

NÓMINA

CONSUMO

PYMES

MICROCRÉDITOS

AUTOS



+

+

+

CRÉDITO REAL

Rebasa tus límites.

1er. Trimestre 2015

Presentación de
Capital

Relación con Inversionistas

Jonathan Rangel • Director RI • jorangel@creditoreal.com.mx
+52 (55) 5228 9753

Israel Becerril • RI • ibecerril@creditoreal.com.mx
+52 (55) 5340 5200

Agencia de RI

Alejandro Ramírez • alejandro.ramirez@irconsulting.mx
www.creal.mx • investor_relations@creditoreal.com.mx

1

Fundamentos de inversión

2

Estrategia de crecimiento

3

Márgenes y rentabilidad

4

Fondeo

5

Anexos

Segmentos de Mercado Desatendidos

Específicamente aquellos sectores de la población que son desatendidos por otras instituciones financieras

- Gran oportunidad de mercado

Plataforma de Crédito Diversificada

mitiga los riesgos e integra a la población a los servicios financieros

Modelo de Negocio Escalable

Sistema de análisis de crédito desarrollado bajo parámetros basados en clientes

- Flexibilidad de acuerdo a cada tipo de crédito

Crédito Real es una institución financiera líder en México

enfocada al otorgamiento de crédito con una plataforma de negocios diversificada que incluye: Créditos de Nomina, Créditos de Bienes Duraderos, Crédito a PYMES, Créditos Grupales y Créditos para autos usados.

Distribución con presencia en el lugar

Lo que nos permite llegar a cada uno de nuestros clientes

- 10,000 promotores

Alianzas Estratégicas

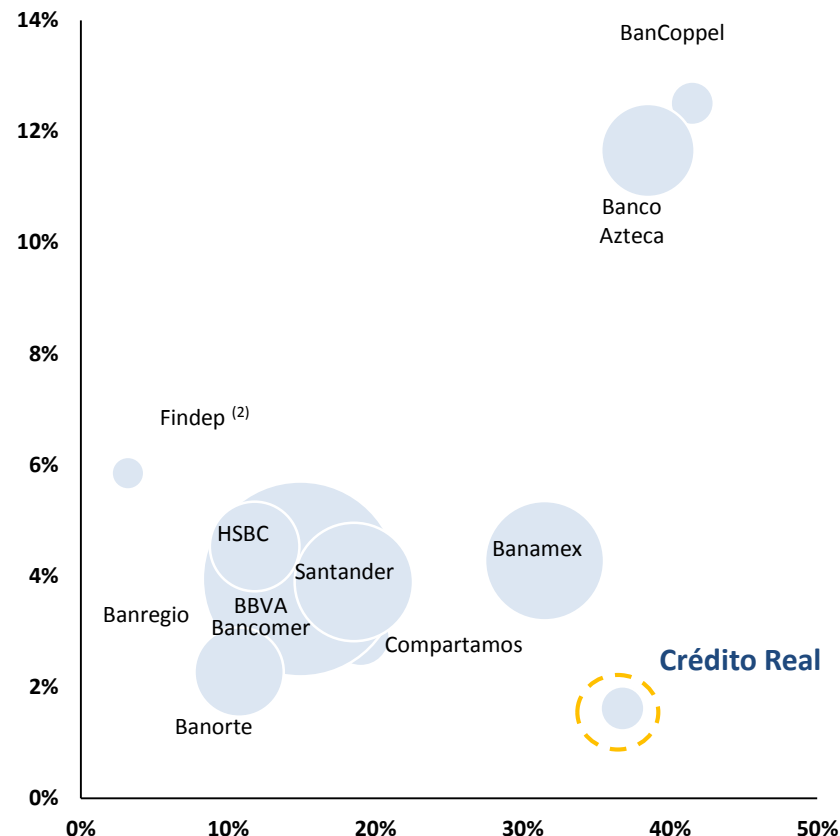
Asociación con operadores especializados

- Modelo único de negocio
- Genera eficiencias y flexibilidad

En Lugar de	Preferible
Competir con distribuidores que cuentan con: • Cartera de crédito • Conocida presencia en la región • Conocimiento del negocio	Invertir en sociedad Establecer una alianza estratégica Acuerdos Exclusivos
Esperar a que los clientes lleguen a las sucursales	Ir por los clientes Presencia en el lugar Capacitar y desarrollar fuerzas de ventas
Totalmente Integrado	Alianzas y Asociaciones Expansión de la Cartera de Crédito Eficiencia Operativa
Análisis de crédito estándar	Expertos en análisis de crédito paramétrico desarrollado en función de cada segmento de mercado teniendo en cuenta el perfil del cliente Comité de crédito para préstamos a PYME
Concentración en la población de ingresos altos que cuentan con una mayor penetración del crédito	Enfocado en la población de ingresos medios y bajos que tienen una baja penetración de crédito
Producto Único	Diversificada Plataforma de Crédito

Alta Calidad de Activos con Crecimiento de Cartera ⁽¹⁾

Índice Cartera Vencida vs Crecimiento en Cartera Crédito



% Cartera de Consumo TCAC 2010–2013

Fuente: (1) Crédito Real, CNBV, presentaciones de empresas.

Tamaño de la esfera refleja el tamaño de la cartera de créditos de consumo. Excluye a Banco Wal-Mart, BNP Paribas, Banco Ahorro Famsa.

(2) TCAC 2009 2012 Información a partir de 2013 no está disponible

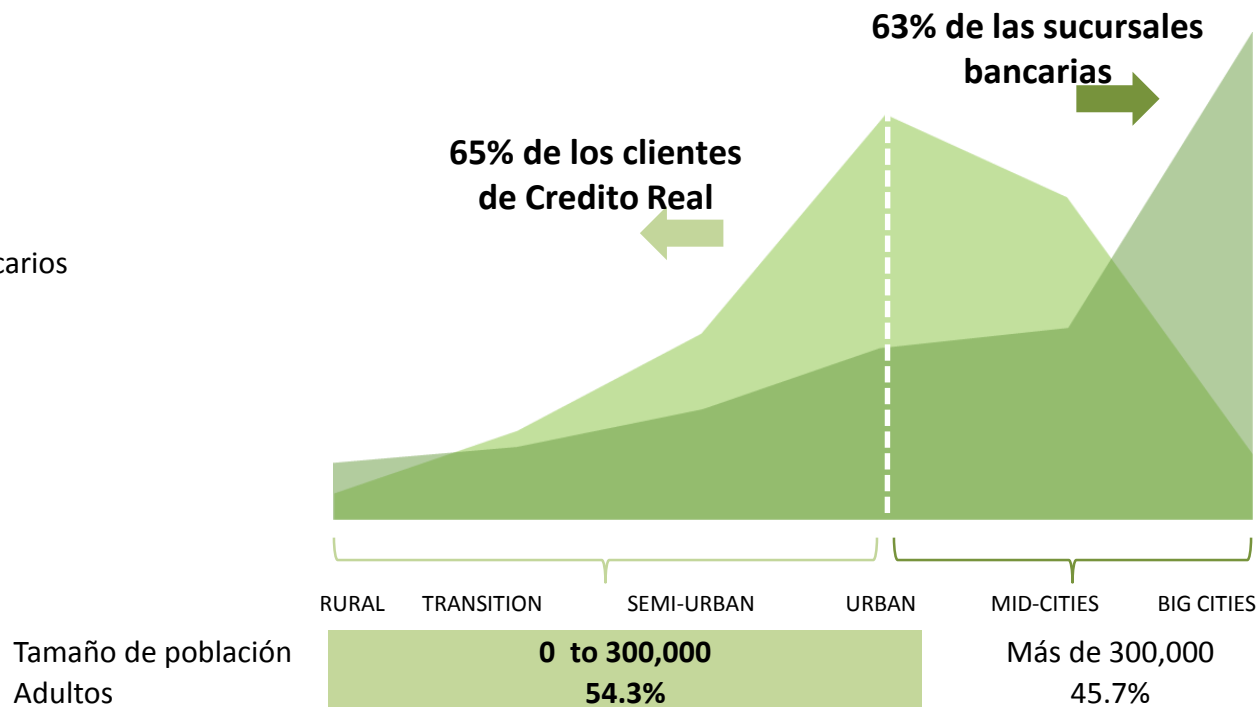
DISTRIBUCIÓN

Más de 10,000 promotores y una red de distribución de más de 80 alianzas

ALCANCE

Clientes de Credito Real y Sucursales bancarias por tamaño de población

- Sucursales y corresponsales bancarios
- Clientes de Crédito Real



ALINEACIÓN DE INTERESES

NOMINA	CONSUMO	PYMES	MICROCREDITOS	AUTOS
• 50 % del ingreso y del riesgo • Exclusividad y no competencia	• 5% a 7% del ingreso futuro	• 30% ingreso operativo • Exclusividad y no competencia	• Participación de capital	• 5% to 7% del ingreso futuro • 50 % del ingreso y del riesgo • Participación en el capital

Estructura Corporativa

- Más de 350 empleados
- Red de distribución de + 10,000 promotores
- Más de 90 analistas de crédito y cobranza
- Más de 80 alianzas estratégicas
- Equipo directivo con más de 15 años de experiencia
- 4 Comités: de riesgo, de crédito y tesorería; de Auditoría y Gobierno Corporativo; de Compensaciones y nominaciones y Ejecutivo.
- 3 de 12 miembros del consejo son independientes

Principales Accionistas 46%

Flotante 54%

- Los miembros fundadores también fundaron **MABE** que es el fabricante líder de línea blanca en el continente americano.
- También fueron accionistas de banco **Bital**, vendido en la década de los 90's a **HSBC**.
- **GRUPO KON** son fundadores de **KONDINERO** con experiencia de más de 60 años en empresas comerciales, financieras e inmobiliarias



Crédito Real

NÓMINA



100%



49%



49%

MICROCRÉDITOS



38%



23%

AUTOS



51%

Compañías
de Servicio

99%

Experimentado Equipo Directivo

ANGEL ROMANOS / DIRECTOR GENERAL

Fundador de Crédito Real.

Director general de la compañía desde su creación.

MBA por Wharton School of Business.

CARLOS OCHOA / DIRECTOR DE FINANZAS

Ocupa el puesto de director de finanzas desde 2015.

Anteriormente fue director de operaciones de Crédito Real desde 2003. Gerente de planeación de 1997 a 2000 y de 2000 a 2003 como director de operaciones Zona Norte.

Maestría en economía y finanzas por la Universidad de Bristol.

PATRICIA FERRO / DIRECTORA DE NUEVOS NEGOCIOS

En el cargo desde 2013. Extensa experiencia bancaria.

Miembro del comité de riesgos y crédito de IXE y Banorte.

LUIS RAMÓN RODRÍGUEZ / DIRECTOR DE OPERACIONES

Actualmente director de operaciones desde 2015.

gerente de crédito y cobranza de Crédito Real de 2012 a 2015.

Anteriormente, gerente de estrategia de cobranza en HSBC para México y Latinoamérica. Estudios de ingeniería.

LUIS CARLOS AGUILAR / DIRECTOR DE CRÉDITOS DE NÓMINA

En el cargo desde 2009.

17 años de trabajar en Crédito Real.

Maestría en el IPADE.

JONATHAN RANGEL / DIRECTOR DE RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Ocupa el cargo de director de relación con inversionistas desde 2013.

Previamente a cargo de RI de Comerci de 2010 a 2013.

MBA por IPADE, Candidato CFA Nivel III.

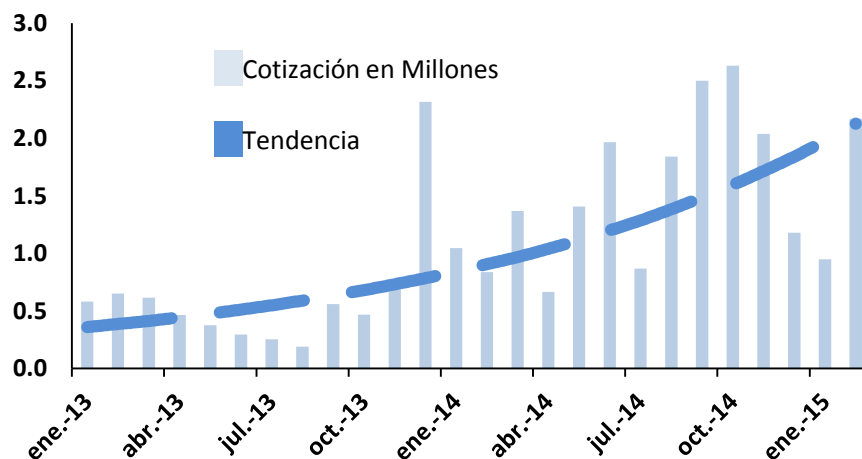
Equipo Directivo alineado a la Estrategia de Crédito Real

- Todos los empleados alineados con la estrategia corporativa
- Programa de Evaluación Directiva
- Planes de Compensación Compensation en base a indicadores de desempeño.
- Plan de Retención para personal clave
- Desarrollo y planes de sucesión

Resultados 2014

- **Liquidez diaria** de 0.7 MM USD en 2013 a 1.8 MM USD en 2014, **L3M: 2.7 MMUSD** (más de 25 brokers participando)

Cotización Histórica CREAL en USD



- **MSCI Mexico Small-Cap Index**
- Posición #43 en el **índice de Bursatilidad de la BMV** y #41 en el **Filtro del IPC**
- **La cobertura de analistas** incrementó a **nueve**
- **Durante 2014 el equipo directivo participó en ...**
 - **15 conferencias** y **3 non deal road shows** en Mexico, EUA y Europa
 - Incrementamos nuestra **base de inversionistas**
 - Nominados por la Revista **Institutional Investor** en el Latam Executive Team Survey: **best CEO, CFO, IRO y IR Department**

En 2015

- **Incrementar liquidez** a 3 MM USD
- Incrementar **cobertura de analistas** y **base de inversionistas**
- Participación en **Conferencias de Inversionistas** y **non deal road shows**.
- Involucramiento de **Alta dirección** en actividades de **Relación con Inversionistas**
- Mantener la política de **24 horas** de respuesta

Herramientas RI

- Nuevo sitio web www.creal.mx y **presentación de inversionistas**
- **Implementación de software** para monitorear actividades con inversionistas agilizando nuestra capacidad de respuesta
- **Formador de mercado** y **fondos de recompra**
- Desarrollo de información para inversionistas de **Renta Fija** y **Renta Variable**
- **Agencia IR** que ayuda a aumentar visibilidad

1

Fundamentos de inversión

2

Estrategia de crecimiento

3

Márgenes y rentabilidad

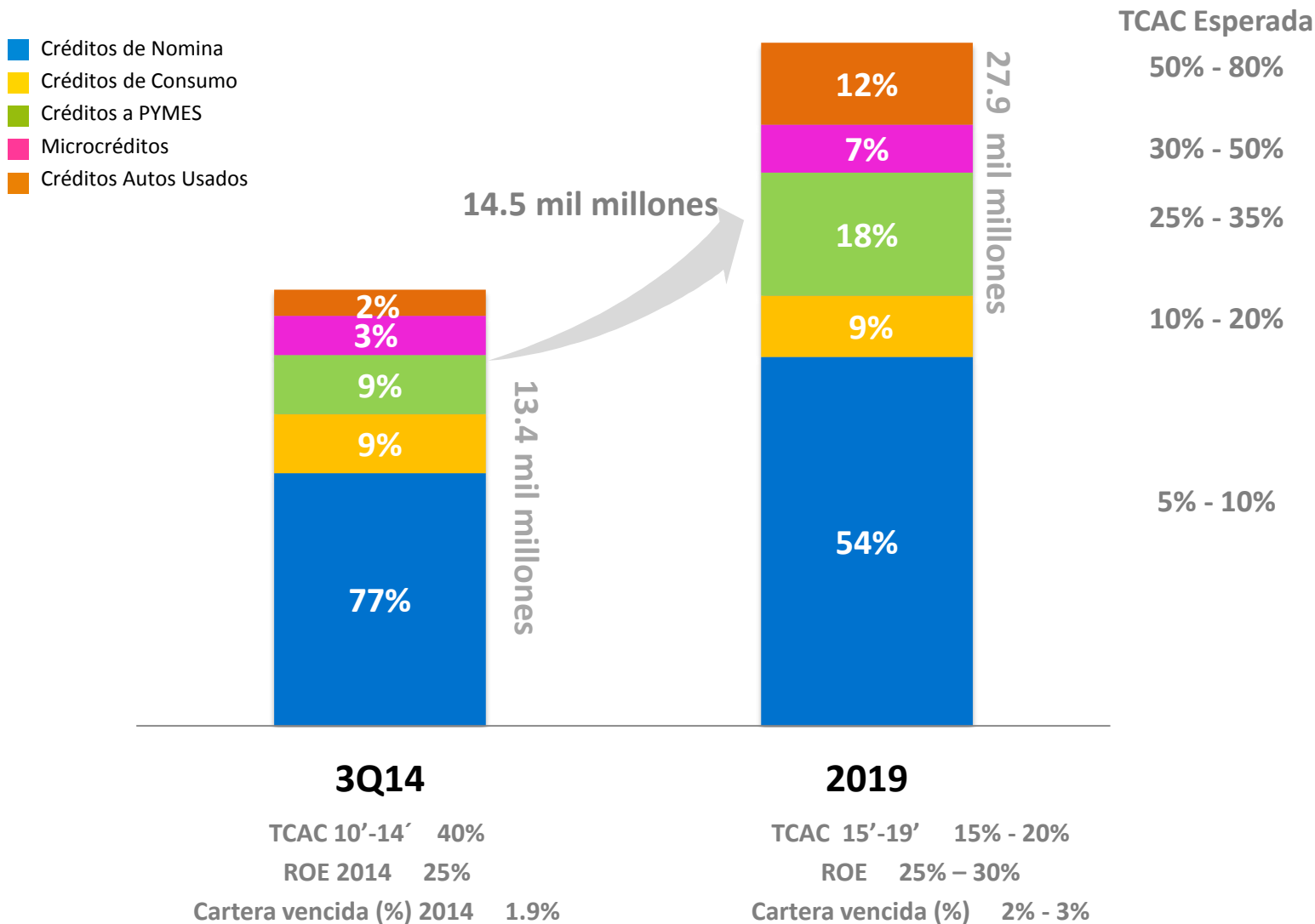
4

Fondeo

5

Anexos

Composición de la Cartera de Préstamos





NOMINA

- **Nuevos convenios** para acceder a nuevos mercados
- Consolidación de distribuidores



CONSUMO

- Mayor **penetración de crédito y** nuevos **distribuidores**
- Innovar en canales de consumo telemarketing/e-commerce



PYMES

- Incrementar fuerza de ventas propia y de terceros
- Implementar nuevos **esquemas de compensación** a fuerza de ventas



MICROCREDITOS

- Nuevas **alianzas estratégicas** con microfinancieras
- Incrementar eficiencia y rentabilidad



AUTOS

- Atender al mercado **hispano en los EUA**
- **Drive & Cash** crecer hasta 100 sucursales en Mexico
- Expandir la red de distribuidores de autos

Consolidación de Kondinero...

Crecimiento inmediato en la tasa de rendimiento y ROE

- La adquisición de Kondinero permite incrementar la **rentabilidad de la cartera** 440 pbs.

	CREAL 3Q14	Kondinero	Consolidado
Rentabilidad	26.3%	4.4%	30.7%
ROE	24.9%		26.0%
Índice de eficiencia	24.3%	6.7%	31.0%
Costo de riesgo	2.0%	0.2%	2.2%

Sinergias permiten crear valor

- Potencial de **ahorro** en gastos Ps. 50-60 millones
- Implementar **mejores prácticas**
- Reducir **costo de distribución**

Kondinero datos de valuación

- 18.7 millones de acciones de CREAL para adquirir el 51% de Kondinero
- Utilidad por Acción sin cambio

Consolidación y crecimiento

Crecimiento y diversificación

- Diversificar la cartera** con gobierno federal, salud, empresas descentralizadas, CFE & Pemex.
- Plan para atender a **pensionados**

Opción de futura consolidación

- Incrementar presencia de mercado al mejorar la plataforma de servicios y **venta cruzada** de productos
- Economías de **escala**
- En 2015-2017 adquirir el restante 51% de los otros dos distribuidores de nómina

CREAL 3T14 con 3 distribuidores	
Rentabilidad	40.0%
ROE	31.6%
Índice de eficiencia	37.5%
Costo de riesgo	3.0%

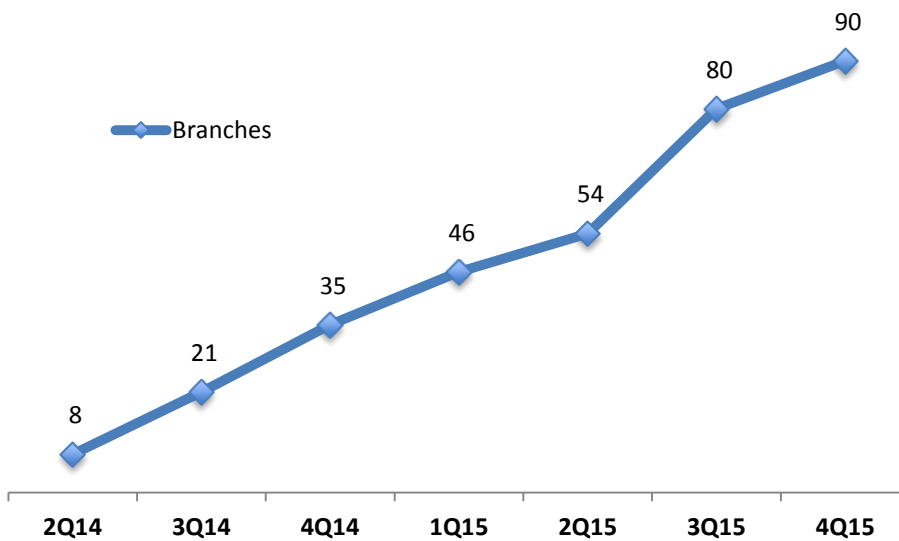
Condiciones de compra de otros distribuidores

- A pagar en efectivo. Basados en un múltiplo **P/U** de CREAL con un descuento



Combina avances legales y tecnológicos para proveer liquidez adicional al propietario de un auto conservando el valor

Expansión Drive & Cash



Presencia Actual



Expansión en México



Mercado Potencial

Flotilla actual en México	12 millones de autos
Mercado potencial	20%
Mercado objetivo	1%
Participación potencial 1%	24,000 autos
Promedio	\$1,920 MM

Inversión de sucursal

- Espacio disponible de 60 a 80 m²
- 1 empleado
- Costo Approx. de la inversión \$15,000 a \$20,000 USD



Descripción del Producto

- Otorgar préstamos para adquirir autos usados en el sur de los E.U.A a través de asociaciones con distribuidores locales de autos usados.

Red de Distribución

- Se promoverán los créditos usando la fuerza de venta de distribuidores de autos usados en E.U.A con los cuales se tienen acuerdos comerciales.
- Evaluar otros estados como **Florida, California e Illinois**

Mercado Potencial

- Préstamos para autos usados es un gran mercado para clientes hispanos en los E.UA,

Proyección de Mercado	Mercado Potencial USD	%
Mercado Potencial área Metropolitana (Dallas)	1,300 millones	
Participación potencial *	45 millones	3.5%

*Se espera que en los próximos años el mercado de préstamo para autos usados se encuentre en un rango entre 100-200 millones USD en los E.U.A

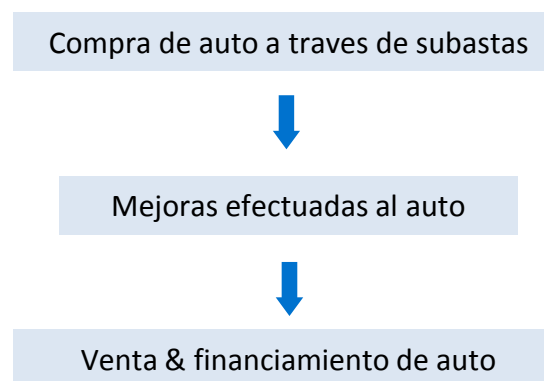
Mercado Objetivo

- Hispano / Latino** – Bajo ingreso

Estadísticas del Producto

- Monto del Préstamo – US \$13,000
- Plazo 40 meses (3.3 años)
- Tasa promedio de interés – 20% - 25%
- Margen comercial 20% - 30%
- Sistema de localización satelital.

Proceso de Originación



ESTRATEGIA ANTES

Ingreso por intereses 100%

ROA 1%

Operación integrada

Marca propia

Clientes de Crediequipos

Alto costo de distribución

Índice de eficiencia deteriorado

160 clientes por promotor

267 promotores

74 sucursales

\$120 millones de cartera

Menor escala – Baja participación de mercado



ESTRATEGIA DESPUES

Ingreso por intereses 13%

ROA 6%

Originación a través de asociaciones/alianzas

Red de operadores con presencia nacional

Clientes de Crediequipos y de asociaciones/alianzas

Eficiencias en costo de distribución

Mejora en el índice de eficiencia

Meta 220 clientes por promotor

804 promotores

120 sucursales

\$452 millones de cartera

Mayor escala – Mayor participación de mercado

1

Fundamentos de inversión

2

Estrategia de crecimiento

3

Márgenes y rentabilidad

4

Fondeo

5

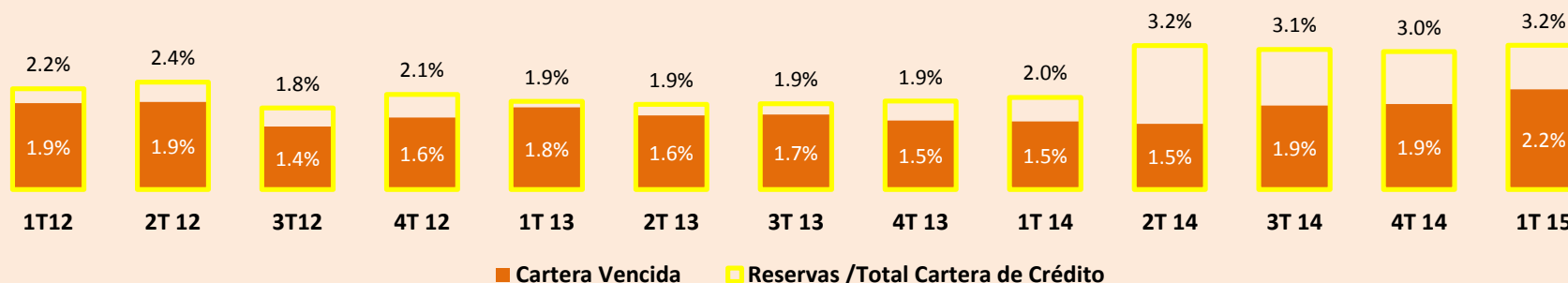
Anexos



BAJO RIESGO

NÓMINA CONSUMO PYMES MICROCRÉDITOS AUTOS

Nivel estable de cartera vencida con reservas suficientes⁽¹⁾



Comparativo de Cartera Vencida*

Crédito Real* Sector Bancario*		
Nómina	1.8%	3.3%
Consumo	2.0%	5.3%
PYMES	3.1%	3.4%
Microcréditos	0.3%	3.6%
Autos	0.9%	1.9%
TOTAL	1.9%	3.3%

- **Costo de Riesgo**** (Provisiones / Cartera) 2011-2014: **3.8%**
- **Morosidad:** 2011-2014: **1.7%**
- **Cambio en cartera vencida :** +50pbs en cartera vencida, +100 pbs en Costo de Riesgo
- Costo Anual de Riesgo es aproximadamente dos veces la cartera vencida**

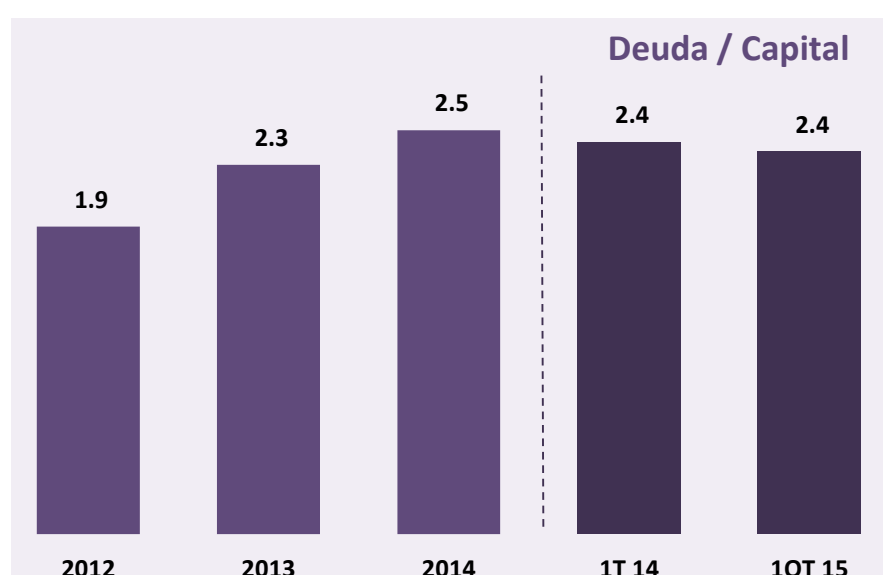
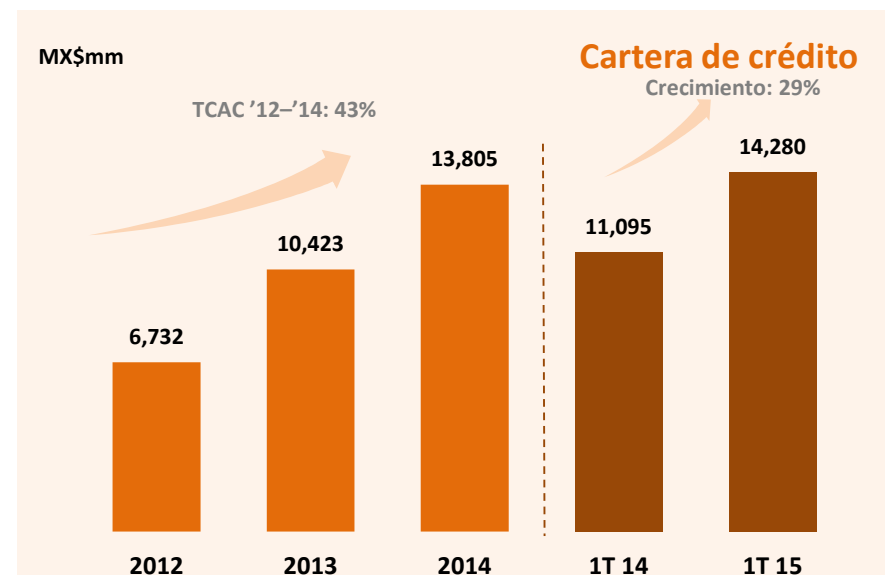
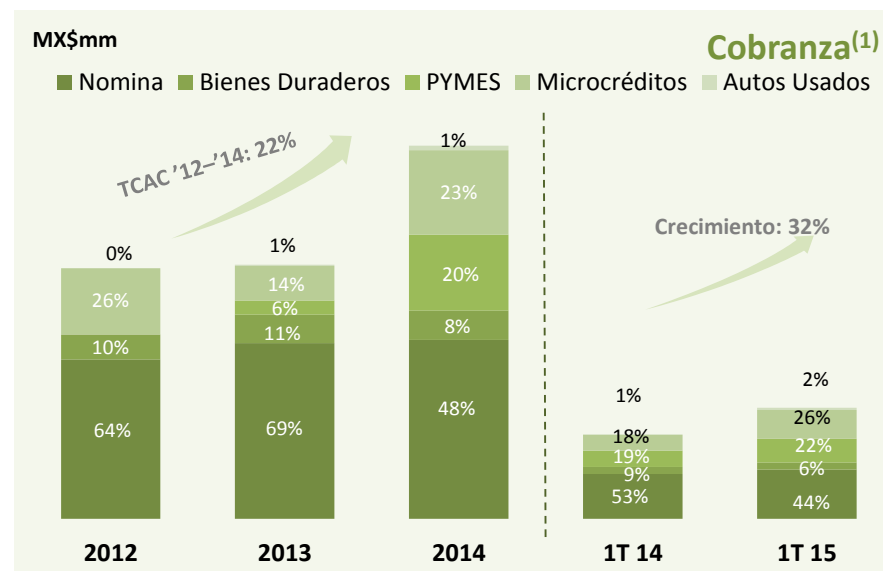
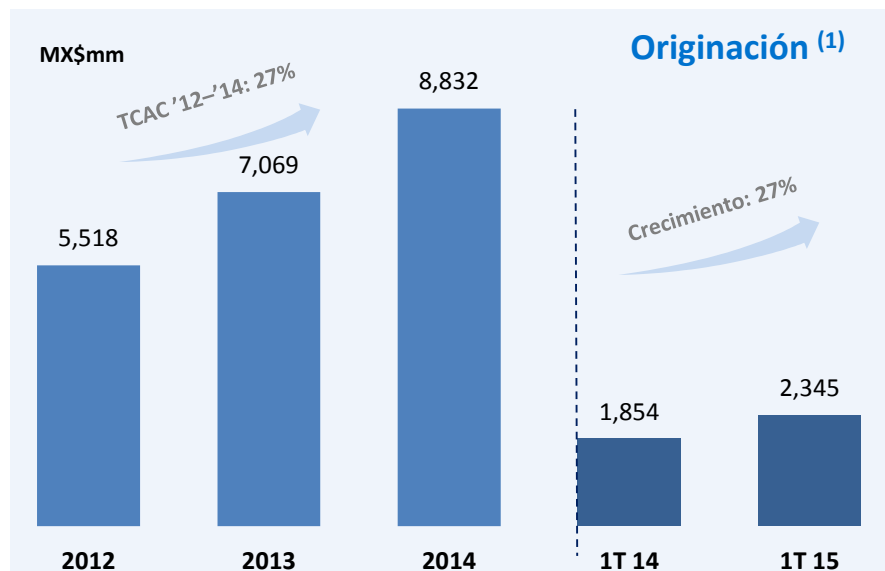
* Promedio últimos 12 meses a Marzo 2015. Fuentes: Credito Real y CNBV

** Costo de Riesgo incluye castigos, provisiones y recuperaciones

(1) Reservas calculadas como porcentaje de estimación preventiva para riesgos crediticios dividido entre la cartera de crédito

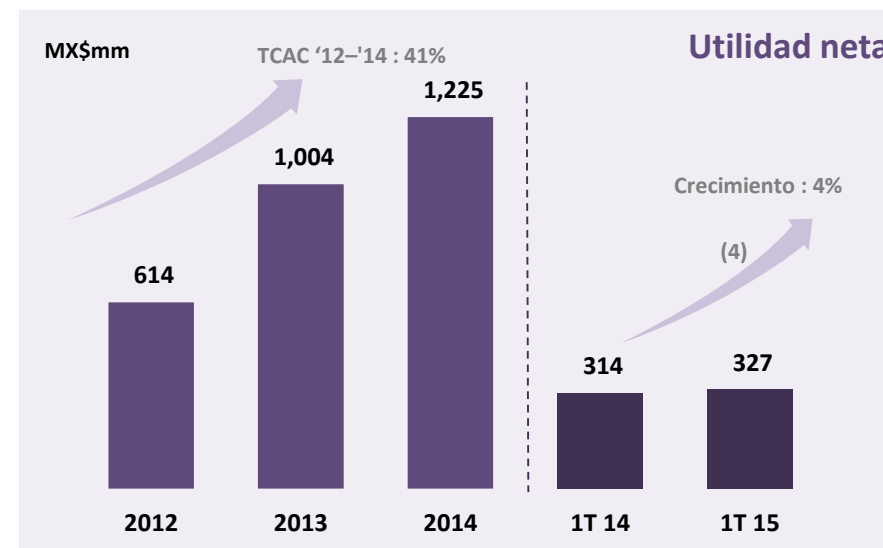
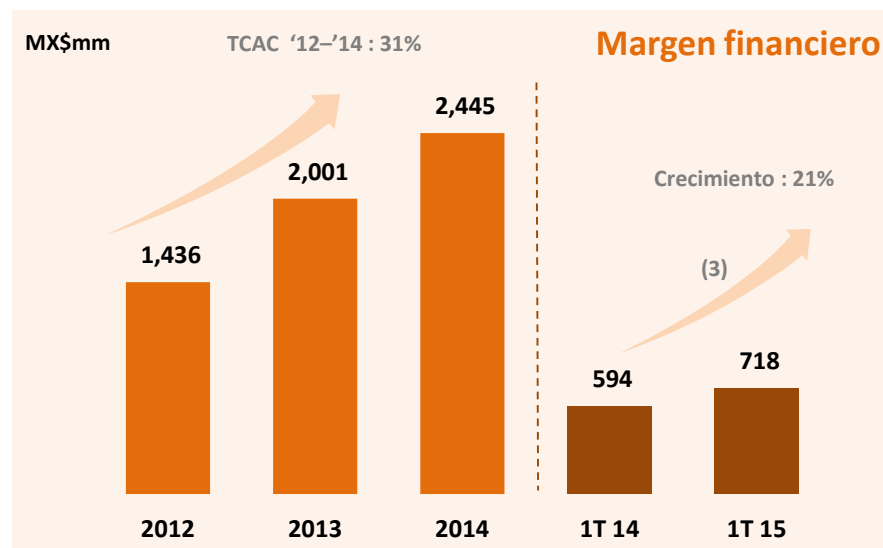
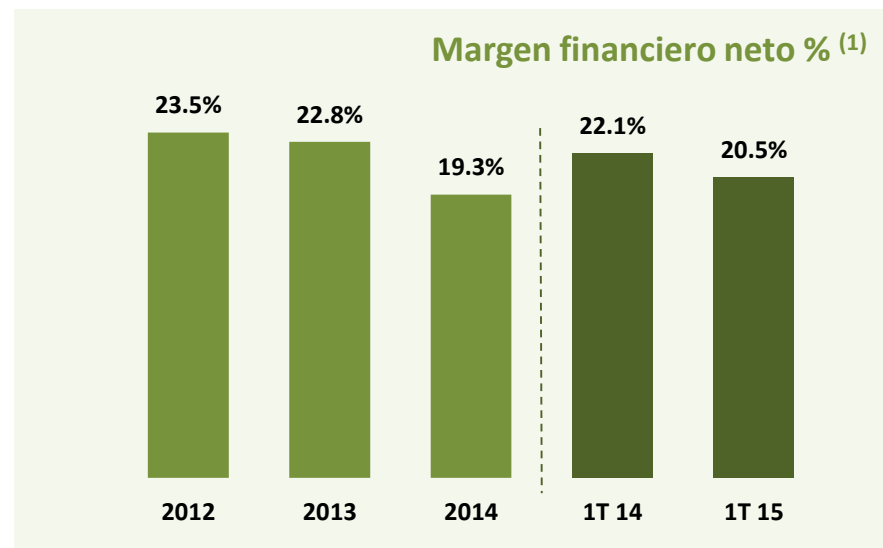
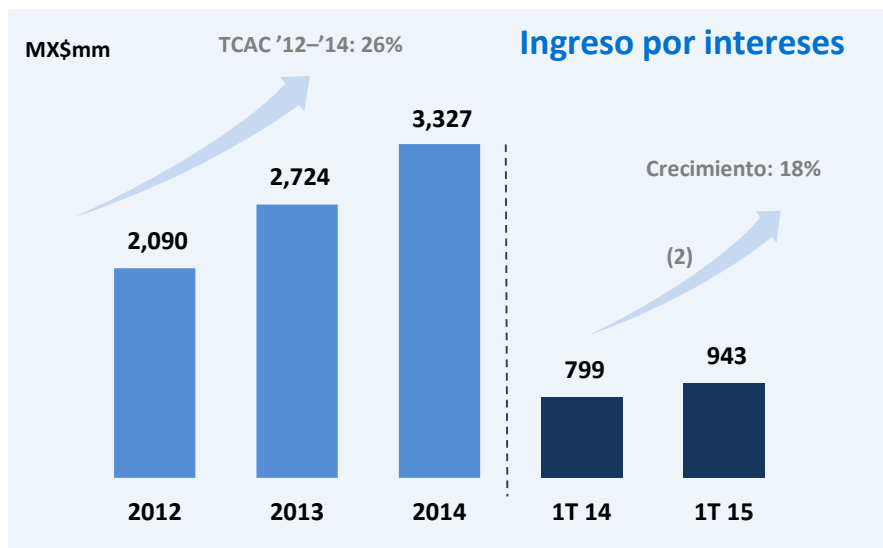


	Rentabilidad actual*	Rentabilidad 2019	Catalizadores
Nómina	29%	35%	Efecto de adquirir el 51% de Kondinero, Credifiel y Credito Maestro
Consumo	22%	21%	- Mayor penetración de crédito segmentos bajos - Mayor competencia
PYMES	14%	18%	Mayor participación de marca propia enfocada a micro empresas, con mayores tasas
Microcréditos	18%	12%	- Cambio de estrategia de negocio al consolidar a participantes regionales - Incremento en ROA por participación minoritaria
Autos	25%	30%	Incremento en la rentabilidad por una mayor participación de Drive & Cash
Rentab. prom.	26%	28%	ROA estimado 6% - 8%
ROA	7%	8%	ROE estimado 25% - 30%



Notas:

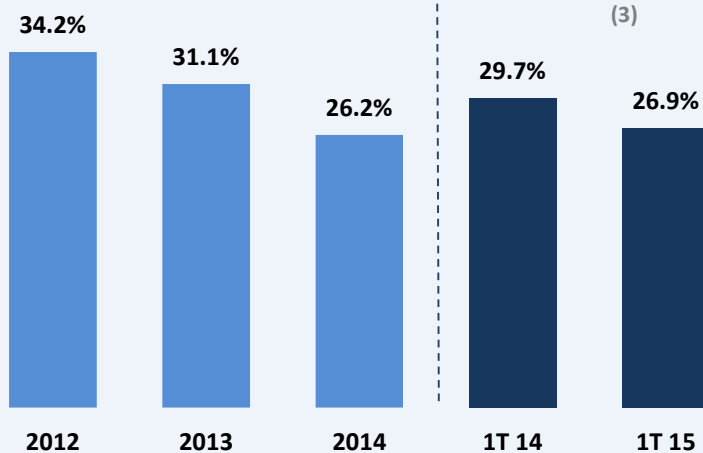
(1) Incluye información de alianzas estratégicas.



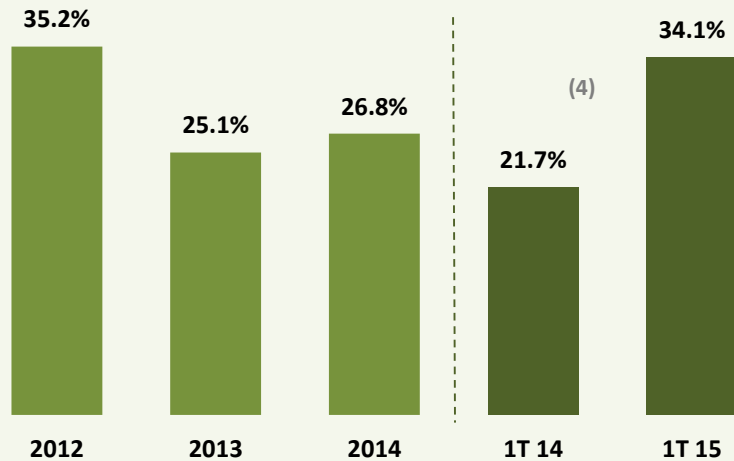
Notas:

- (1) Margen de Interés Neto se calcula dividiendo el margen financiero anualizado entre la cartera total promedio trimestral
- (2) Ingreso por Intereses del 1T14 incluye un efecto no recurrente por 63.1 millones, excluyendo este efecto el Ingreso por intereses crece 28%
- (3) Excluyendo el efecto no recurrente del 1T14 el Margen Financiero aumenta 35%
- (4) Excluyendo el efecto no recurrente del 1T14 la Utilidad Neta crece 21%

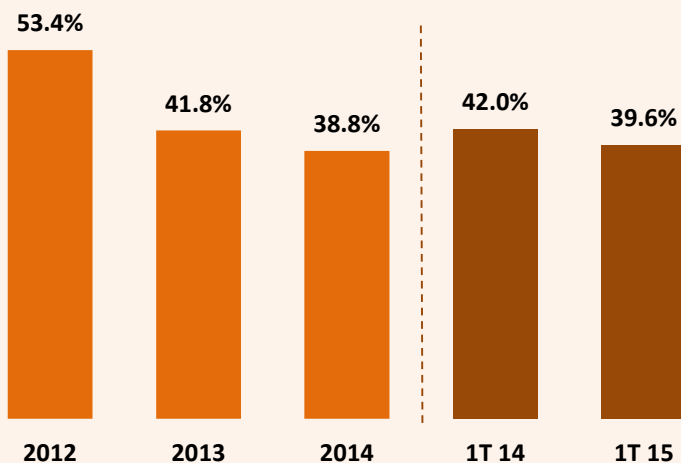
Rendimiento (1)



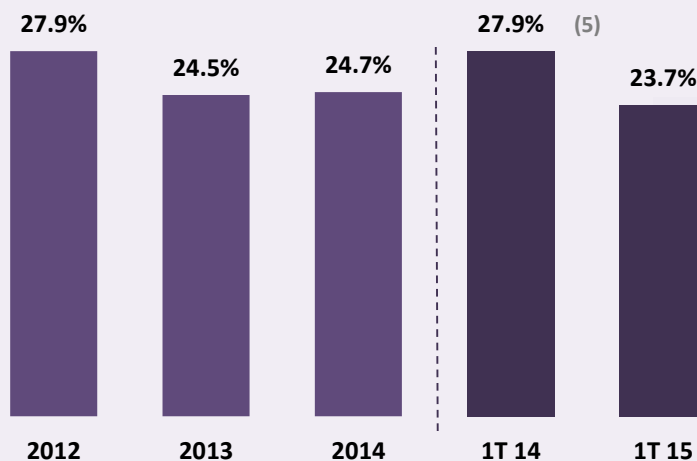
Índice de eficiencia (2)



Capitalización



ROAE



Notas:

(1) Calculado como: Ingresos Financieros / Activos productivos promedio.

(2) El índice de eficiencia consiste en los gastos de administración y promoción para el período dividido por la suma de (a) el margen financiero y (b) la diferencia entre (i) las comisiones y tarifas cobradas y (ii) las comisiones y los honorarios pagados por el período.

(3) El Rendimiento de la cartera del 1T14 incluye un efecto no recurrente por 63.1 millones, excluyendo este efecto el rendimiento del 1T14 es de 27.4%

(4) Excluyendo el efecto no recurrente del 1T14 el Índice de Eficiencia es de 24.4%

(5) Excluyendo el efecto no recurrente del 1T14 el ROAE es de 24.1%

1

Fundamentos de inversión

2

Estrategia de crecimiento

3

Márgenes y rentabilidad

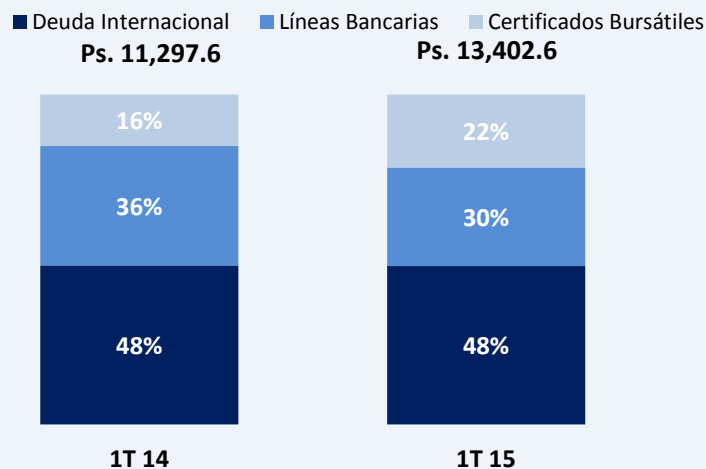
4

Fondeo

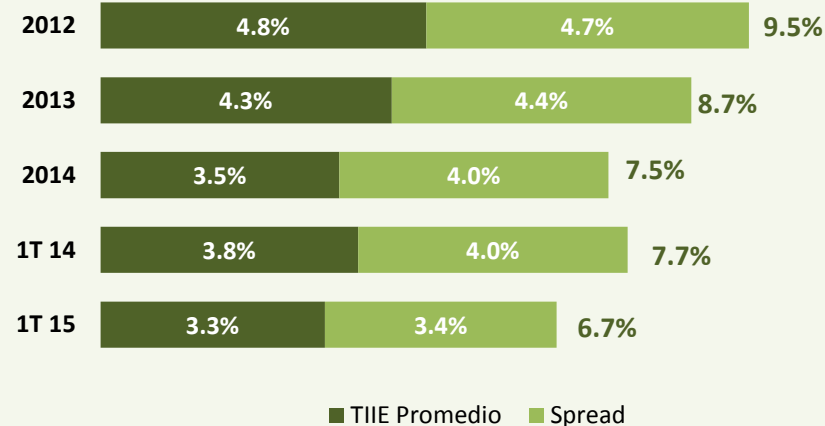
5

Anexos

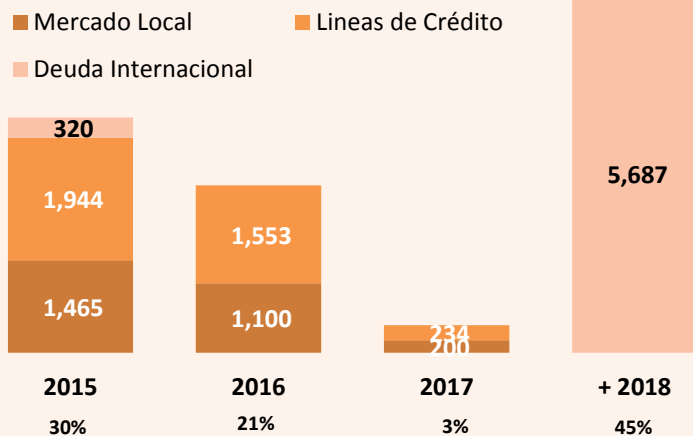
Perfil de Deuda



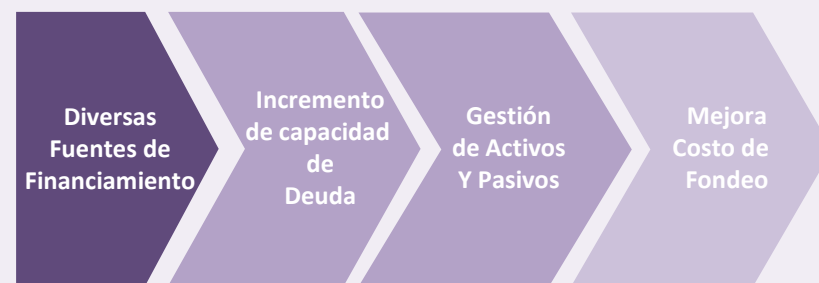
Mejora en Costo de Fondeo



Vencimientos de Deuda al 1T15⁽¹⁾



Estrategia de Financiamiento



Notas:

(1) No incluye el efecto por tipo de cambio ni intereses devengados

Oportunidades

- ☐ Fortalecer nuestro fondeo
- ☐ Incrementar capacidad de fondeo
 - ☐ Captación/Depósitos
 - ☐ Mejor calificación crediticia
 - ☐ Préstamos interbancarios
- ☐ Mayor estabilidad de fondeo en crisis
- ☐ Reducción en el costo de fondeo

Retos

- ☐ Costos regulatorios
- ☐ Pagos
 - ☐ IPAB
 - ☐ CNBV
- ☐ Reporteo

	Capitalización	Políticas de crédito	Estimación para riesgo crediticios	Presentación de contabilidad con criterios de CNBV	Controles internos y auditores ext.	Registro de empleados y clientes	Divulgación de información financiera
SOFOM regulada	Min 8%	Capital = Capital Contable	OK	OK	OK	OK	OK
Regulación bancaria	Min 10.5%	Capital Neto = Capital neto Requerido	OK	OK	OK	OK	OK

1

Fundamentos de inversión

2

Estrategia de crecimiento

3

Márgenes y rentabilidad

4

Fondeo

5

Anexos

Descripción del Crédito

Descripción del Producto

Créditos personales con cargo a nómina para empleados sindicalizados del gobierno

Mercado Objetivo

- Empleados públicos sindicalizados C+, C y D+
- Ingreso anual promedio de \$6,000 a 10,000 USD

Estadísticas del Producto

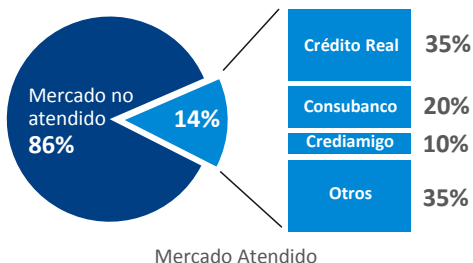
- Promedio del crédito— MX\$34,607
- Plazo promedio – 38 meses
- Tasa de interés anual prom. – 50% - 65%. El 50% es compartida con distribuidores de nómina
- Frecuencia de pago— Quincenal
- Índice de Morosidad— 2.1%
- Clientes – 320,518 (63% del total de clientes de Crédito Real)

Plataforma de Distribución

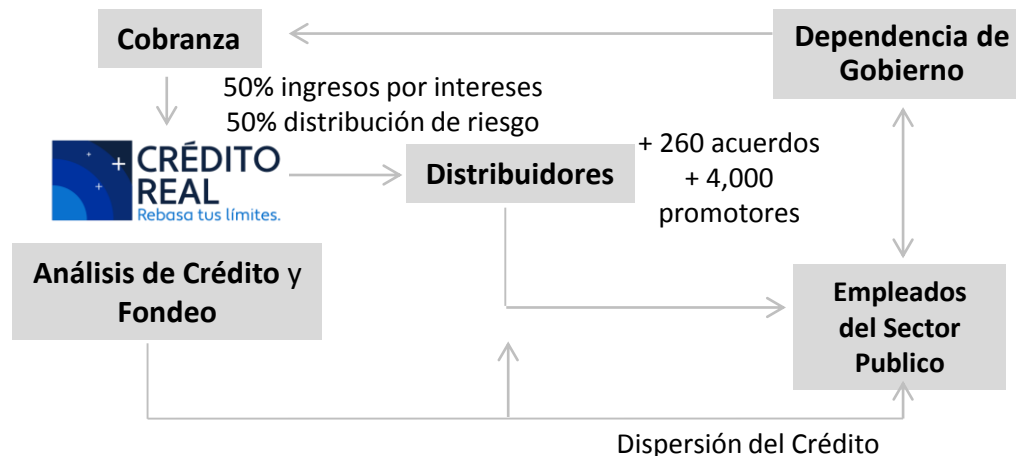
Red en zonas rurales y semiurbanas

Mercado de aproximadamente 7 millones de empleados

Porcentaje de Mercado



Origen y Proceso de Cobranza



Competidores

	CREAL	Consubanco	Crediamigo	Infonacot	Bancos y otros
Participación de Mercado	35%	20%	10%	NA	NA
Descripción del Producto	Préstamo personal vinculado a nómina	✓	✓	Diferentes productos vinculados a nómina	Préstamo personal vinculado a nómina o cuenta de debito
Distribución	Red en zonas rurales + 3,000 rep. de ventas + 250 sucursales	Operaciones integradas	Operaciones integradas	80 sucursales - Mediana y Gran Ciudad	Red de sucursales / Mediana y Gran Ciudad
CAGR	35%	20%	35%	NA	NA
Tasa de Interés	50% - 60%	50% - 65%	50% - 65%	44%	30% - 40%
Vigencia Promedio	38 meses	✓	✓	36 meses	32 meses
Presencia en el lugar	Si	Si	Si	No	No
Diferenciadores	Exclusividad con 3 distribuidores / 15 alianzas	X	X	Menores tasas / deficiencias en servicio y complicado proceso de solicitud de préstamo	Mínima presencia / modelo de red de sucursales

Descripción del Crédito

Descripción del Producto

Préstamos para financiar las compras de bienes duraderos en tiendas seleccionadas

Mercado Objetivo

B, C+, C y D

Estadísticas del Producto

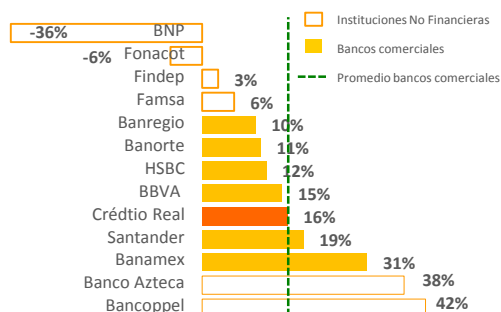
- Préstamo promedio – MX\$14,409
- Vigencia promedio – 12 meses
- Tasa promedio anual – 40% - 50%
- Frecuencia de pago – Mensual
- Índice de morosidad – 2.0%
- Clientes – 71,317 (14% del total de clientes de Crédito Real)

Plataforma de Distribución

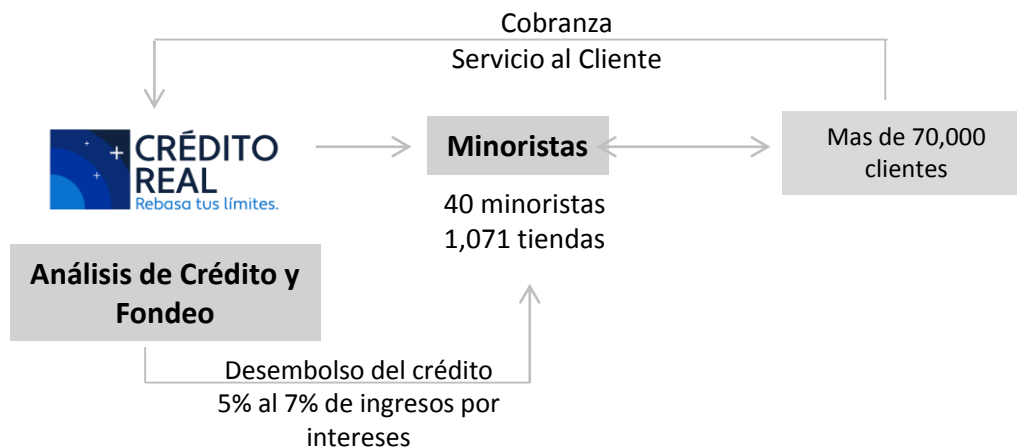
Minoristas de renombre que utilizan su fuerza de venta para promover nuestros productos de crédito

Distribución de Mercado

Cartera de Consumo TCAC (2010-2013) ⁽¹⁾

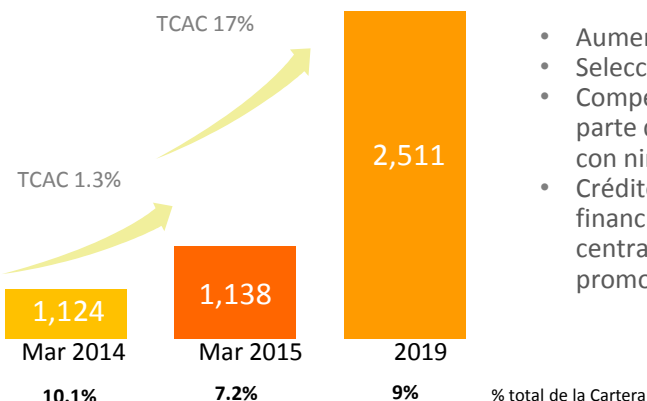


Origen y Proceso de Cobranza



Evolución de la Cartera

Estrategia ...



- Aumento de ventas a crédito
- Selección de nuevos minoristas
- Compensar minoristas con una parte de los ingresos por intereses con ningún riesgo de crédito
- Crédito Real trabaja como socio financiero y los minoristas se centran en las ventas y la promoción

Fuente (1) Reportes de las Compañías presentados a la CNBV al 31 de diciembre de 2013, a excepción de Financiera Independencia y FONACOT que se obtuvieron de documentos públicos.

Nota: Préstamos de Crédito Real no incluyen crédito de nómina, crédito para PYME, crédito grupal y crédito de autos usados

BNP Paribas se refiere a BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. DE C.V.SOFOM, E.N.R.

Descripción del Crédito

Descripción del Producto

Préstamos para capital de trabajo para empresas familiares y pequeñas empresas

Mercado Objetivo

C+, C y C-

Estadística de Producto

- Monto del Préstamo– MX \$50,000 - \$15'000,000
- Vigencia 3 - 36 meses
- Tasa promedio anual – 18% - 35%
- Frecuencia de pago – Mensual
- Índice de Morosidad– 3.9%
- Clientes – 437

Plataforma de Distribución

Marcas Propias y alianza estratégica

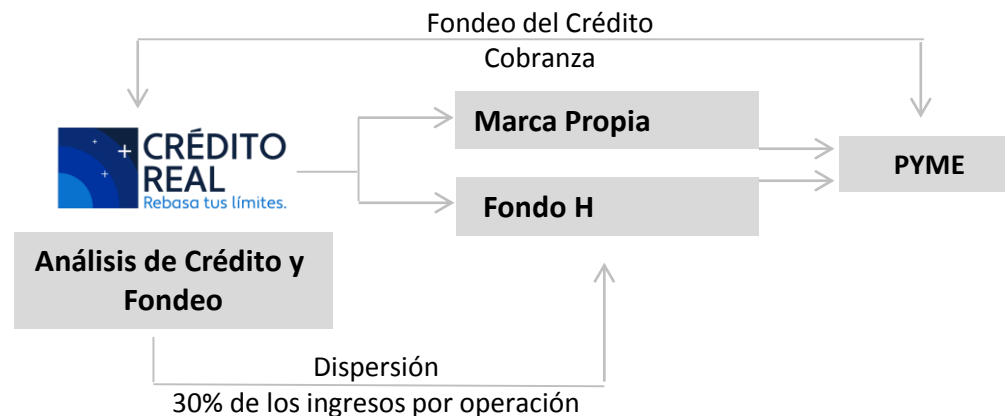
Distribución De Mercado

PYMES representan el 52% del PIB y 80% de la fuerza de trabajo mexicana⁽¹⁾

Negocios con acceso a crédito de los bancos comerciales			
Clasificación de Negocios	Numero de Negocios con Crédito	Número de Negocios	Porcentaje de Negocios con Crédito
PYME	270,877	3,620,530	7.5%
Micro	225,207	3,472,155	6.5%
Pequeño	36,571	125,376	29.2%
Mediano	9,099	22,999	39.6%
Grande	3,434	6,529	52.6%
Total	274,311	3,627,059	7.6%

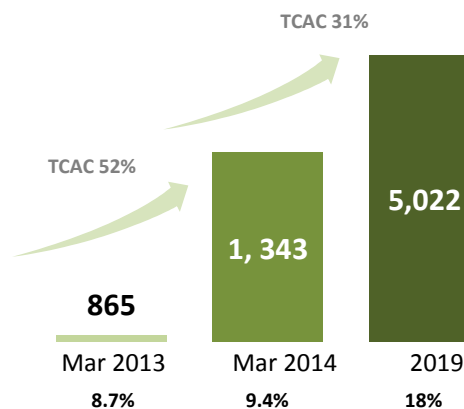
Fuente(1) Inegi (2009) y CNBV 2012

Origen y Proceso de Cobranza



Evolución de la Cartera

Estrategia ...



- Incremento de alianzas estratégicas
- Alineación de intereses con distribuidores: márgenes operativos compartidos
- Acuerdos de exclusividad

% total de la Cartera

Descripción del Crédito

Descripción del Producto Mercado Objetivo

Préstamos para financiar las necesidades de capital de trabajo de micro-negocios

Mujeres en áreas suburbanas
C-, D y E

Estadística de Producto

- Promedio del préstamo – MX\$3,241
- Vigencia promedio – 3.8 meses/ 14.1 semanas
- Promedio tasa interés anual – 90% - 110%
- Frecuencia de pago – Semanal
- Índice de Morosidad – 0.2%
- Clientes – 110,212 (22.0% del total clientes)

Plataforma de Distribución

Alianzas estratégicas con actuales participantes del mercado

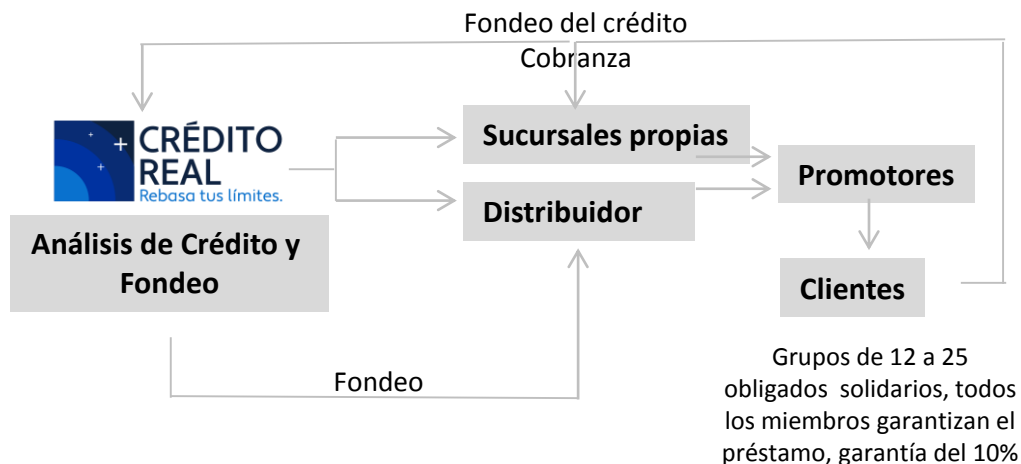
Líderes del mercado en términos de cartera ⁽¹⁾ Solo considera créditos grupales

Distribución De Mercado

No.	Compañía	Cartera
1	BANCO COMPARTAMOS	14.9
2	CAME	11
3	FINANCIERA INDEPENDENCIA	0.75
4	FINCA MÉXICO	0.6
5	TE CREEMOS	0.4
6	CRÉDITO REAL	0.3
7	SIEMPRE CRECIENDO	0.3
8	BANCO FORJADORES	0.3
9	INVIRTIENDO	0.3
10	FINANCIERA FELICIDAD	0.2

Fuente(1) Prodesarrollo 2012-2013

Origen y Proceso de Cobranza



Presencia para créditos grupales

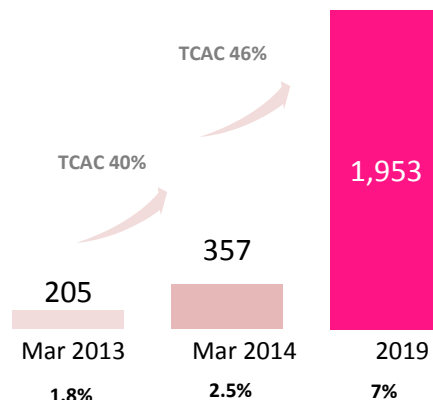
Mejora gradual y constante



Principales Métricas de Distribución

120 sucursales 67 ciudades 20 estados
804 Promotores

% total de la Cartera



Descripción del Crédito

Descripción del Producto

Préstamos para autos usados

Mercado Objetivo

C+, C y C-

Estadística de Producto

- Monto del Préstamo – MX \$50,000 - \$200,000
- Vigencia de 1 - 48 meses
- Promedio de interés anual – 25% - 35%
- Frecuencia de pago– Mensual
- Ingreso por seguro
- GPS
- Tasa de morosidad – 0.8%
- Clientes – 4,566

Plataforma de Distribución

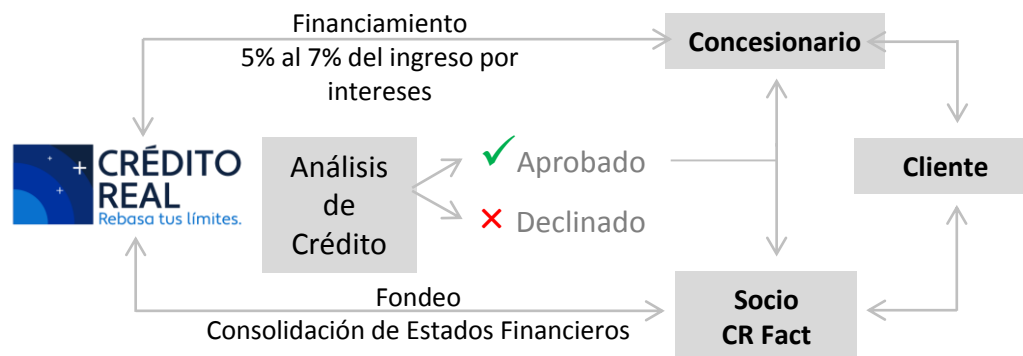
Alianzas estratégicas con los concesionarios de automóviles que utilizan su fuerza de venta para promover nuestros productos de crédito y una asociación con 47 sucursales en México.

Distribución de Mercado

Los préstamos para autos tienen la penetración más baja en los productos de crédito ⁽¹⁾

Productos de crédito de Banca de Desarrollo y Comercial		
Tipo de Producto	Numero de Créditos	Indicadores Demograficos
Tarjeta de Crédito	25,906,995	3,108
Préstamo Personal	7,893,557	947
Préstamo de Nomina	4,012,045	481
Préstamo Grupal	2,749,692	330
Préstamo de auto ^(a)	669,685	80
Hipoteca	1,093,208	131

Origen y Proceso de Cobranza

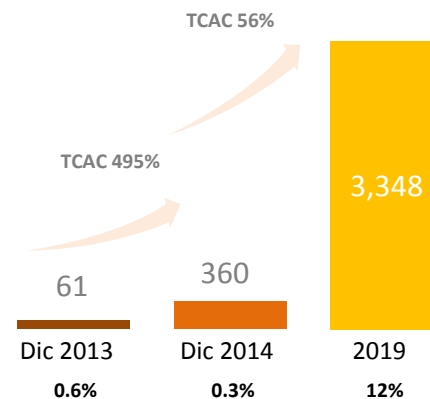


Presencia de Créditos a Autos Usados Evolución de la Cartera



Principales Métricas de Distribución

35 sucursales
17 distribuidores
14 estados
% total de la cartera



Fuente(1) CNBV 2012

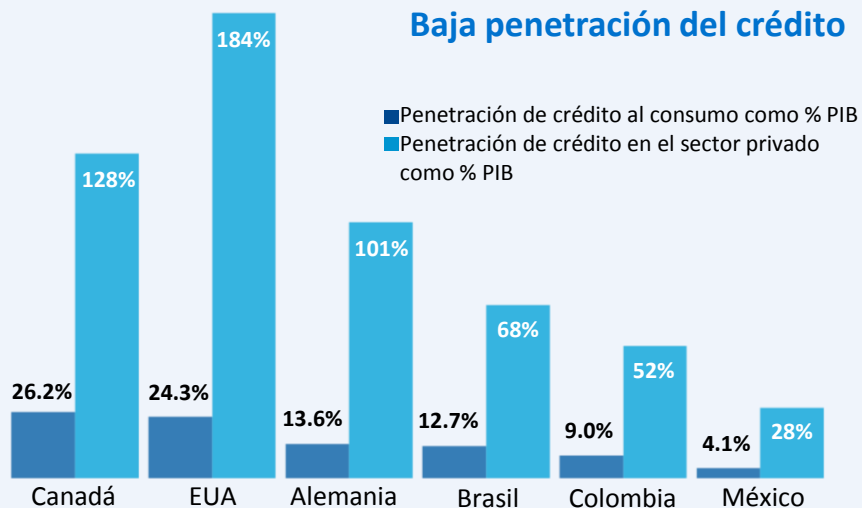
Indicador demográfico: número de créditos por cada 10,000 adultos

Nota (a) Créditos sobre autos nuevos

	DISTRIBUCIÓN	ALINEACIÓN DE INTERESES	PERMITE ALCANZAR
 <u>NÓMINA</u>	• 18 diferentes distribuidores y sociedad en los 3 principales distribuidores de crédito de nómina • Más de 4,000 promotores • Más de 100 operadores telefónicos	• Ingreso por intereses compartido en 50% • Riesgo compartido al 50% - se castigan las cuentas vencidas > 180 días • Exclusividad y no competencia	• 320,518 clientes • 266 acuerdos • 30 estados • 80 ciudades • Tasa de renovación histórica del 40%
 <u>CONSUMO</u>	• 40 diferentes minoristas • 1,071 tiendas • Capacitación continua a la fuerza de ventas • Más de 7,400 promotores	• Pago del 5% al 7% de intereses futuros • Pago por adelantado sin riesgo de crédito	• 71,317 clientes • 117 ciudades • 16 estados • 60% de Tasa de Aprobación
 <u>PYMES</u>	• Fondo H, con presencia en la Ciudad de México • 3 promotores & agentes	• Margen Operativo compartido al 30% (ingreso por intereses – gastos por intereses – provisión) • Exclusividad y no competencia	• Financiamiento a más de 200 negocios incluyendo: sectores de manufactura, distribución y servicios • 2 estados • Alta retención de clientes
	• Marca propia • 13 representantes de ventas		• Negocios familiares • Ciudad de México • ~250 negocios
 <u>MICROCRÉDITOS</u>	• 2 Asociaciones y 1 Alianza • 120 sucursales • Mas de 804 promotores	• 38% y 23% del capital social respectivamente en cada asociación	• 110,212 clientes • 67 ciudades • 20 estados • Grupos de 12 a 25 clientes • 60% tasa de renovación
 <u>AUTOS</u>	• 18 distribuidores • Una asociación con 47 sucursales en la Ciudad de México y otras ciudades • Una alianza estratégica en EUA • Más de 200 puntos de venta	• Pago del 5% al 7% intereses futuro • Pago por adelantado sin riesgo de crédito • 51% del capital social en la Asociación • Ingreso y riesgo compartido al 50%	• 4,566 clientes • 14 estados

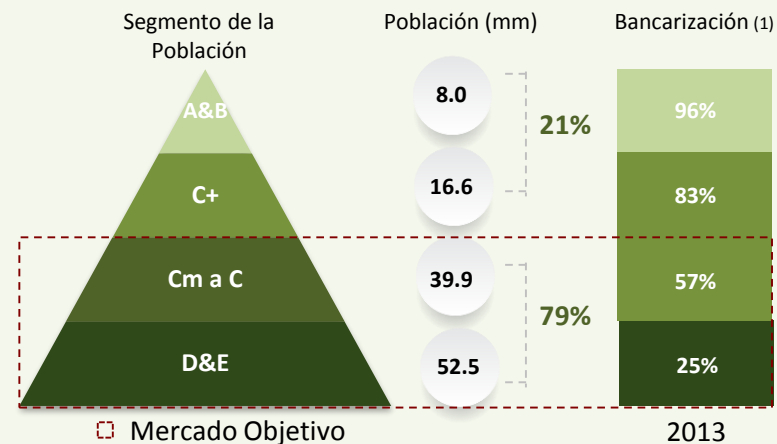
Segmentos de Mercado	Competidores Principales	% Población Total	Penetración de Banca	Segmento CR	Perfil del Cliente
A&B	     	6.8%	96%	<u>CONSUMO</u> <u>PYMES</u> <u>AUTOS</u>	
C+	  	14.2%	83%	<u>NÓMINA</u> <u>AUTOS</u> <u>CONSUMO</u> <u>PYMES</u>	
C & C-	        	34.1%	57%	<u>NÓMINA</u> <u>CONSUMO</u> <u>AUTOS</u>	- Ingreso anual promedio disponible de 7,100 USD - Para que nuestros clientes puedan aspirar a un crédito de 2,200 USD estos tendrían que ahorrar un 20% de su ingreso disponible por 1.5 años. - El 86.7% del gasto corresponde a consumo, vivienda, salud, transporte y educación. - Viven en zonas suburbanas, urbanas y rurales que representan el 97 % del total de las localidades (<300,000 personas según el INEGI) donde el 54.3% son adultos.
D&E	        	44.9%	25%	<u>NÓMINA</u> <u>MICROCRÉDITOS</u>	

Baja penetración del crédito



Fuente: Banco Mundial y Euromonitor. Datos de penetración de crédito al consumo a 2013, excepto México que es para 2014. Datos de penetración de créditos al sector privado a 2012, excepto Canadá este es hasta 2008

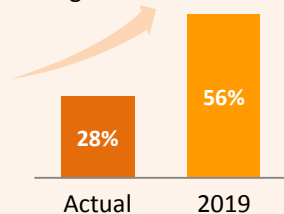
Acceso limitado a servicios bancarios



Nota 1: Población utilizando servicios bancarios.
Nivel de ingreso por segment (monto anual aproximado en USD):
"A/B" +108,400; "C+" 76,500; "Cm/C" 29,700; "D" 8,900; "E" 3,400.

Apoyo del Gobierno

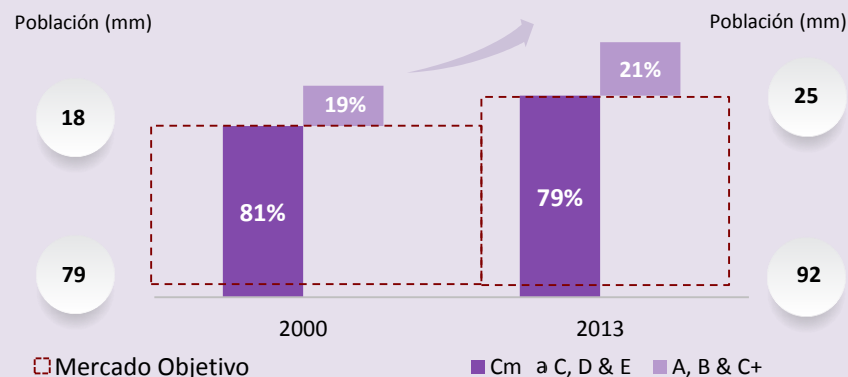
Se estima que la reforma financiera **duple la penetración de crédito actual** como % del PIB en los siguientes 5 años.



- El programa de garantías a créditos PYMES permite limitar pérdidas a un 50% del monto inicial.
- Crédito Real se encuentra en proceso de garantizar una parte de sus créditos Pymes

Fuente: CNBV 2012, Agustín Carstens (Gobernador del Banco de México)

Evolución de la población



Fuente: AMAI

	Crédito Real	México ⁽¹⁾	Brasil ⁽⁵⁾	Colombia ⁽⁶⁾	EUA ⁽²⁾ Canadá ⁽³⁾	Alemania ⁽⁴⁾
Tasa de Referencia		3.00%	11.00%	3.25%	0.25% - 1.00%	0.25%
Tarjeta de Crédito		21.5% - 65.0%	76% - 323%	20.2% - 31.9%	10.3% - 28.0%	14.6%
Hipoteca		10.9% - 17.3%	11.90%	7% - 13%	3.50%	1.6% - 3.5%
Nómina	50% - 65%	24.4% - 123.4%	20.0%	30.0%	9.0% ^(c)	9.0% ^(c)
Consumo	40% - 50%	69.3%	38.6%	10.5%	3.3%	3.0%
PYME	18% - 35%	14.5% ^(a)	11.7%	8.2%	7.5%	2.9%
Microcrédito	90% - 110%	90% - 205.5%	22.0%	30.9%	11% - 17%	8.5%
Autos	25% - 35%	10.4% - 16.4% ^{(a) (b)}	22.8% ^(b)	20.0% ^(b)	4% - 7.5% ^(b)	5.5% - 7.2% ^(b)

(1) Fuente: Banxico, Condusef, Profeco, IMCO, CAME (2) Fuente: FED, Encuestas de Tarjetas de Credito, CBS, Bank rate (3) Fuente: BOC, Car Loans Canada.

(4) Fuente: European Central Bank, European comission (5) Fuente: BACEN, Bloomberg, Economic Comission for LATAM and the Caribbean.

(6) Fuente: BANREP, Superintendencia.

Notas: (a) Comisiones no incluidas (b) Tasas de interés para préstamos de automóviles nuevos (c) Tasa de interés de los préstamos personales

Balance General											
	1T'15	Sin No Rec	No Rec	1T'14	% Var s/NR	% Var	2014	2013	2012	Var	% Var
Cifras en Ps. millones											
Disponibilidades	93.1	101.8		101.8	-8.6%	-8.6%	53.8	126.9	85.2	- 73.1	-57.6%
Inversiones en valores	772.2	2,110.9		2,110.9	-63.4%	-63.4%	1,251.2	646.2	346.8	605.0	93.6%
Operaciones con valores y derivados	1,180.6	14.7		14.7	7950.2%	7950.2%	950.3	230.1	241.5	720.2	313.0%
Cartera de crédito Vigente											
Créditos comerciales	13,964.3	10,928.3		10,928.3	27.8%	27.8%	13,544.3	10,265.0	6,625.6	3,279.3	31.9%
Total cartera de crédito vigente	13,964.3	10,928.3		10,928.3	27.8%	27.8%	13,544.3	10,265.0	6,625.6	3,279.3	31.9%
Cartera de crédito vencida											
Créditos comerciales	316.0	166.4		166.4	89.9%	89.9%	260.6	158.5	106.9	102.2	64.5%
Total de cartera crédito vencida	316.0	166.4		166.4	89.9%	89.9%	260.6	158.5	106.9	102.2	64.5%
Cartera de Crédito	14,280.3	11,094.7		11,094.7	28.7%	28.7%	13,804.9	10,423.5	6,732.5	3,381.4	32.4%
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	454.3	225.7		225.7	101.3%	101.3%	420.1	203.2	141.3	216.9	106.7%
Cartera de crédito (neto)	13,826.1	10,869.0		10,869.0	27.2%	27.2%	13,384.8	10,220.3	6,591.2	3,164.5	31.0%
Otras cuentas por cobrar (neto)	1,624.0	2,351.9		2,351.9	-31.0%	-31.0%	1,156.2	2,390.4	2,504.3	- 1,234.2	-51.6%
Bienes adjudicados	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-
Mobiliario y equipo (neto)	75.9	26.4		26.4	187.2%	187.2%	85.5	22.9	17.8	62.6	273.1%
Inversiones en acciones	827.1	781.9		781.9	5.8%	5.8%	859.0	786.0	752.5	73.0	9.3%
Impuestos diferidos (neto)	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-
Otros activos											
Cargos diferidos, pagos anticipados, intangibles y otros	2,152.5	655.9		655.9	228.2%	228.2%	2,174.8	677.2	425.9	1,497.6	221.2%
Total activo	20,551.6	16,912.5	-	16,912.5	21.5%	21.5%	19,915.5	15,100.0	10,965.3	4,815.5	31.9%
Pasivo:											
Pasivos bursátiles	2,777.7	1,760.0		1,760.0	57.8%	57.8%	2,571.9	3,041.8	1,751.0	- 469.9	-15.4%
Pasivos bursátiles (Senior Notes)	6,789.7	5,506.7	- 63.1	5,443.6	23.3%	24.7%	6,561.0	2,829.6	2,814.4	3,731.4	131.9%
Préstamos bancarios y de otros organismos:											
De corto plazo	965.1	2,037.6		2,037.6	-52.6%	-52.6%	1,120.3	1,950.1	1,562.4	- 829.8	-42.6%
De largo plazo	2,870.1	2,056.4		2,056.4	39.6%	39.6%	3,140.8	2,130.8	719.6	1,010.0	47.4%
	3,835.1	4,094.0	-	4,094.0	-6.3%	-6.3%	4,261.0	4,080.9	2,282.0	180.2	4.4%
Total Deuda	13,402.6	11,360.7	- 63.1	11,297.6	18.0%	18.6%	13,393.9	9,952.2	6,847.3	3,441.7	34.6%
Operaciones con valores y derivados	-	59.5		59.5	-100.0%	-100.0%	-	-	-	-	-
Impuestos a la utilidad por pagar	12.2	16.2		16.2	-24.6%	-24.6%	51.9	14.6	17.8	37.4	256.7%
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	1,477.3	861.7	19.7	881.4	71.4%	67.6%	1,112.4	780.3	503.7	332.1	42.6%
Total pasivo	14,892.1	12,298.1	- 43.5	12,254.6	21.1%	21.5%	14,558.3	10,747.1	7,368.9	3,811.2	35.5%
Capital Contable:											
Capital Social	2,135.5	2,006.8		2,006.8	6.4%	6.4%	2,135.0	2,016.2	2,017.2	118.8	5.9%
Capital Acumulado:											
Resultado de ejercicios anteriores	3,186.7	2,329.7		2,329.7	36.8%	36.8%	1,977.4	1,326.1	935.8	651.2	49.1%
Resultado por valuación de Instrumentos de Cobertura de Flujos de Efectivo	4.5	2.1		2.1	118.0%	118.0%	5.6	7.0	29.3	- 1.4	-20.2%
Participación controladora	8.9	5.3		5.3	67.2%	67.2%	14.5	-	-	14.5	-
Resultado neto	323.9	270.5	43.5	314.0	19.7%	3.2%	1,224.8	1,003.6	614.1	221.2	22.0%
Total capital contable	5,659.5	4,614.5	43.5	4,657.9	22.6%	21.5%	5,357.2	4,352.9	3,596.4	1,004.3	23.1%
Total pasivo y capital contable	20,551.6	16,912.5	-	16,912.5	21.5%	21.5%	19,915.5	15,100.0	10,965.3	4,815.5	31.9%

Estado de Resultados

	1T'15	Sin No Rec	No Rec	1T'14	% Var s/NR	% Var	2014	2013	2012	Var	% Var	
Cifras en Ps. millones												
Ingresos por Intereses	943.0	736.3	63.1	799.4	28.1%	18.0%	3,327.1	2,724.5	2,090.4	602.6	22.1%	
Gastos por Intereses	(224.6)	(205.8)		(205.8)	9.1%	9.1%	(882.3)	(723.1)	(654.8)	159.1	22.0%	
Margen Financiero	718.4	530.5	63.1	593.6	35.4%	21.0%	2,444.8	2,001.4	1,435.6	443.5	22.2%	
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(77.6)	(70.7)		(70.7)	9.8%	9.8%	(264.5)	(404.5)	(272.8)	-	139.9	-34.6%
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	640.8	459.8	63.1	522.9	39.4%	22.5%	2,180.3	1,596.9	1,162.8	583.4	36.5%	
Comisiones y tarifas pagadas	(23.0)	(15.7)		(15.7)	46.7%	46.7%	(99.0)	(69.7)	(69.5)	29.3	42.1%	
Otros ingresos de la operación	12.4	6.6		6.6	88.7%	88.7%	23.7	10.1	20.6	13.6	134.4%	
Gastos de administración y promoción	(237.2)	(125.7)		(125.7)	88.7%	88.7%	(629.6)	(484.1)	(480.5)	145.5	30.1%	
Resultado de la operación	393.1	325.0	63.1	388.2	20.9%	1.3%	1,475.4	1,053.3	633.4	422.2	40.1%	
Impuestos a la utilidad	(84.9)	(74.6)	(19.7)	(94.3)	13.8%	-10.0%	(334.8)	(241.6)	(144.4)	93.2	38.6%	
Utilidad antes de Participación en Asociadas	308.2	250.4	43.5	293.9	23.1%	4.9%	1,140.7	811.7	489.1	329.0	40.5%	
Participación en Utilidad de Asociadas y no controladora	18.4	20.1		20.1	-8.2%	-8.2%	84.1	191.9	125.1	-	107.8	-56.2%
Resultado neto	326.7	270.5	43.5	314.0	20.8%	4.0%	1,224.8	1,003.6	614.1	221.2	22.0%	

Razones Financieras

	1T'15	Sin No Rec	1T'14	Var	2014	2013	2012	Var
Tasa de Rentabilidad	26.9%	27.4%	29.7%	-2.9%	26.2%	31.1%	34.2%	-4.9%
Rendimiento sobre Cartera de Crédito promedio	9.3%	10.1%	11.7%	-2.4%	9.7%	11.5%	10.0%	-1.8%
Rendimiento sobre Capital Contable promedio	23.7%	24.1%	27.9%	-4.2%	24.7%	24.5%	27.9%	0.2%
Índice Deuda / Capital	2.4	2.5	2.4	- 0.1	2.5	2.3	1.9	0.2
Costo promedio de la deuda	6.7%	7.7%	7.7%	-1.0%	7.5%	8.7%	9.5%	-1.2%
Índice de Eficiencia	34.1%	24.4%	21.7%	12.4%	26.8%	25.1%	35.2%	1.8%
Índice de Capitalización	39.6%	41.6%	42.0%	-2.4%	38.8%	41.8%	53.4%	-3.0%
Gastos por estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del Total de Cartera	2.2%	2.5%	2.5%	-0.4%	1.9%	3.9%	4.1%	-2.0%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de Cartera Vencida	143.7%	135.6%	135.6%	8.1%	161.2%	128.2%	132.2%	33.0%
Total de Cartera Vencida como porcentaje del Total de la Cartera	2.2%	1.5%	1.5%	0.7%	1.9%	1.5%	1.6%	0.4%



El material que a continuación se presenta, contiene cierta información general a la fecha respecto de Crédito Real, S.A.B. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada y de sus subsidiarias (en conjunto, "Crédito Real" o la "Compañía"). La información se presenta en forma resumida y no pretende ser completa. No existe representación o garantía alguna, expresa o implícita, respecto a la exactitud, imparcialidad o integridad de esta información.

Este material ha sido preparado por la Compañía únicamente con el propósito de ser utilizado en las presentaciones relacionadas con la oferta en México de acciones representativas del capital social de Crédito Real (las "Acciones"). Este documento no constituye una oferta, en todo o en parte, y usted tiene que leer el prospecto de colocación de la oferta antes de tomar una decisión de inversión. El presente Prospecto se encuentra disponible con los Intermediarios Colocadores y en las páginas de Internet: www.bmv.com.mx, www.cnbv.gob.mx y www.creditoreal.com.mx. Usted debe consultar el prospecto de colocación, para obtener información más detallada sobre la Compañía, su negocio y sus resultados financieros, así como sus estados financieros, y tomar una decisión sobre su inversión con base en la información proporcionada únicamente en el prospecto de colocación.

Esta presentación puede contener ciertas declaraciones a futuro e información relativa a Crédito Real que reflejan las opiniones actuales de la Compañía y su gestión con respecto a su desempeño, la gestión del negocio y eventos futuros. Declaraciones a futuro incluyen, de forma enunciativa más no limitativa, cualquier declaración que pueda predecir, pronosticar, indicar o implicar resultados futuros, rendimiento o logros puede contener palabras como "creer", "anticipar", "esperar", "prevé", o cualquier otra palabra o frase de significado similar. Tales declaraciones están sujetas a una serie de riesgos, incertidumbres y suposiciones.

Advertimos que un número importante de factores podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones expresadas en esta presentación. En ningún caso, ni la Compañía ni ninguna de sus afiliadas, directores, funcionarios, agentes o empleados serán responsables ante terceros (incluyendo inversionistas) por cualquier inversión o decisión de negocios realizados o las medidas adoptadas basándose en la información y las declaraciones contenidas en esta presentación. Esta presentación no constituye una oferta, promoción o invitación, o la solicitud de una oferta de suscripción de compra de cualquier valor. Ni esta presentación, ni nada contenido en este documento constituirá la base de cualquier contrato o compromiso alguno.

La información relacionada con el mercado y la posición competitiva de la Compañía, incluyendo las estimaciones de mercado, utilizados a lo largo de esta presentación se obtuvo a partir de fuentes públicas fidedignas y ni los intermediarios colocadores ni la Compañía asumen ninguna representación o garantía en cuanto a la exactitud de dicha información.

Esta presentación y su contenido tienen carácter de confidencial y son propiedad de la Compañía y no puede ser reproducido o difundido en todo o en partes sin el consentimiento previo por escrito de Crédito Real. Quién reciba esta presentación, deberá cumplir con las disposiciones legales aplicables y deberá obtener todas y cada una de las autorizaciones que le sean aplicables. Ni la Compañía ni ninguna de sus afiliadas, directores, funcionarios, agentes o empleados serán responsables ante terceros (incluyendo inversionistas) de dichas obligaciones.