Cartera regional: se registró un crecimiento de USD 2.68 millones en créditos, pasando de USD 119.80 millones a USD 122.48 millones. Adicionalmente, la cuenta Integra creció USD 2.26 millones, aumentando su saldo de USD 84.57 millones a USD 86.83 millones.
- Líneas verdes: la cartera asociada a financiamiento sostenible pasó de USD 48.13 millones a USD

50.49 millones, alcanzando un crecimiento de USD 2.35 millones.

- Innovación financiera: Se estructuró el primer Fondo de Inversión Cerrado de Desarrollo Inmobiliario, por un monto de USD 10 millones, contribuyendo al sector de la construcción del país.

A lo largo del año, la Dirección organizó y participó en diversos eventos y actividades empresariales, con el objetivo de fortalecer más al Banco en el segmento de empresas.

Destacó la participación del Banco en el evento de lanzamiento de la primera Zona Franca Aeroportuaria denominada AIR CITY. Asimismo, se participó en la inauguración del IV Proyecto de Generación de Energía Renovable, impulsado por uno de los ingenios azucareros de El Salvador. En el mes de septiembre, se llevó a cabo un almuerzo empresarial con la participación de clientes de la zona oriental, quienes asistieron a una ponencia de primer nivel sobre la economía salvadoreña.

Como parte del apoyo a la comunidad, la Dirección realizó un donativo de víveres al Comedor Social Nuestra Señora de Lourdes.



Banca Empresarial y Regional

2025 se consolidó como un periodo de grandes logros para el equipo de la Dirección de Banca Empresarial, que incluye las áreas comercial, corporativo, Pyme, análisis financiero, depósitos empresariales y cash management. Los resultados obtenidos reflejan un crecimiento sostenible, sólido y acorde al crecimiento de mercado en diversos indicadores clave, manteniendo el enfoque en la rentabilidad, el fortalecimiento de las capacidades del equipo, y la cultura de una banca de relación.

Desde la perspectiva de ingresos, se incrementó la contribución al Banco en más de USD 3.2 millones, producto del crecimiento en el volumen de crédito comercial, corporativo y Pyme, así como al incremento de comisiones, fruto del aumento en el volumen de los servicios empresariales tales como transferencias internacionales, recolección de depósitos, puntos ágiles, entre otros.

El año inició con una estrategia orientada a la reducción del costo de fondos, priorizando la atomización de los depósitos a plazo de menor costo frente a las tasas más altas otorgadas a clientes de mayor tamaño. Esta estrategia permitió reducir el costo de fondos en 40 puntos básicos en el segmento empresarial, lograr una mayor desconcentración y fortalecer la capacidad del Banco para competir en créditos corporativos a tasas comparables con las de los principales bancos del sistema financiero.

Crecimiento moderado y rentabilidad

- **Cartera de crédito:** La cartera total de crédito comercial, corporativo y Pyme registró un

crecimiento del 9%, equivalente a USD 38 millones al cierre del año. La calidad de la cartera se mantuvo sólida y bajo control, sin observaciones relevantes por parte de auditoría interna, auditoría externa ni cumplimiento normativo.

- **Generación de ingresos:** Se generaron ingresos adicionales interanuales por más de USD 3.2 millones, impulsados por el incremento en el volumen de créditos comerciales y Pyme, así como por la continua transformación de la cartera Pyme hacia un modelo de mayor diversificación. Este enfoque permitió una mayor atomización del portafolio, generando un mejor rendimiento y un crecimiento acelerado de los ingresos. Asimismo, el proyecto PYME Retail, enfocado en préstamos menores a USD 500 mil, superó nuevamente las expectativas en términos de márgenes, tiempos de respuesta y calidad de cartera.
- **Depósitos empresariales:** Los depósitos empresariales registraron una disminución de USD 8 millones en comparación con el año anterior, como resultado de la estrategia de reducción del costo de fondos y desconcentración. Durante el año, los depósitos del segmento de personas crecieron de forma acelerada, lo que permitió optimizar el mix de fondeo, priorizando depósitos de menor costo del segmento personas frente a depósitos empresariales de mayor costo. Esta estrategia contribuyó a reducir el costo total de los depósitos y a fondear el crecimiento de la cartera de crédito.
- **Flujos transaccionales y Plataformas Cash Management:** Con el objetivo de fortalecer la mejora continua de la banca en línea y las herramientas digitales, se unificaron todos los reportes del sistema de cash management empresarial en un único menú, denominado Servicios Promerica, facilitando la operación de las empresas y mejorando la visualización de los flujos de entrada y salida de manera referenciada. Esta plataforma integra reportes consolidados de pagos de planillas, puntos ágiles, traslado de valores, cuentas colectoras, adquirencia y transferencias internacionales.
- **Premios y Reconocimientos:** Por quinto año consecutivo, Promerica El Salvador participó en el programa Mejores Empresas

Centroamericanas, en el que 10 de las 25 empresas salvadoreñas participantes fueron reconocidas a nivel regional. En alianza con Deloitte e INCAE Business School, se brindaron consultorías sin costo a empresas medianas con alto potencial de crecimiento.

- **Sostenibilidad:** El Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales (SARAS) continuó fortaleciéndose, aplicándose a la

totalidad de los clientes mediante modelos que permiten categorizar los riesgos asociados a sus actividades. Al mes de noviembre, la cartera de líneas verdes registró un crecimiento superior a USD 10 millones, aunque presentó una reducción al cierre del año producto de un prepago. Adicionalmente, como parte del compromiso social, el equipo participó en una visita al Hogar de Ancianos.



Banca Pyme



La Gerencia Pyme tuvo como objetivo en 2025 lograr un crecimiento rentable y sostenible, fomentando una Banca de Relación. Este modelo de banca busca crear relaciones a largo plazo, acompañando y entendiendo a los clientes según la etapa en la cual se encuentran, impulsando con ello sus negocios para lograr pasar al siguiente nivel.

El año inició bajo un entorno económico favorable, con sectores como el turismo, la construcción y servicios profesionales como motores clave de la dinámica económica, siendo impulsados por factores como la seguridad, la inversión pública y el aumento en el flujo de las remesas, entre otros. Bajo este entorno, las metas planteadas para 2025 fueron retadoras.

La colocación de créditos creció a razón del 19%, lo cual se tradujo en una inyección final de dinero nuevo en las Pymes superior a los USD 90 millones. Esta colocación constante de enero a diciembre permitió mantener la cartera con un crecimiento sostenible y por encima de lo presupuestado, superando al cierre del año los USD 160 millones. Esta dinámica de colocación contribuyó a lograr un crecimiento neto de cartera del 9.5% respecto al año anterior.

Se dio continuidad al modelo de crédito retail, el cual se consolidó y permitió diversificar la cartera, diluir el riesgo y evitar las concentraciones en la misma; así como mejorar los tiempos de respuesta a los clientes. En cuanto a la calidad de dicha cartera, el comportamiento obtenido por las distintas cosechas evaluadas por la Dirección de Riesgos fue muy positivo, teniendo un indicador de vencidos menor al 1%.

Apoyar el crecimiento de las Pymes no solo implica otorgamiento de créditos y productos para el manejo de sus flujos de efectivo, también contempla la creación de herramientas ad hoc y la implementación

de capacitaciones que fortalecen sus habilidades empresariales.

Durante 2025 se realizaron una serie de eventos, entre los que destacan: Socio para Tu Negocio, enfocado en alianzas estratégicas y crecimiento; Mujer y Liderazgo, congreso desarrollado en alianza con gremiales y dirigido a mujeres empresarias a nivel nacional; y la participación en la Semana del Empresario en las zonas oriente, occidente y centro del país, entre otros.

Cabe destacar el evento “Mujer Protagonista”, creado por el Banco hace 4 años y desarrollado durante el mes de marzo, el cual es considerado de alto impacto por su enfoque en reconocer la trayectoria empresarial de mujeres a nivel nacional, visibilizar su trabajo y servir de inspiración para otras empresarias.

El eslogan del evento “Mujer Protagonista 2025” fue “Mujer Emprendedora, Única y Líder”. Para esta edición se contó con la participación de la speaker internacional, emprendedora serial y autora Wendy Wunder, quien desarrolló la charla “Sé Extraordinaria”. En esta oportunidad fueron galardonadas, por su trayectoria y aportes a la comunidad, tres destacadas empresarias: María José Monzón, de la empresa INSULA, S.A. de C.V.; Connie de Palomo, de P&G Kolor, S.A. de C.V.; y Ana Arelý Retana de Guerrero, de la empresa Muebles Diversos, S.A. de C.V.

En cuanto a las herramientas de apoyo, se lanzó el programa “Pro Pyme”, el cual contempla, dentro de sus principales ejes, capacitaciones, formación presencial mediante alianzas con ISEADE, un portal de aprendizaje en línea y un plan de asistencia para los negocios, orientado a brindar acompañamiento en áreas clave donde las empresas requieren fortalecimiento. Asimismo, se relanzó la Tarjeta de Crédito Pyme, con beneficios diseñados específicamente para este segmento.

Sostenibilidad

Para Banco Promerica la sostenibilidad es la forma de hacer negocios de manera responsable, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en la estrategia, la toma de decisiones y la operación diaria, con el propósito de generar valor económico sostenible, gestionar riesgos, fortalecer la confianza y contribuir al desarrollo de los países donde opera.

Desde esta visión, la sostenibilidad se concibe como un habilitador del crecimiento del negocio. A través del financiamiento, la inclusión financiera, la gestión prudente del riesgo y la transparencia, el Banco impulsa economías más inclusivas, resilientes y competitivas, alineadas con los Principios de Banca Responsable de UNEP FI, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los principales estándares internacionales del mercado financiero.

Durante el período reportado, esta visión estratégica se tradujo en resultados concretos en cada uno de los pilares que conforman la estrategia de sostenibilidad: Negocios Sostenibles, Predicar con el Ejemplo, Inversión Social y Medición de Impacto.

Negocios Sostenibles

Las líneas verdes constituyen una oferta de financiamiento diseñada para impulsar proyectos productivos que generan beneficios ambientales medibles, como eficiencia energética, energías renovables y mitigación de impactos negativos en el entorno. Banco Promerica promueve estas líneas como parte de su compromiso con una banca sostenible, facilitando el acceso de empresas y clientes a créditos que optimizan el uso de recursos naturales y fortalecen su competitividad a través de soluciones eco eficientes. En alianza con socios como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Unión Europea y el Gobierno de Alemania, el Banco ha capacitado a más de 1,300 colaboradores en finanzas

sostenibles, energía renovable y eficiencia energética para identificar y promover este tipo de créditos en la cartera pyme y empresarial, fortaleciendo su rol como banco líder en sostenibilidad. Desde 2017, a través de este programa se han otorgado financiamientos para proyectos que incluyen energía fotovoltaica, agro negocios y otras inversiones orientadas a la transición climática y el desarrollo sostenible, consolidando a Banco Promerica como pionero en el país en el impulso de líneas de crédito verde. Al cierre de 2025, la cartera verde alcanzó USD 51 millones.

Crecimiento responsable e inclusión financiera

La inclusión financiera es un eje clave para Banco Promerica. Ser el banco preferido para los clientes implica facilitar el acceso a productos financieros donde antes no existía, integrando a personas y negocios al sistema económico formal.

Al cierre del período, el Banco registró un crecimiento del 13.6% en colocaciones a personas naturales con productos otorgados por primera vez, consolidando su rol como puerta de entrada al sistema financiero. En total, se colocaron 6,337 productos financieros a nuevos clientes, por un monto acumulado de USD 21.7 millones.

El financiamiento a negocios liderados por mujeres continuó siendo un componente clave del crecimiento sostenible. El 25% de los desembolsos se destinó a empresas lideradas por mujeres, lo que implica que una de cada cuatro decisiones de financiamiento apoyó el liderazgo femenino, contribuyendo al fortalecimiento de los ingresos familiares y al dinamismo de las economías locales.

Este desempeño se sustenta en criterios objetivos de análisis de riesgo y en el uso de información desagregada por género. La cartera liderada por mujeres presenta niveles de mora comparables al promedio del portafolio, confirmando que el comportamiento crediticio no depende del género, sino de una evaluación prudente y técnica.

Programa Protagonistas

El programa Protagonistas se consolidó como una iniciativa estratégica que integra sostenibilidad, inclusión financiera y rentabilidad. Protagonistas es un modelo que articula estrategia, data, financiamiento y acciones no financieras, y que ha sido reconocido como caso de éxito en publicaciones de instituciones financieras de desarrollo.



A través de Protagonistas, el Banco acompaña a mujeres en los segmentos de persona natural, pyme y empresarial, ofreciendo soluciones financieras responsables y asesoría personalizada durante todo el proceso de financiamiento. Este acompañamiento fortalece relaciones de largo plazo y mejora la experiencia del cliente.

Como complemento al financiamiento, el programa incorpora mentorías, formación empresarial, espacios de networking, plataformas digitales y reconocimientos, contribuyendo a la sostenibilidad de los negocios atendidos.

Finanzas sostenibles y mercado de capitales

Banco Promerica mantuvo su liderazgo en finanzas sostenibles a través de la gestión del primer bono temático del país, denominado bono sostenible, cuyo uso de fondos combina componentes verdes y sociales. Dicho uso fue verificado por un tercero independiente, bajo los criterios de la Asociación Internacional del Mercado de Capitales (ICMA), siendo el único banco del país que opera bajo estos estándares, lo que garantiza que cada dólar financiado cumple con el impacto ambiental y social comprometido.

En total se colocaron tres tramos, reflejando la confianza del mercado en un instrumento con impacto medible, auditado y transparente. El bono sostenible permite canalizar inversión hacia proyectos que no dañan el medio ambiente y que promueven el crecimiento económico, especialmente en sectores vulnerables.

Este desempeño fue respaldado por reconocimientos internacionales, por SME Finance Forum.

Entre 2022 y 2024, los resultados de impacto mostraron un crecimiento sostenido. La cartera social pasó de USD 204.7 millones a USD 237.6 millones, incrementando el número de préstamos vigentes de 1,943 a 2,603. En el mismo período, la cartera verde duplicó su tamaño, pasando de USD 22.7 millones a USD 48.1 millones, financiando proyectos de agricultura sostenible, eficiencia energética, energías renovables, riego eficiente y transporte limpio. Para 2025, el portafolio sostenible alcanzó USD 290 millones.

Al cierre de 2024, el Banco mantenía USD 83.2 millones en préstamos vigentes a empresas lideradas por mujeres (689 operaciones) y USD 143.1 millones en financiamiento a pymes (1,758 operaciones). Al cierre de 2025, pymes y empresas lideradas por mujeres ascendió a USD 240 millones, consolidando su aporte a la inclusión económica y al fortalecimiento del tejido productivo del país.

Predicar con el Ejemplo

Dimensión Ambiental

Durante el período se aprobó la instalación de paneles solares en las instalaciones del Banco, contribuyendo a la reducción de la huella ambiental. Asimismo, se adecuaron los espacios bajo la filosofía de “lentes verdes”, priorizando la eficiencia en el uso de recursos

y prácticas constructivas sostenibles.

De forma complementaria, se ejecutaron proyectos de mejora en instalaciones para colaboradores y clientes en distintos puntos del país, se promovió la cultura del reciclaje y se implementó una estación central de separación de residuos (vidrio, papel, entre otros), generando ahorros, fomentando la reutilización de activos y extendiendo el ciclo de vida de los recursos. El uso de transporte limpio se incentivó mediante la instalación de estaciones de bicicletas en algunas sucursales. Todas estas acciones forman parte de un plan integral de sostenibilidad con visión de largo plazo.

Dimensión Social

Se fortalecieron las capacidades internas mediante programas de capacitación en sostenibilidad para colaboradores, integrando prácticas responsables en la operación diaria.

El Banco se sumó a iniciativas como Mujer Avanza y participó activamente en procesos de formación en inteligencia de género, con el acompañamiento de organizaciones especializadas como ONU Mujeres, reforzando el compromiso con la inclusión y el liderazgo femenino.

Se llevó a cabo la tercera edición del programa de mentoría local y regional para impulsar el talento. Al cierre de 2025, el 46% del Comité Ejecutivo estuvo conformado por mujeres, reflejando avances concretos en materia de equidad y liderazgo.

Medición de Impacto

El Banco participó activamente en mesas de trabajo con instituciones clave como el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN) y el Banco Central de Reserva (BCR), fortaleciendo alianzas para el impulso del financiamiento climático y la inclusión financiera. Asimismo, se realizaron grupos focales donde se compartió la experiencia del Banco en la implementación de la sostenibilidad y la gestión de la cartera sostenible.

Se brindaron capacitaciones en eventos especializados sobre bonos sostenibles y medición de impacto, posicionando al Banco como un referente técnico en la materia. Adicionalmente, se publicó el tercer informe de gestión del bono sostenible y el tercer informe de Principios de Banca Responsable, reafirmando el compromiso con la transparencia y la rendición de cuentas.

Inversión Social: Banca con Solidaridad

Compromiso con las Comunidades

A través del Voluntariado Promericano, el Banco desarrolló iniciativas orientadas al apoyo de comunidades y grupos en condición de vulnerabilidad, incluyendo niños, personas adultas mayores en asilos y refugios para animales. Destacó el apoyo continuo a la Fundación Actuar es Vivir, a través de diversas acciones y donaciones.

En el marco del pilar de educación financiera, se impartieron charlas y webinars sobre ahorro y gestión de finanzas personales, además de desarrollar talleres permanentes en empresas, universidades y organizaciones. De igual forma, se reforzó el compromiso ambiental mediante la participación en el Voluntariado Regional Promericano, contribuyendo al desarrollo de las comunidades donde el Banco opera.

Gestión de Riesgos ASG y Gobernanza

Se integraron herramientas técnicas como los Estándares de la IFC para fortalecer la gestión de riesgos ambientales y sociales. Se elaboraron guías sectoriales dirigidas a sectores productivos específicos y se desarrolló un plan de trabajo para la implementación de la norma técnica NRP-53, vigente a partir de 2024.

Gestión Climática

Se avanzó en la medición de la huella de carbono del portafolio, estableciendo una línea base que permitió definir una estrategia climática sólida y una hoja de ruta clara para los próximos años.

Gobernanza en Sostenibilidad

La estructura de gobernanza en sostenibilidad asegura la alineación estratégica y la ejecución efectiva en todos los niveles de la organización, a nivel regional. Cada país cuenta con un líder de sostenibilidad, apoyado por mesas integradas por los champions de los cuatro pilares estratégicos. Este modelo promueve la colaboración transversal y la integración de la sostenibilidad en el negocio. Las mesas reportan al Comité Técnico Regional, responsable de definir los lineamientos estratégicos de sostenibilidad de Grupo Promerica.

Dirección de Transformación Digital + IA

Durante 2025, la Dirección de Transformación Digital e Inteligencia Artificial de Banco Promerica consolidó su evolución como una unidad de negocio estratégica, generando aportes significativos a la rentabilidad del Banco, e impulsando una agenda constante de innovación, orientada a construir la mejor experiencia de banca digital para los clientes.

La Dirección operó con una visión clara de Banca de Relación, apalancada en capacidades digitales, analítica avanzada e inteligencia artificial, con el objetivo de maximizar el valor del cliente a lo largo de su ciclo de vida financiero, fortalecer la principalidad y contribuir de forma tangible a los resultados comerciales del Banco.

La estrategia se diseñó y ejecutó en línea con la visión institucional, estructurándose sobre cuatro pilares del negocio: Banca Día a Día, Financiamiento, Inversión y Protección. Cada pilar integra un portafolio de productos y capacidades digitales orientadas al crecimiento, la eficiencia operativa y la experiencia del cliente, permitiendo una gestión equilibrada entre innovación, generación de ingresos y sostenibilidad del negocio.

Banca Día a Día

Este pilar concentra las capacidades digitales que acompañan al cliente en la operación diaria y fortalecen la relación continua con el Banco, consolidando a la Súper App Promerica como el principal canal de interacción.

Súper App Promerica

Durante 2025, la Súper App evolucionó como el eje central de la experiencia digital, integrando funcionalidades orientadas a la autogestión, la

simplicidad operativa y la seguridad, permitiendo a los clientes administrar sus finanzas de manera ágil, intuitiva y confiable.

Por segundo año consecutivo, la Súper App recibió el reconocimiento como la Mejor Experiencia en Banca Móvil en el país, galardón otorgado por el CTX Top Customer Experience de Marketing Plus, reafirmando así el compromiso con la satisfacción de los clientes.

Entre las principales funcionalidades de la Súper App destacan:

- Click to Pay para tarjetas de crédito y débito.
- Autoriza Jurídico.
- Envíos Promerica.
- Adelanto de Salario para clientes planilleros de empresas calificadas.

Cuentas de Ahorro Digitales

El portafolio de cuentas digitales continuó fortaleciendo los flujos de apertura, gestión y uso recurrente, facilitando el acceso a servicios financieros desde canales digitales. A su vez, el autoenrolamiento se consolidó como un habilitador clave de la adopción digital, impulsando el crecimiento de clientes activos y acelerando la migración hacia canales digitales.

Financiamiento

El pilar de Financiamiento fue uno de los principales motores de generación de ingresos y eficiencia comercial durante 2025. La transformación digital en este ámbito se enfocó en habilitar decisiones de financiamiento más ágiles, personalizadas y oportunas, con impacto directo en la rentabilidad del Banco.

La tarjeta de crédito continuó fortaleciendo sus procesos digitales de solicitud, autogestión y protección, mejorando la experiencia del cliente y optimizando los tiempos de respuesta. Los productos de extrafinanciamiento e intrafinanciamiento ampliaron las alternativas de liquidez inmediata y flexible, respondiendo a las necesidades financieras de los clientes en distintos momentos de su ciclo de vida.

Un habilitador clave de este pilar fue el perfilador de clientes para ejecutivos, una herramienta basada en analítica que permitió apoyar a los equipos comerciales en la toma de decisiones, incrementando la eficiencia en la gestión de ventas, la calidad de la

oferta y la personalización de las propuestas de valor. Esta capacidad fortaleció la productividad comercial y contribuyó de manera directa al desempeño del negocio.

Inversión

Los depósitos a plazo continuaron evolucionando a través de procesos digitales que facilitan la contratación, renovación y seguimiento, brindando mayor comodidad y transparencia al cliente. Por su parte, la compra de divisas habilitó transacciones seguras y oportunas desde canales digitales, ampliando las alternativas de inversión disponibles y fortaleciendo la propuesta de valor en este pilar.

Protección

El pilar de Protección reforzó la propuesta de valor del Banco desde una perspectiva de bienestar, respaldo financiero y confianza, integrando soluciones accesibles desde el entorno digital.

Las Multi Asistencias ampliaron el portafolio de servicios de valor agregado disponibles para los clientes, fortaleciendo la percepción de acompañamiento y cercanía. El Plan de Protección Permanente para tarjeta de crédito contribuyó a incrementar la seguridad financiera de los clientes y a reforzar la confianza en el uso de los productos de financiamiento.

Ventas Digitales como motor de crecimiento

Durante 2025, el área de Ventas Digitales se consolidó como un habilitador clave para el cumplimiento de los objetivos estratégicos del

Banco y como un componente fundamental de la Dirección de Transformación Digital e Inteligencia Artificial como unidad de negocio.

A través de la integración de tecnología, analítica y marketing digital, Ventas Digitales impulsó la adquisición, conversión y profundización de la relación con los clientes, contribuyendo de manera directa al crecimiento del portafolio, la eficiencia comercial y la rentabilidad. La optimización continua de campañas, el enfoque data-driven y la mejora constante de la experiencia digital permitieron maximizar el retorno de las iniciativas comerciales.

Enfoque transversal: datos e inteligencia artificial

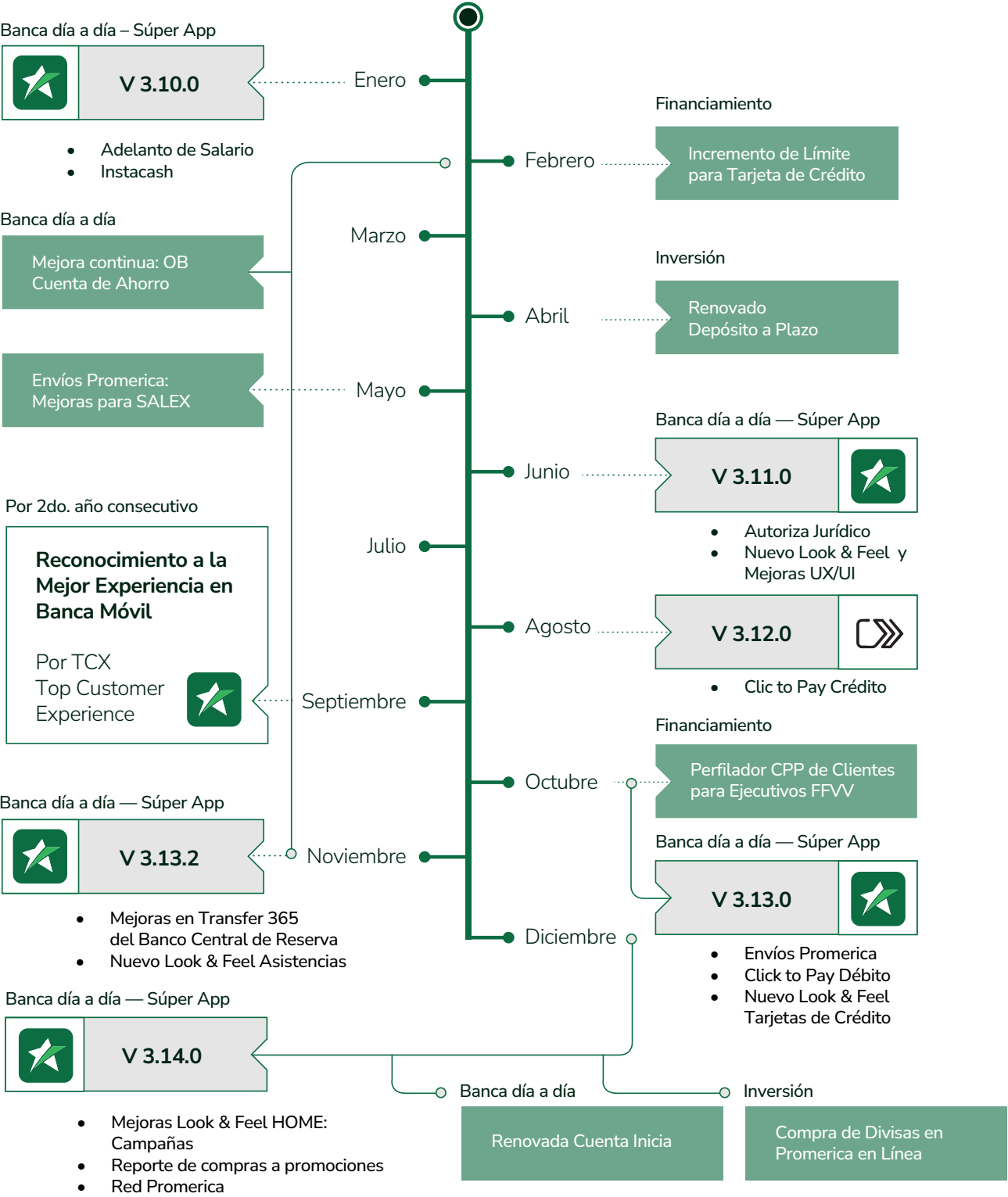
De forma transversal a los cuatro pilares, durante 2025 se fortalecieron las capacidades de analítica, data-driven marketing e inteligencia artificial, habilitando una gestión más inteligente y proactiva del negocio. Estas capacidades permitieron personalizar comunicaciones y ofertas, optimizar campañas de adquisición y venta cruzada, incrementar la eficiencia operativa y comercial, y anticipar necesidades del cliente a partir de su comportamiento financiero.

Los avances alcanzados durante 2025 reflejan el trabajo coordinado de equipos multidisciplinarios que integran negocio, tecnología, datos y experiencia de usuario. La Dirección de Transformación Digital e Inteligencia Artificial se consolidó como una unidad de negocio generadora de valor, clave para la rentabilidad, la innovación continua y la evolución del modelo de Banca de Relación de Banco Promerica, reafirmando su compromiso con una banca más cercana, eficiente y centrada en las personas.



Hitos y Entregas

2025



Dirección de Productos, Mercadeo y Comunicaciones

Durante 2025, la Dirección de Productos, Mercadeo y Comunicaciones desempeñó un rol clave en la consolidación de la propuesta de valor del Banco, impulsando iniciativas orientadas al crecimiento comercial, la optimización de productos, la fidelización de clientes y el fortalecimiento de la experiencia en todos los puntos de contacto.

La estrategia del área se enfocó en conectar emocionalmente con los clientes, ofrecer soluciones financieras relevantes y comunicar de forma clara los beneficios del portafolio de productos, alineados a las prioridades estratégicas del Banco.

Entre las campañas ejecutadas destacó “Experiencias Promerica”, mediante la cual el Banco continuó premiando la lealtad de sus clientes con vivencias únicas de alto valor emocional. En su 14.ª edición se lanzó la promoción “Si tu club puede ganar, tú también”, que permitió a un cliente vivir la gran final de la Copa Internacional de Clubes en Nueva York, fortaleciendo el vínculo de la marca con los salvadoreños amantes de este deporte. Asimismo, se desarrolló una nueva edición de esta campaña que brindó la oportunidad de ganar un viaje doble a la Ciudad de México para vivir la experiencia de la Fórmula 1.

Adicionalmente, en alianza con Mastercard, se ejecutó la promoción “Vive una Experiencia Priceless en Suramérica con tu Tarjeta Promerica”, cuyo premio fueron cinco viajes dobles a destinos emblemáticos de Perú, Colombia, Argentina y Brasil, reforzando el posicionamiento de la marca a través de experiencias memorables.

Con el objetivo de fomentar hábitos financieros saludables, en 2025 se desarrollaron campañas enfocadas en la promoción del ahorro. Lanzaron iniciativas como “Esta promo está 10”, que incentivó

la disciplina de ahorro y “Ahorra como nunca y gana como siempre soñaste”.

Como parte de la evolución de su portafolio, Banco Promerica, en alianza con VISA, relanzó la Tarjeta de Crédito PYME, diseñada para apoyar a las pequeñas y medianas empresas en la gestión de su liquidez y el crecimiento de sus negocios. En el ámbito de productos y servicios digitales, se lanzó la campaña audiovisual “Súper App, Súper Pro”, más de 30 episodios únicos que cuentan con un lenguaje cotidiano y cercano los diferentes atributos, beneficios, funcionalidades y productos que se pueden obtener digitalmente desde la Súper App, destacando una experiencia más ágil, fácil y segura para los clientes.

Asimismo, el Banco presentó Pro Pay, su plataforma integral de Pagos Digitales, que permite a los comercios realizar cobros mediante enlaces de pago, códigos QR y cargos recurrentes, con acceso a reportería en línea y un procesamiento 100% propio y seguro, fortaleciendo la digitalización de los pagos y la inclusión financiera.

Durante el año, se mantuvo una comunicación constante y multicanal con los clientes, a través de campañas publicitarias, medios digitales y contenidos informativos, orientados a promover el uso de productos, reforzar la educación financiera y fortalecer



Abre tu
Cuenta de Ahorro
y gana hasta
\$10,000

2513-5000
www.promerica.com.sv

Banco Promerica 



la confianza en un entorno cada vez más digital.

Al cierre del ejercicio 2025, los resultados obtenidos reflejan la consolidación de nuestra estrategia digital. La operación conjunta de la Súper App y la Banca en Línea permitió alcanzar 8.1 millones de transacciones, lo que representa un crecimiento del 45% frente a 2024. Asimismo, la incorporación de nuevos usuarios creció un 65%, reafirmando la confianza de nuestros clientes y el fortalecimiento de nuestras plataformas digitales.

En 2025, Medios de Pago logró un desempeño sobresaliente, reflejado en un crecimiento de cartera de Tarjeta de Crédito del 11% interanual, apalancado de un crecimiento de facturación de 15% y un incremento del 12% en colocación. Adicionalmente las cuentas crecieron 14% y los desembolsos de Extrafinanciamientos más de 8%, destacando el Extrafinanciamiento Digital, que alcanzó una penetración del 18%, 11 puntos porcentuales por encima de 2024. La penetración de productos complementarios mostró avances relevantes, reflejo de una estrategia de mejora de procesos y de mayor empuje en la colocación. Estos resultados en conjunto responden a una estrategia centrada en el cliente y en un continuo enfoque en promover la adopción digital.

En los productos de Crédito de Consumo e Hipotecario, la gestión del año 2025 se enfocó en fortalecer la calidad de la cartera y la sostenibilidad del portafolio; se robustecieron los controles de evaluación crediticia, promoviendo una validación integral del riesgo y una originación alineada con clientes de mayor capacidad de pago. En Hipotecarios, se mejoró el pricing para el segmento asalariado local, logrando una colocación más balanceada en el último trimestre.

El producto de Remesas Familiares tuvo un aumento interanual del 112%, y registró un incremento del 120% en los montos pagados, impulsado por la implementación de una nueva plataforma tecnológica que optimizó la integración con remesadoras, agilizó los pagos y redujo incidencias operativas. Además, las acciones comerciales y campañas de fidelización fortalecieron la experiencia del cliente y promovieron el Abono a Cuenta, alcanzando un crecimiento del 38% frente a 2024, junto a la implementación del Portafolio de Salvadoreños en el Exterior para reforzar el posicionamiento internacional de la marca.

El 2025 fue un año altamente exitoso para la cartera de pasivos de Banco Promerica, alcanzando los mayores niveles de crecimiento histórico dentro de la Banca de Personas. La cartera de Ahorro registró un crecimiento de un 23% versus 2024, impulsado principalmente por el incremento en la recepción de remesas y transferencias internacionales. A ello se sumaron diversas campañas de ahorro orientadas a fortalecer la lealtad de nuestros clientes, premiando el hábito del ahorro mediante incentivos como premios en efectivo y tarjetas de regalo en supermercados.

Las acciones desarrolladas por la Dirección reflejan una estrategia integral centrada en el cliente, que combina una clara y robusta oferta de soluciones financieras, innovación y experiencias relevantes, contribuyendo al crecimiento sostenible del Banco y al fortalecimiento de su posicionamiento como una institución moderna, cercana y confiable.

Banca con Solidaridad

Durante 2025, Banco Promerica dio continuidad a su estrategia de Responsabilidad Social Corporativa Banca con Solidaridad, reafirmando su compromiso con el desarrollo social, la salud, la niñez y el fortalecimiento del tejido empresarial, a través de iniciativas de alto impacto y alianzas estratégicas que generaron valor sostenible para la sociedad salvadoreña.

Uno de los ejes prioritarios fue el bienestar y la salud de las mujeres, mediante el acompañamiento continuo a la Fundación Actuar es Vivir (Fundactuar). Por undécimo año consecutivo, el Banco realizó un donativo de USD 100,000 para fortalecer el programa Chequeo Rosa, contribuyendo a la detección temprana del cáncer de mama y cérvix en mujeres de escasos recursos. Gracias a este programa, más de 25,000 mujeres han accedido a servicios de diagnóstico, atención y prevención, salvando vidas y promoviendo la cultura de la prevención.

Apoyo a la Mujer

Como parte de este compromiso, Banco Promerica fue patrocinador oficial de la Carrera Kilómetros Rosa 2025, cuya tercera edición reunió a más de 500 corredores, incluyendo la modalidad pet-friendly, permitiendo recaudar fondos adicionales para ampliar el alcance del programa Chequeo Rosa. Asimismo, el Banco apoyó iniciativas culturales y de bienestar como el Tributo a Frank Sinatra, realizado en el Teatro Presidente, y el primer Wellness Day, ambos a beneficio de Fundactuar.

Comunidad

En apoyo a la niñez salvadoreña, Banco Promerica respaldó a Aldeas Infantiles SOS mediante un donativo de USD 5,000, recaudado a través de la campaña solidaria “25 Razones para Navidad”. Adicionalmente, se desarrollaron jornadas de voluntariado y recolección de juguetes, culminando con una celebración navideña organizada por los Héroes Promericanos en el Centro Comunitario SOS de Santa Tecla, brindando momentos de alegría y bienestar a niños y niñas en situación de vulnerabilidad.

Educación Financiera

La educación financiera es un eje fundamental de la estrategia de sostenibilidad de Banco Promerica, orientado a impulsar el desarrollo económico del país mediante la promoción de conocimientos y buenas prácticas financieras.

Durante 2025, se capacitó a 554 personas a través de talleres presenciales, en alianza con empresas y entidades gubernamentales, y a 14,886 personas mediante la plataforma digital de Educación Financiera.

En el marco de la Global Money Week 2025, se desarrollaron actividades para fomentar el ahorro y fortalecer la toma de decisiones financieras informadas, especialmente entre niños y jóvenes, incluyendo la visita de 25 estudiantes a las instalaciones del banco y la difusión de consejos financieros en redes sociales.

Medio Ambiente

Como parte del Día del Voluntariado Promericano, Banco Promerica realizó una jornada de reforestación de 300 árboles frutales en el Área Natural Protegida Los Almendros, Sonsonate, con el apoyo de FUNZEL. Además, los Héroes Promericanos prepararon el terreno para la siembra de 100 plantas adicionales, reafirmando el compromiso con la sostenibilidad ambiental.

La actividad, que contó con la participación de cerca de 100 voluntarios, contribuye a la mitigación del calentamiento global, la restauración de áreas boscosas y la recuperación del hábitat natural de diversas especies.

Otras iniciativas destacadas de 2025

En el marco de la estrategia de RSE Banca con Solidaridad, durante 2025 se desarrollaron, además, las siguientes acciones:

- Apadrinamiento de 49 niños de Aldeas Infantiles SOS de Sonsonate, celebrando la Navidad junto a los Héroes Promericanos con actividades recreativas, regalos y momentos de convivencia.
- Celebración del Día del Perro junto a los perritos

del refugio “Mi Jardín de Peludos”.

- Donación de víveres al Asilo Nuestra Señora de la Paz, como iniciativa de la Dirección de Banca Corporativa y Comercial.
- Desarrollo continuo de talleres de educación financiera en empresas, universidades y organizaciones.
- Apadrinamiento anual del kilómetro 73 de la Costa del Sol, permitiendo una limpieza permanente del área y una mejora en la calidad de vida de la comunidad. Durante 2025, se recolectaron 5,721.55 libras de desechos, evitando que estos llegaran al océano. Los residuos incluyeron plásticos, botellas, vidrio y latas.



Dirección de Recursos Humanos y Talento



Para Banco Promerica, el talento es el activo más valioso y una de las cinco prioridades estratégicas. Durante 2025, el Banco impulsó diversas iniciativas para consolidar a la institución como un empleador preferido y reafirmar así el compromiso de ofrecer a los colaboradores una propuesta de valor integral, que incluye un ambiente laboral positivo, acompañamiento en su crecimiento profesional, beneficios competitivos y bienestar con balance de vida. A continuación, se presentan las acciones y reconocimientos más relevantes del año:

Certificación Great Place to Work®

Por sexto año consecutivo, Banco Promerica obtuvo la certificación como uno de los Mejores Lugares para Trabajar® en Caribe y Centroamérica, otorgada por Great Place to Work Institute® (GPTW®), autoridad global en cultura organizacional.

Este reconocimiento se basa en un diagnóstico anual de clima laboral que evalúa la percepción de los colaboradores sobre la organización, su entorno de trabajo y las mejores prácticas en comparación con empleadores líderes de la región. En esta edición,

participó el 88% de los colaboradores, destacando niveles sobresalientes de satisfacción, compromiso y sentido de pertenencia.

Además, el Banco recibió la distinción especial “Hall of Fame 2025”, otorgada por GPTW® a las empresas que han logrado la certificación durante cinco años consecutivos, reafirmando su consistencia y liderazgo en la región.

Formación y desarrollo de liderazgo

Se continuó impulsando el aprendizaje y desarrollo del talento. Se brindó capacitación a las generaciones 8 y 9 del programa Liderazgo al Siguiente Nivel, formando a 47 líderes en herramientas para la gestión del talento y el coaching. También se dio continuidad a la iniciativa de mentoría local, con 30 mentees guiados por miembros del Comité Ejecutivo, y se realizó la cuarta edición de la mentoría regional, que brindó una valiosa experiencia intercultural.

En 2025, 84 colaboradores asumieron una nueva posición, de los cuales el 72% lo hizo a través del esquema de job posting, que facilita oportunidades internas de crecimiento.

El Plan Anual de Capacitación incluyó formación especializada, liderazgo, temas regulatorios y entrenamientos mediante sesiones presenciales, webinars y talleres. Se incorporaron talleres sobre inteligencia artificial para potenciar el uso de nuevas herramientas y mantenerse a la vanguardia.

Para fortalecer la gestión comercial de Banca de Personas y Agencias, se impartieron los programas Asesoría en Acción, Conexiones que Cierran y las Clínicas de Ventas, con la participación de 343 colaboradores. Asimismo, los equipos de





Banca Corporativa y Comercial formaron parte de capacitaciones en ventas y resiliencia comercial.

Se puso a disposición de todos los colaboradores el programa Inventa tu Futuro, impartido por The Pacific Institute®, en formato virtual, que brinda herramientas para prosperar en todas las dimensiones del bienestar; asimismo se ofrecieron cursos abiertos en comunicación efectiva, liderazgo, inteligencia emocional e inglés, entre otros.

Como parte del compromiso con el avance profesional de la mujer, se realizó el cierre de la segunda edición del programa de mentoría dirigido a mujeres, el cual contó con 24 participantes, y se continuó la participación en las actividades de la red Mujer Avanza, integrada por los bancos miembros de la Asociación Bancaria Salvadoreña (ABANSA).

Reconocimiento al talento

Con el objetivo de fomentar la cultura de reconocimiento, la vivencia de valores, el trabajo en equipo y la innovación, se realizó la segunda edición del evento “Estrella de Estrellas”, donde 30 colaboradores fueron reconocidos en la categoría Mejor Desempeño Individual, otorgando un reconocimiento especial a los primeros tres lugares. Asimismo, 12 iniciativas fueron nominadas en la categoría Mejor Iniciativa, premiando a 5 proyectos por su impacto significativo.

Bienestar y balance de vida

Para Banco Promerica, el bienestar de sus colaboradores es prioridad. Por ello, se impulsaron acciones que promueven el cuidado físico y emocional, fomentando el equilibrio entre la vida personal y laboral.

El programa “En Pro de tu Bienestar” puso a disposición de los colaboradores consultas gratuitas con especialistas en salud mental y nutricional, en modalidad presencial y virtual, beneficiando a más de 350 colaboradores con asesoría nutricional y a 105 con atención psicológica, fortaleciendo su bienestar integral. Además, se impartieron clases de baile y entrenamiento multifuncional en el edificio corporativo.

La Clínica Empresarial continuó acercando sus servicios mediante visitas a agencias y edificios en todo el país. Durante el año se realizaron 22 visitas, atendiendo a 220 colaboradores con chequeos generales y exámenes visuales. Además, se desarrollaron jornadas médicas especializadas, ferias de salud, campañas de vacunación, desparasitación y donación de sangre, ofreciendo una atención cercana y preventiva.

Se llevó a cabo la 18ª edición de la Liga Promerica, que reunió a más de 200 colaboradores en fútbol y baloncesto 3x3, fomentando el espíritu de equipo y la sana competencia. También se participó en el Torneo Interbancario, fortaleciendo el compañerismo y el orgullo de representar al Banco.

A lo largo del año, se celebraron fechas especiales con los colaboradores, con el objetivo de fortalecer el sentido de pertenencia, la integración y la conexión entre equipos.

Cada una de estas acciones reafirma el compromiso de Banco Promerica de seguir consolidando la marca como empleador preferido, impulsando una cultura que atrae, desarrolla y retiene el mejor talento.



Dirección de Cumplimiento

Durante 2025, Banco Promerica contrató a una firma internacional especializada para realizar una consultoría y evaluación integral de su programa de cumplimiento en materia de prevención de lavado de dinero, en relación con las expectativas regulatorias estadounidenses derivadas de la Ley de Secreto Bancario (BSA, por sus siglas en inglés), la Ley Patriota de los Estados Unidos y otras buenas prácticas internacionales. El resultado de dicha evaluación fue satisfactorio, reflejando el adecuado manejo y control de los riesgos de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (LA/FT/FPADM).

Como parte del fortalecimiento de la cultura de prevención dentro de la organización, se desarrolló y ejecutó a lo largo del año un plan integral de capacitaciones, que contó con la participación del cien por ciento de los colaboradores. Este plan incluyó formaciones impartidas por firmas internacionales especializadas en la prevención de los riesgos de LA/FT/FPADM, dirigidas a la Junta Directiva, Alta Gerencia, Dirección de Riesgos, Dirección de Auditoría, Dirección de Cumplimiento y Gerencia de Gobierno Corporativo.

Adicionalmente, para todas las áreas que mantienen contacto con los clientes, se desarrollaron talleres con casos prácticos, de acuerdo con las funciones de los puestos, para una mejor comprensión de la aplicación de las políticas, procedimientos y controles para la prevención del LA/FT/FPADM.

Con el propósito de continuar fortaleciendo la cultura de prevención, durante la última semana de agosto se desarrolló la Semana de la Cultura de Cumplimiento.

Esta iniciativa incluyó mensajes institucionales por parte de los Directores de Cumplimiento y de Banca de Personas y Agencias, reforzando la importancia de la prevención, la ética y la integridad en cada interacción con los clientes. Asimismo, se difundieron cápsulas informativas sobre la prevención y el impacto del LA/FT/FPADM, complementadas con trivias y una dinámica participativa que invitó a los colaboradores a compartir, mediante videos, cómo desde sus funciones diarias contribuyen a la prevención de riesgos y detección de amenazas. Estas actividades permitieron consolidar el compromiso de los colaboradores con el cumplimiento regulatorio y fortalecer el conocimiento práctico en esta materia.

En el mes de octubre, la Asamblea Legislativa aprobó la nueva Ley Especial para la Prevención, Control y Sanción del Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, lo que implicó la revisión y actualización del marco normativo interno del Banco. Como resultado, se adecuaron políticas, procedimientos, controles y sistemas conforme a la nueva regulación. La aprobación de la Ley y sus principales cambios fueron comunicados oportunamente a toda la organización, y se impartieron capacitaciones específicas al personal involucrado en estos procesos.

Finalmente, durante el segundo semestre del año, se revisaron y actualizaron las matrices de riesgo de LA/FT/FPADM, incorporando nuevos eventos de riesgo identificados, asociados principalmente a las tipologías emergentes observadas en el país, fortaleciendo así el enfoque preventivo y la gestión integral del riesgo.



Dirección de Operaciones



Durante 2025, la Dirección de Operaciones consolidó su papel como un socio estratégico para todas las unidades del Banco, asegurando la continuidad operativa, la eficiencia en los procesos y el estricto cumplimiento del marco normativo aplicable. El enfoque se mantuvo en fortalecer las capacidades operativas que permiten ofrecer a los clientes una experiencia segura, ágil y confiable, en línea con la propuesta de valor institucional.

Como área transversal de soporte y control, se brindó un servicio integral a los segmentos de retail, vivienda, pyme y comercial, garantizando el procesamiento y seguimiento oportuno de las operaciones de cada una de estas líneas de negocio. Este acompañamiento operativo permitió impulsar el crecimiento comercial del Banco, mejorar los tiempos de respuesta y fortalecer la calidad del servicio en cada interacción con los clientes.

Asimismo, la Dirección mantuvo un rol activo en el seguimiento, adopción e implementación de proyectos regulatorios provenientes de la Superintendencia y otras entidades supervisoras. A través de una coordinación efectiva entre equipos multidisciplinarios, se aseguró el cumplimiento de nuevas disposiciones, la actualización de controles internos y la mitigación de riesgos operativos, contribuyendo a la estabilidad y solidez institucional. 2025 también se caracterizó por la ejecución de iniciativas orientadas a la optimización de procesos, la mejora continua, la automatización y el uso eficiente de recursos. Todas estas acciones reflejan el compromiso del Banco con una operación moderna, sostenible y alineada a los estándares del sistema financiero.

A continuación, se presentan las principales

iniciativas desarrolladas por la Dirección durante el año:

- **Consolidación de Operaciones:** operación de tarjeta de crédito en El Salvador (antes COE Guatemala).
- **Reorganización del área de adquirencia:** con el apoyo del Centro de Contacto para mejorar la atención al cliente.
- **Actualización de datos de clientes:** implementación de un flujo mejorado desde la Súper App.
- **Verificación de datos de clientes:** confirmación automática del correo electrónico desde el flujo de créditos.
- **Implementación del Proyecto Período de Gracia:** iniciativa orientada a incrementar ventas y apalancar ofertas, fortaleciendo la competitividad frente al mercado.
- **Corresponsales financieros y adquirencia:** pago oportuno de facturas y manejo contable adecuado para evitar cargos extemporáneos.
- **Implementación de iniciativa de ahorro para tarjetas de débito:** orientada a reducir el desperdicio de plástico y descentralizar la impresión, priorizando el enfoque comercial en débito express frente a la tarjeta débito personalizada. Esta iniciativa incluyó la modificación de compensación variable a nivel ejecutivo y la adaptación del proceso operativo en el área de Operaciones.
- **Control Transfer 365:** fortalecimiento del control de aplicación regulatoria, con tiempos de validación dentro de los tres minutos establecidos.
- **Bot de Cobranzas:** implementación, a través del Centro de Soluciones, de un bot para el seguimiento de herramientas de mitigación, específicamente el Fixed Payment Plan.

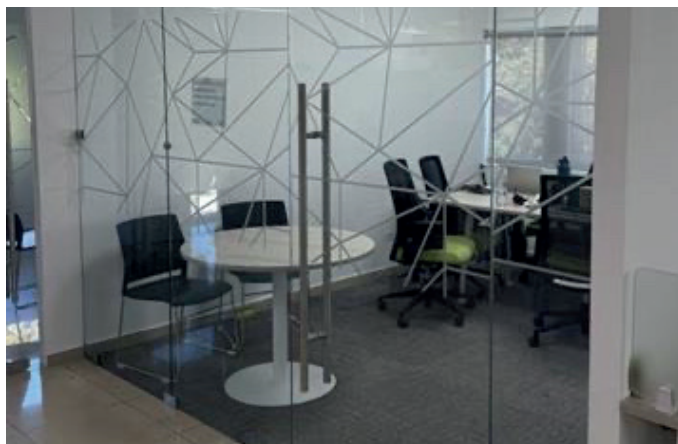
Gerencia de Bienes Inmuebles y Administración



Proyectos y Adecuaciones

En 2025 se ejecutaron importantes proyectos de infraestructura para Banco Promerica; todos en línea con los pilares estratégicos y enfocados en mejorar la calidad de atención a los clientes, aumentar la capacidad instalada, y mejorar la infraestructura para los colaboradores. Se remodelaron e instalaron más de 125 estaciones de trabajo para colaboradores en áreas operativas y de negocios; asimismo se ampliaron espacios de capacitación para los equipos de Banca de Personas y se mejoraron los espacios de cafetería y lactarios.

Con el objetivo de mantener la seguridad de los colaboradores y en línea con el Proyecto de Mejoras, durante 2025 se realizaron importantes inversiones en renovaciones de elevadores, salas de reuniones y otros espacios corporativos.



Continuidad del Negocio

En 2025, la gestión de Continuidad del Negocio consolidó avances claves orientados a la estandarización, el fortalecimiento del gobierno y la madurez del Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio (SGCN). Uno de los principales hitos fue la automatización del sistema en una plataforma tecnológica, lo que permitirá llevar la continuidad del negocio al siguiente nivel, habilitando una gestión más estructurada, trazable y alineada a las mejores prácticas y estándares internacionales. Como resultado, se obtuvieron las certificaciones GS Consultant (GRC) y GS Consultant & Continuity, reforzando las capacidades técnicas internas del equipo. Adicionalmente, se cumplió el 100 % del programa anual de pruebas, fortaleciendo la preparación operativa y la cultura de resiliencia organizacional. Asimismo, se robustecieron los planes y políticas, alineados a la normativa vigente (NRP-24) y a las mejores prácticas internacionales, asegurando claridad en la implementación y el seguimiento del SGCN.

Abastecimiento Estratégico

En 2025, se fortaleció el modelo de Abastecimiento Estratégico, mediante la implementación de nuevas evaluaciones e indicadores, que impulsan una mejora continua en la gestión del Banco. Se consolidó una administración integral de proveedores, quienes mantuvieron actualizados los requisitos en materia

de ciberseguridad, lavado de dinero, código de ética, anticorrupción, entre otros aspectos normativos y de buenas prácticas.

Asimismo, se llevaron a cabo negociaciones estratégicas que apoyaron los objetivos institucionales, generando eficiencias por más de USD 90 mil en categorías como outsourcing, servicios de terceros y arrendamientos.

Sostenibilidad

En línea con la visión de Sostenibilidad del Banco, como parte de la estrategia de eficiencia energética se realizó la instalación de paneles solares en tres ubicaciones: Centro Financiero, Agencias Madreselva y San Miguel Roosevelt. Estas iniciativas permitieron la generación de 139 MWh de energía limpia, representando una reducción aproximada de 28 toneladas de CO₂.

Adicionalmente, durante el año se realizó la cuantificación de la huella de carbono, lo que permitió completar formularios requeridos por fondeadores y evidenciar la solidez del proceso de medición y

reporte ambiental.

Seguridad y Salud Ocupacional

En materia de Seguridad y Salud Ocupacional, se mantuvieron los estándares de cumplimiento normativo. Los programas de prevención de riesgos se mantuvieron actualizados, y se realizaron capacitaciones a miembros de los comités de seguridad y salud ocupacional, brigadas de emergencias y programas complementarios, alcanzando la capacitación del 100 % de los colaboradores.

Administración

La Gerencia contribuyó de manera directa a la gestión operativa del Banco mediante la atención de más de 7 mil requerimientos, entre compras operativas y gestiones administrativas. Esta labor fue realizada por un equipo robusto, con una adecuada segregación de funciones y controles internos. Asimismo, se aprovecharon las herramientas institucionales para el desarrollo del personal y el mantenimiento de altos estándares de servicio al cliente interno.



Gerencia de Seguros



Durante 2025, la Gerencia de Seguros consolidó su aporte estratégico al crecimiento del Banco, mediante la expansión de productos masivos, la optimización de la productividad comercial y el fortalecimiento de alianzas con aseguradoras y proveedores de asistencia. El período se caracterizó por un crecimiento robusto de ingresos, una mejora en la persistencia de los portafolios y la madurez operativa de los principales canales, especialmente Sucursales y Telemarketing, lo que permitió escalar iniciativas y estandarizar buenas prácticas con impacto directo en los resultados.

Portafolio Masivo

Inspira Protección se consolidó como el producto de mayor dinamismo en el canal de sucursales. Durante el año, la Gerencia amplió su penetración, optimizó la mezcla por plan y elevó el ticket promedio por póliza, fortaleciendo la rentabilidad del producto y su contribución al desempeño del Banco.

En comparación con el ejercicio anterior, las comisiones acumuladas para Banco Promerica crecieron un 42%, pasando de USD 253 mil a USD 360 mil, mientras que las pólizas colocadas aumentaron un 78%, de 7,838 a 13,986. Estos resultados validaron la escalabilidad del modelo comercial y el ajuste fino de la oferta por segmento y plan.

El Plan 1 se consolidó como el principal motor de crecimiento, con incrementos superiores al 73% en primas y más del 80% en número de pólizas, mientras que el Plan 2 duplicó su desempeño respecto a 2024. Este crecimiento fue sustentado por capacitaciones focalizadas, acompañamiento en piso y una ejecución

disciplinada de campañas que priorizaron la generación de valor para el cliente sobre el volumen puro.

Uno de los logros más relevantes del período fue la capacidad de sostener la curva de adopción de un producto que ya había mostrado altos niveles de crecimiento, confirmando la consistencia del modelo comercial y su resiliencia ante un mercado en mayor madurez.

Protección de Pagos (PPP)

La línea de Protección de Pagos (PPP) ratificó su condición de pilar del portafolio, combinando estabilidad en volumen con un crecimiento superior en primas, lo que permitió mejorar el perfil de riesgo y la persistencia de los productos.

En el producto PPP Débito, las colocaciones activas crecieron un 1.1%, pasando de 12,493 a 12,628 en 2025, reflejando una base madura y estable. La prima acumulada aumentó un 21%, de USD 239 mil a USD 291 mil, evidenciando un mayor valor por contrato y una mejora en el comportamiento de cancelaciones.

Por su parte, el producto PPP Crédito (Sucursales y Telemarketing) registró un crecimiento del 5.2% en colocaciones, de 10,342 a 10,877, mientras que la prima acumulada aumentó un 18.4%, de USD 1.235 millones a USD 1.462 millones.

En ambas líneas, el crecimiento de la prima superó al del volumen, señal de una mejor mezcla de producto, una selección de clientes más asertiva y una gestión activa de la persistencia, lo que permitió elevar

la rentabilidad sin depender exclusivamente del incremento en unidades colocadas.

Asistencias IGS (multi + salud)

Las asistencias Multi y Salud se posicionaron como una de las líneas más rentables del portafolio, apalancadas en una propuesta de valor de alta utilidad percibida y una mayor penetración en los canales.

Las comisiones acumuladas para Banco Promerica crecieron un 93%, pasando de USD 135 mil a USD 261 mil. Durante el ejercicio, la Gerencia reordenó la mezcla de productos en función de su nivel de madurez y ajustó el impulso comercial para maximizar nuevas ventas y un uso efectivo de las asistencias.

Este desempeño reforzó el rol estratégico de las asistencias como una fuente relevante de ingreso complementario y como herramienta de fidelización. El casi doble incremento en comisiones confirma una tracción sostenida y un alto potencial para escenarios de escalamiento controlado en 2026.

Productividad comercial

El desempeño alcanzado fue también resultado de una gestión del talento orientada a resultados. Durante el año, la Gerencia ejecutó programas de capacitación técnica y comercial, fortaleció el acompañamiento en sucursales y profesionalizó el monitoreo de indicadores de productividad por colaborador y por canal.

Estas acciones se tradujeron en mejoras medibles en la productividad individual y en la eficiencia de los procesos de colocación. En paralelo, se reforzó

la comunicación comercial con presencia en radio y se fortaleció la cultura de desempeño mediante mecanismos de reconocimiento, entre ellos la Premiación Anual de Bancaseguros, que visibilizó el mérito, elevó la motivación del equipo y alineó a la fuerza comercial con los objetivos del negocio.

Como resultado, se consolidó un modelo de alto desempeño que integró habilidades, herramientas e incentivos, elevando la consistencia y la calidad de la ejecución en piso.

Gobierno comercial y gestión técnica

La Gerencia fortaleció el gobierno comercial a través de rutinas sistemáticas de seguimiento, análisis comparativos interanuales y ajustes tácticos a la oferta por segmento. En el ámbito técnico, se optimizó la arquitectura de producto en términos de propuesta de valor, tarifación y argumentario comercial, con el objetivo de maximizar el ticket promedio, reducir fricciones y cuidar la persistencia.

Asimismo, se consolidaron sinergias con aliados estratégicos —aseguradoras y proveedores de asistencia—, habilitando una ejecución más ágil y una mejor cobertura de servicio. Este enfoque permitió potenciar la calidad de los ingresos, alineando rentabilidad, satisfacción del cliente y control de riesgos.

En síntesis, 2025 fue un año en el que la Gerencia de Seguros acreditó crecimiento, consistencia y rentabilidad. Inspira Protección demostró su escalabilidad con incrementos relevantes en pólizas y comisiones; PPP Débito y Crédito mejoraron significativamente las primas por encima del volumen, elevando el valor del portafolio; y las Asistencias IGS casi duplicaron su aporte en comisiones, consolidándose como una línea rentable y de rápido crecimiento.

Estos resultados se construyeron sobre una base de disciplina comercial, desarrollo del talento, gobierno de portafolio y alianzas efectivas, sentando bases sólidas para profundizar el modelo multicanal, innovar en producto y avanzar en la digitalización durante 2026, con el objetivo de ampliar el acceso a soluciones de protección y sostener la creación de valor para clientes, colaboradores y accionistas.



Eventos 2025



Donativo Aldeas Infantiles SOS
Enero



Mujer Protagonista
Marzo



Reconocimiento Fintech Americas
Marzo



Campañas de ahorro: Esta promo está 10 y Ahorra como nunca y gana como siempre soñaste
Marzo y Julio



Me apunto
Marzo



Reconocimiento TCX
Agosto



Tarjeta Pyme
Septiembre



Experiencias Promerica F1
Septiembre



Pro Pyme Oriente
Septiembre



Súper App Súper Pro
Octubre



Frank Sinatra
Octubre



Pro Pay
Octubre



Kilómetros Rosa
Octubre



Campaña 25 razones
Noviembre



Donativo Fundactuar
Noviembre



Navidad Aldeas Infantiles SOS
Diciembre



www.promerica.com.sv