

PAYROLL

DURABLE GOODS

SMALL BUSINESS

GROUP LOANS

USED CARS



1er Trimestre 2016

Presentación de Capital

CRÉDITO REAL

Relación con Inversionistas

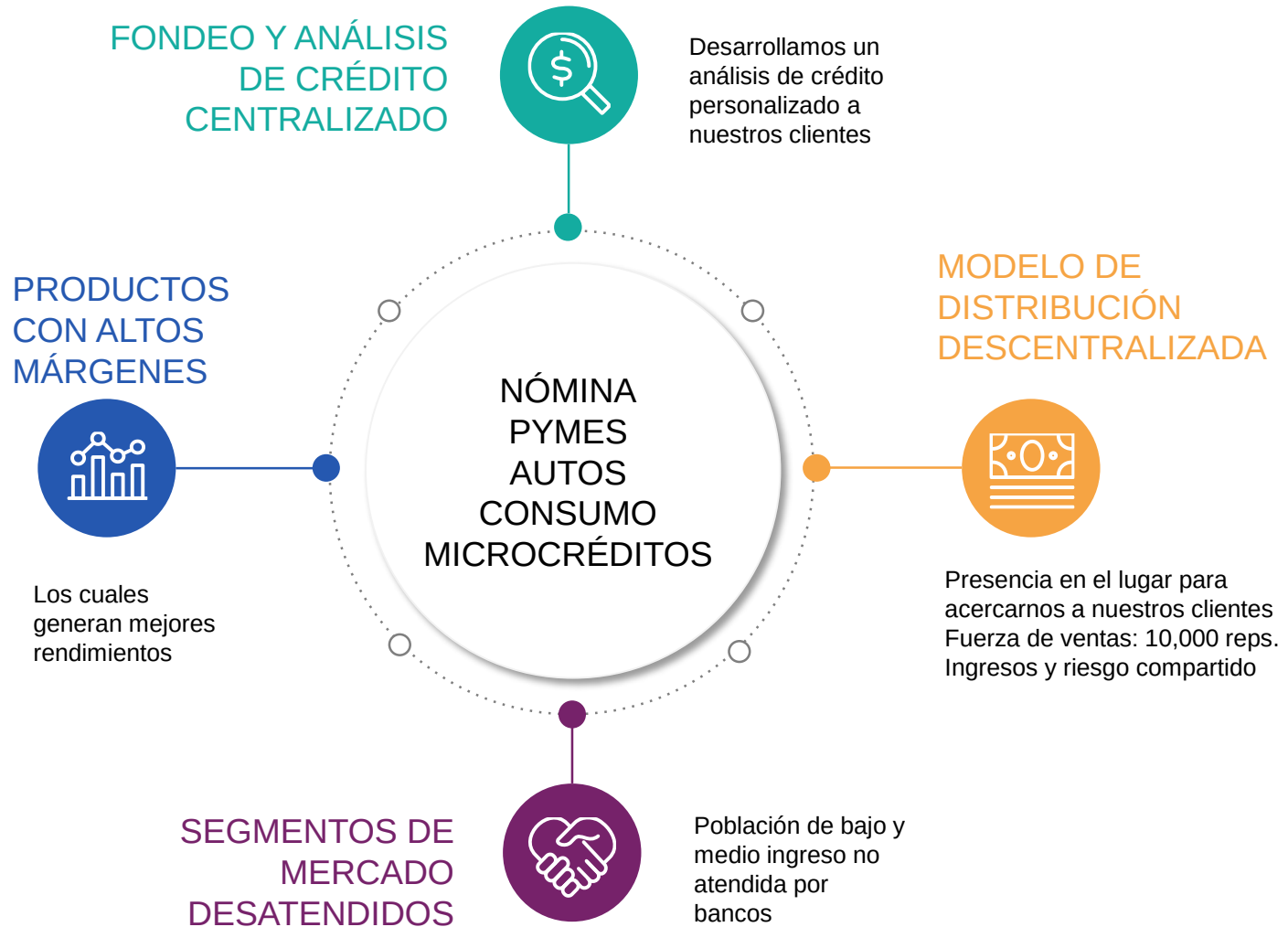
Jonathan Rangel • Director • jorangel@creditoreal.com.mx
+52 (55) 5228 9753

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

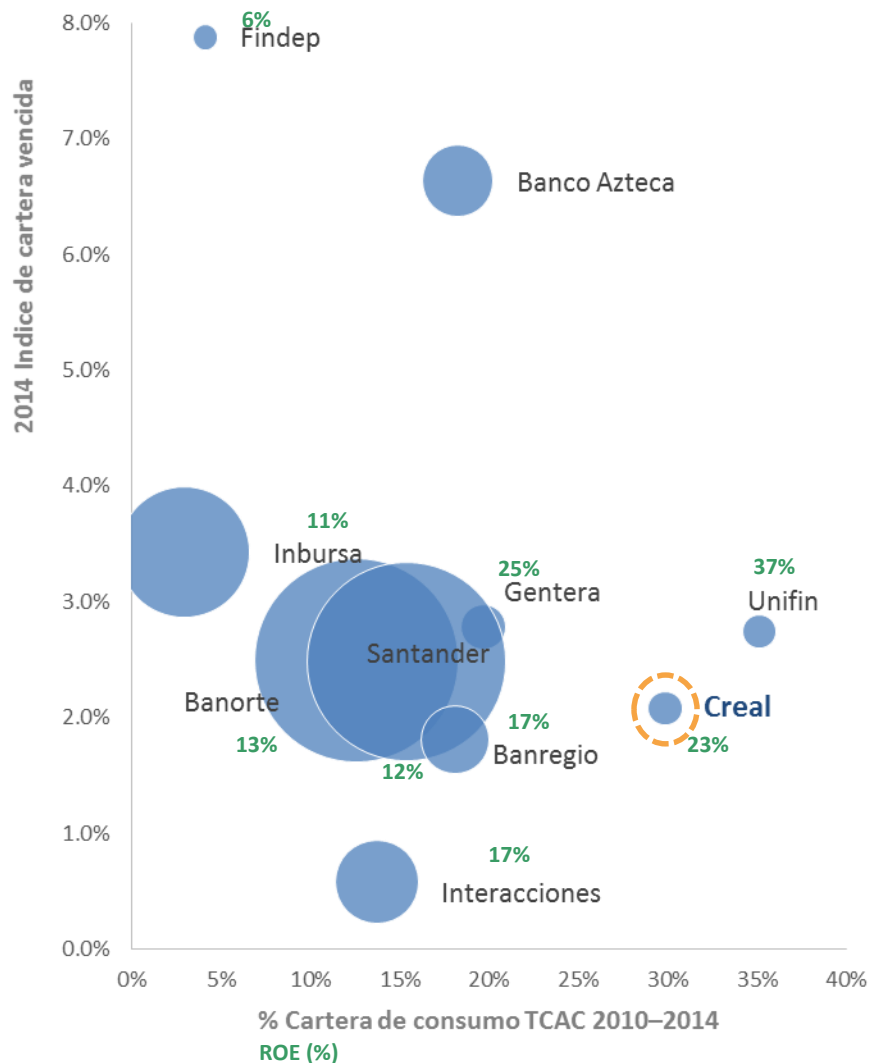
Agencia RI

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

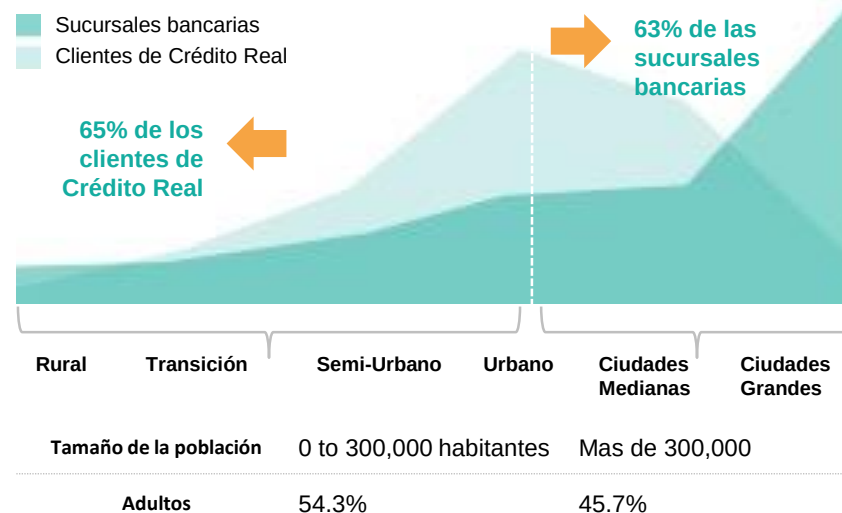
Crédito Real es un institución financiera la cual opera donde la banca tradicional no es eficiente



Alta calidad de activos con crecimiento de cartera ⁽¹⁾



Concentración rural y semi-urbana



Banca Tradicional

Esperar a que los clientes lleguen a las sucursales

Competir con distribuidores que cuentan con cartera de crédito y presencia en la región

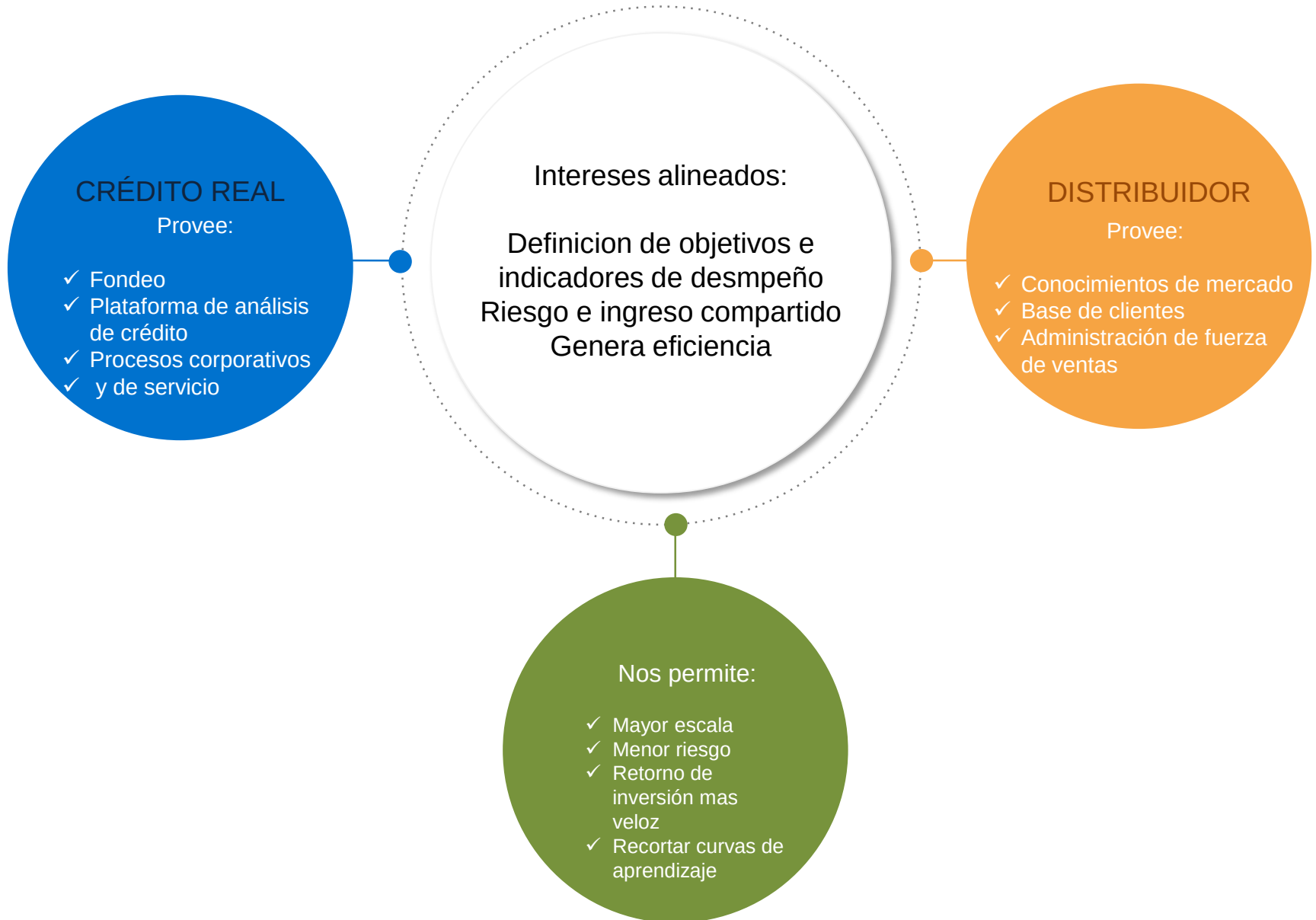
Análisis de crédito estándar enfocado en la población de ingreso medio y alto

Crédito Real

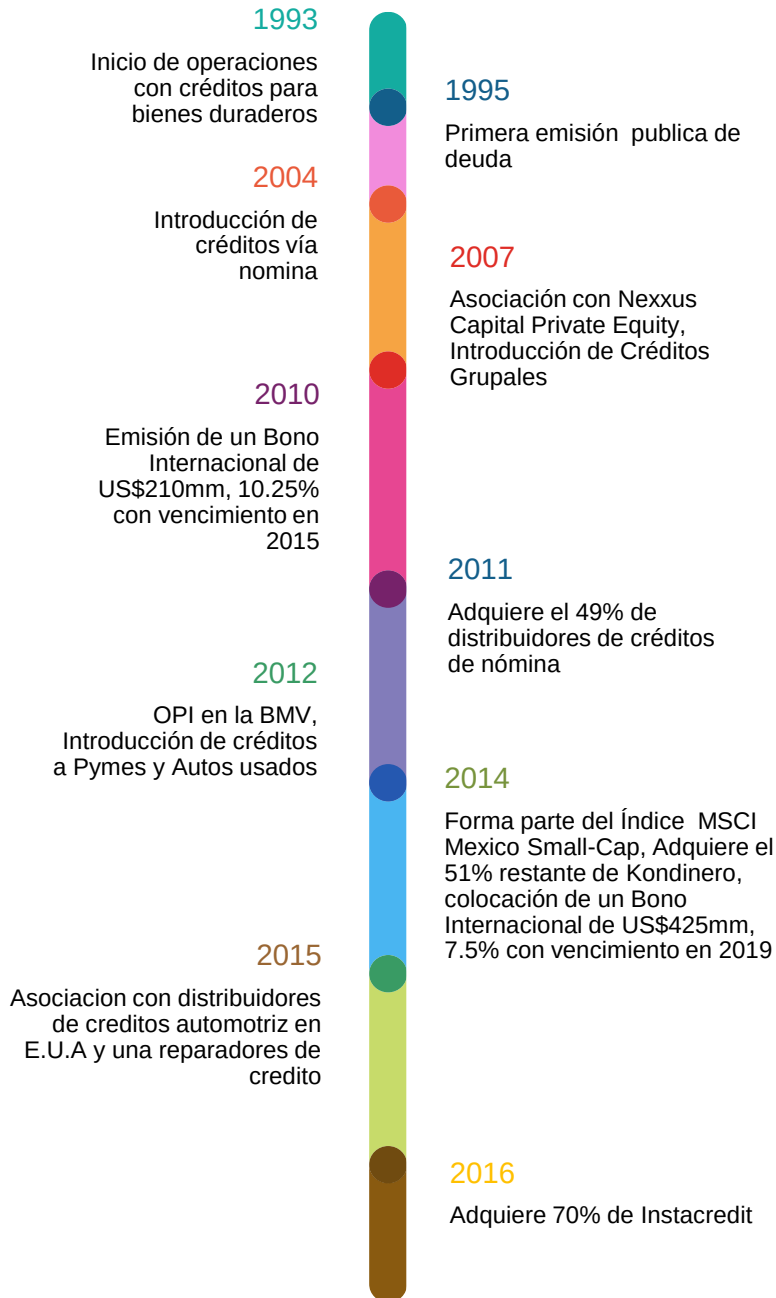
Ir por los clientes y presencia en el lugar
Capacitar y desarrollar fuerza de ventas

Invertir en sociedad
Establecer alianzas estratégicas y acuerdos de exclusividad

Análisis de crédito personalizado al cliente, enfocándonos en la población de ingreso medio y bajo



CRÉDITO REAL



22 años de trayectoria probada

Experimentado equipo directivo

ANGEL ROMANOS / DIRECTOR GENERAL

Fundador, MBA por Wharton

CARLOS OCHOA / DIRECTOR DE FINANZAS

Director de Operaciones por 12 años, Maestría en economía por la Universidad de Bristol

PATRICIA FERRO / DIRECTORA DE NUEVOS NEGOCIOS

Extensa experiencia en el sector bancario

LUIS RAMÓN RODRÍGUEZ / DIRECTOR DE OPERACIONES

Amplia experiencia en análisis y cobranza en HSBA Latinoamérica

LUIS MAGALLANES/ DIRECTOR DE MERCADOTECNIA

Ex vicepresidente de mercadotecnia en Coca Cola México, Brasil y Latinoamérica

LUIS CARLOS AGUILAR / DIRECTOR COMERCIAL DE NOMINA

Director de finanzas por 13 años, MBA por IPADE

IKER OTEGUI / DIRECTOR DE AUTOS USADOS (E.U.A.)

Sólida carrera financiera en MABE y autos usados en México

ALAN CHEREM / DIRECTOR DE PYMES

Fundador de Contigo y Fondo H, MBA por el Colegio Babson

JONATHAN RANGEL / DIRECTOR RELACION CON INVERSIONISTAS

Ex- director de RI en COMERCÍ's, MBA por IPADE

Estructura corporativa

- Mas de 80 alianzas estratégicas
- Red de distribución de + 10,000 promotores
- Análisis y cobranza centralizada
- Equipo directivo con mas de 15 años de experiencia
- Comités: Auditoria, Practicas societarias, Ejecutivo y Tesorería
- 4 de 12 miembros del consejo son independientes

Principales accionistas 40%

Flotante 60 %

- Compromiso con los accionistas al largo plazo
- Legado emprendedor y financiero de los principales accionistas (BITAL, MABE)



Crédito Real



NÓMINA

100%



49%



49%



MICROCRÉDITOS

38%



23%



AUTOS

51%



64%



65%



OTROS

55%



24%



70%

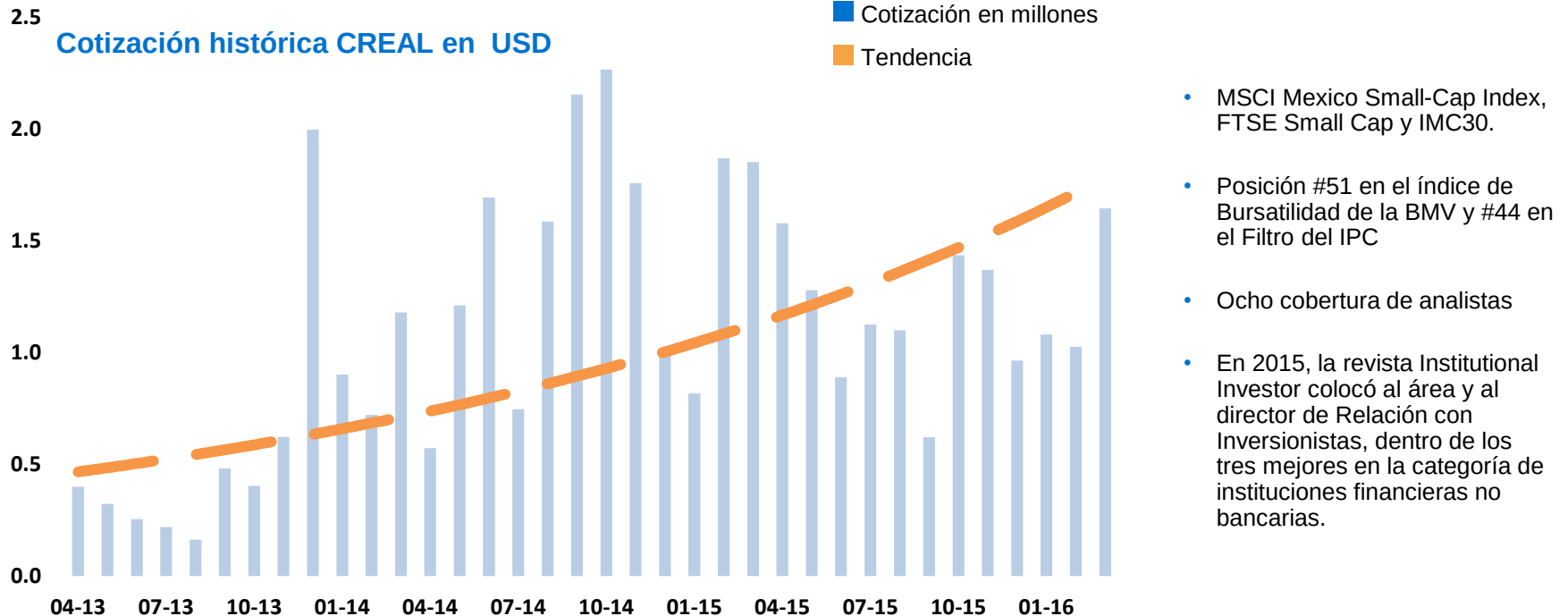


99%

Compañía de Servicios

Porcentaje de Tenencia Accionaria

Resultados

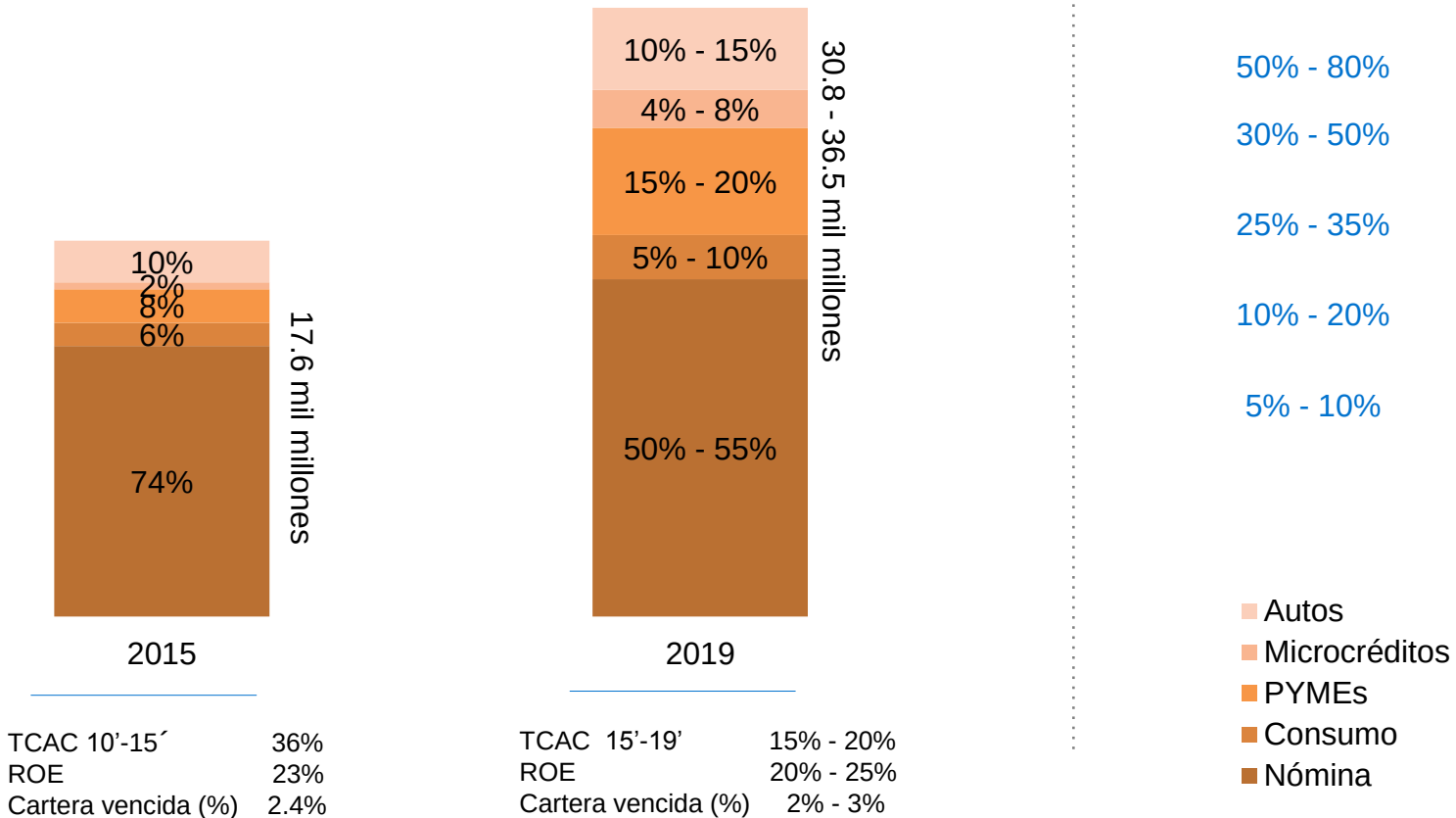


En 2016

- Incrementar liquidez a 1.8 MM USD
- Incrementar cobertura de analistas y base de inversionistas
- Involucramiento de Alta dirección en actividades de Relación con Inversionistas
- Participación en conferencias de inversionistas
- Mantener la política de 24 horas de respuesta
- Formador de mercado y fondos de recompra
- Agencia RI ayuda a aumentar la visibilidad

Composición de la cartera de crédito

TCAC Esperado

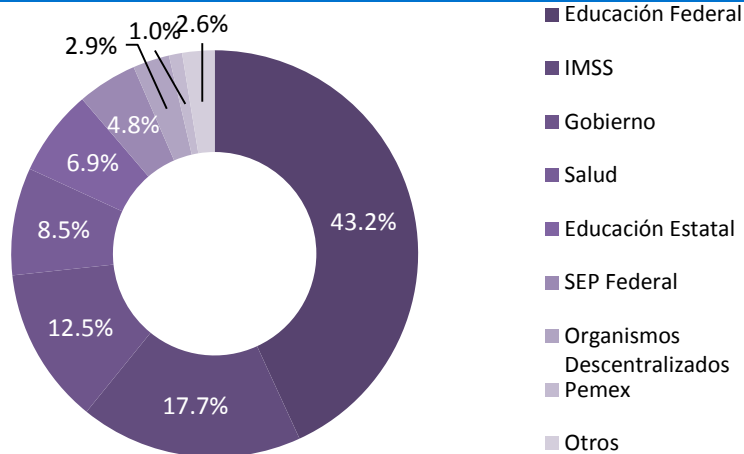


Crecimiento inorganico

- Incrementar la base de socios estratégicos rentables y con una trayectoria probada
- Los socios estratégicos son quienes siguen operando el negocios y permanecen como accionistas

	NÓMINA	• Acceder a nuevos mercados • Consolidación de distribuidores
	PYMES	• Incrementar fuerza de ventas • Incrementar originación a través de agentes
	AUTOS	• Expansión de Drive & Cash • Expandir la red de distribuidores de autos en México y EE.UU • Enfocarse en el mercado Latino en los EUA con Don Carro y AFS
	MICROCRÉDITOS	• Alianzas estratégicas con micro financieras • Incrementar eficiencia y rentabilidad
	CONSUMO	• Tarjeta de crédito propia, telemarketing y comercio por internet
	OTROS	• Crecimiento inorgánico: Instacredit, Resuelve & Credilikeme

1T'16 Cartera de nómina por sector



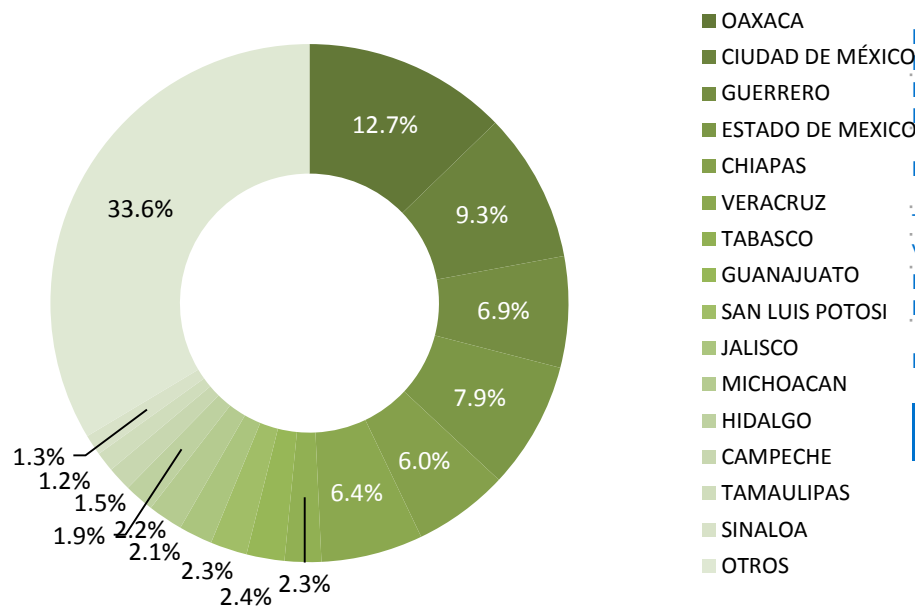
Prácticas corporativas

- No existen acuerdos de exclusividad con entidades gubernamentales
- Selección cautelosa de entidades gubernamentales
- No existe relación directa con entidades gubernamentales o sindicatos
- Divulgación de comisiones en contratos

Barreras de entrada

- Distribución en comunidades rurales y semi-urbanas
- Gestión de fuerza de ventas
- 250 acuerdos personalizados con entidades gubernamentales
- Participación accionaria y acuerdos exclusivos con 3 de los principales distribuidores
- Limitaciones de fondeo para pequeños distribuidores

1T'16 Cartera de nómina por región



Panorama competitivo

	CREAL	CONSUBANCO	CREDIAMIGO
PARTICIPACIÓN DE MERCADO	35%	20%	10%
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Préstamo personal vinculado a nómina	Si	Si
DISTRIBUCIÓN	Red en zonas rurales + 4,000 rep. de ventas + 250 sucursales	Operaciones integradas	Operaciones integradas
TCAC	53%	20%	18%
VIGENCIA PROMEDIO	40 meses	Si	Si
PRESENCIA EN EL LUGAR	Si	Si	Si
DIFERENCIADORES	Exclusividad con 3 distribuidores / 15 alianzas	X	X

Aproximadamente 7 millones de empleados



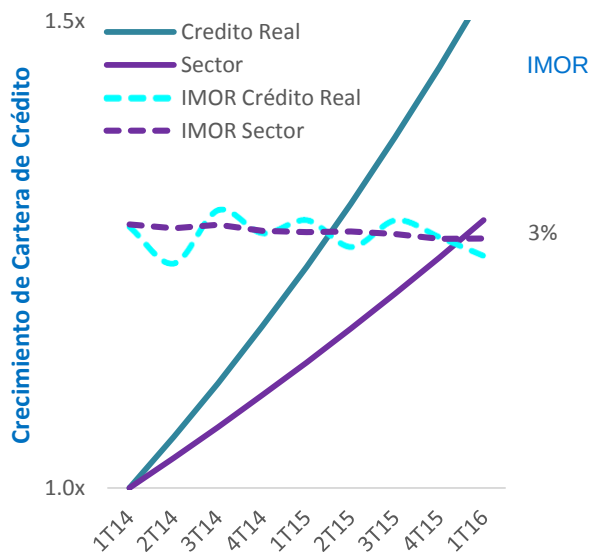
86%
Mercado no
atendido



14%
Mercado
atendido

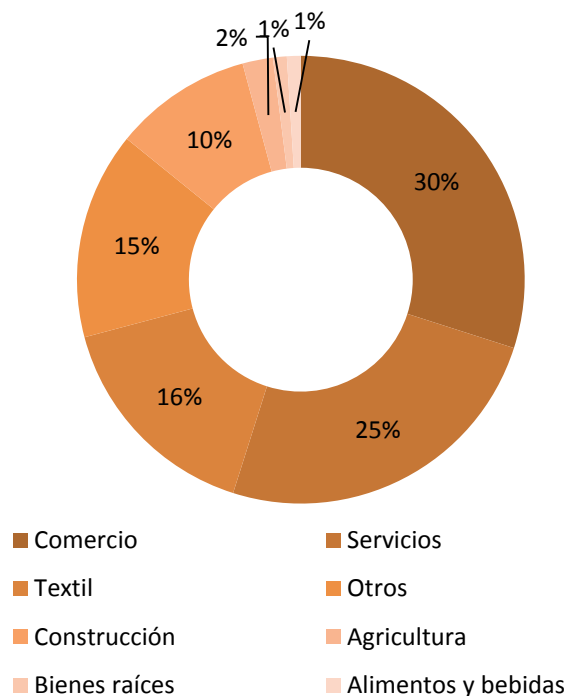
	Crédito Real	Banca tradicional
Promedio de crédito	3.3 millones	7.7 millones
Plazo promedio	4-6 meses	14-41 meses
Tasa de interés	18%	8-14% + comisiones
Uso de crédito	Capital de trabajo	Activo fijo y capital de trabajo
Originación y servicio	- Ejecutivos de cuentas clave fortalecen modelo de relación con clientes - Respuesta de aplicación en menos de 72 hrs. - Visita de lugar por lo menos una vez al año - Evaluación de riesgo basado en información cuantitativa y cualitativa - Distribución en el lugar	- Modelo de atención masivo basado en sucursales - Tempo de respuesta de aplicación en varias semanas - Limitadas visitas en el lugar - Evaluación de riesgo basado solo en información cualitativa - Distribución por medio de sucursales

Expansión de cartera & IMOR

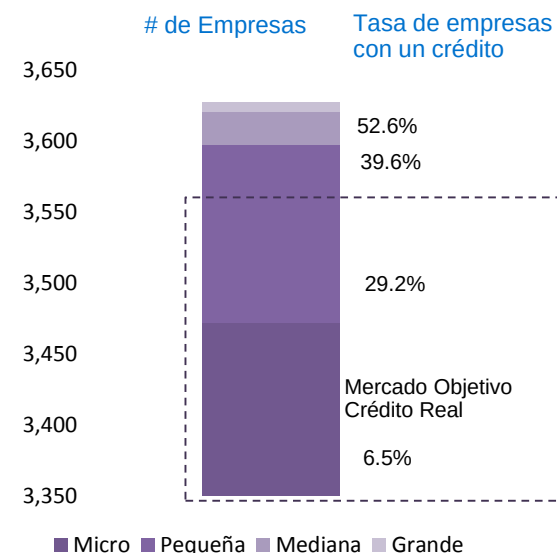


Fuente(1) INEGI (2009) y CNBV 2012

Diversificación por sector



Participación de Mercado



PYMEs representan 52% del PIB en México y 80% de la fuerza laboral⁽¹⁾

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

Estrategia después

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

1,022 promotores

125 sucursales

Participación de mercado

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

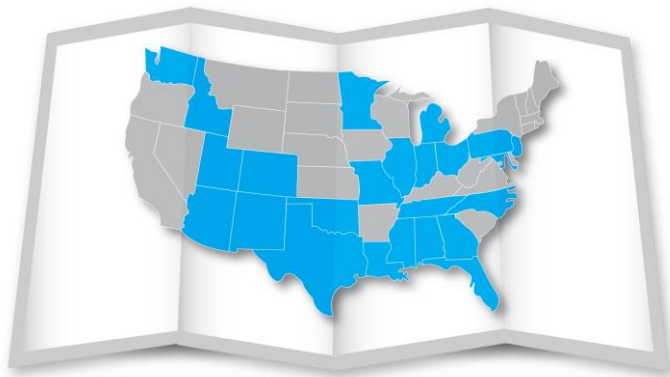
NO.	COMPAÑIA	CARTERA DE CRÉDITO
1	BANCO COMPARTAMOS	11.7
2	CAME	1.7
3	FINANCIERA INDEPENDENCIA	0.7
4	FINCA MÉXICO	0.6
5	CRÉDITO REAL (CONTIGO)	0.5
6	TE CREEMOS	0.4
7	SIEMPRE CRECIENDO	0.3
8	BANCO FORJADORES	0.3
9	IMPULSARTE	0.3
10	FINANCIERA FELICIDAD	0.2



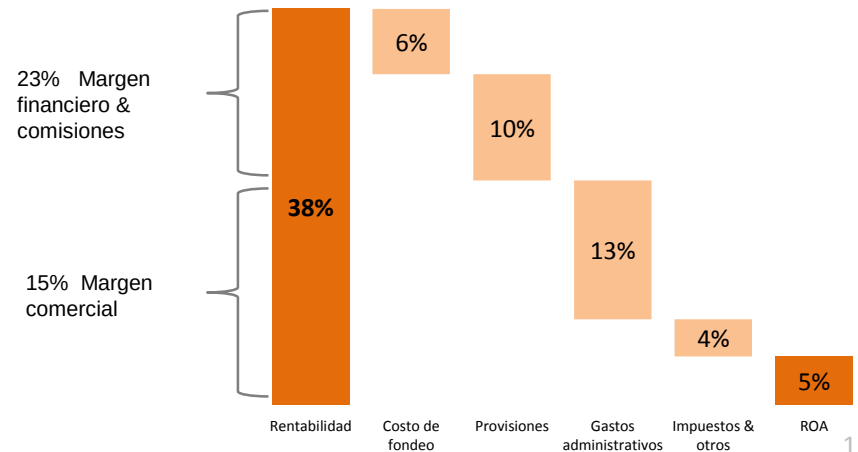
Presencia de Créditos Grupales



Presencia actual



Análisis de rentabilidad

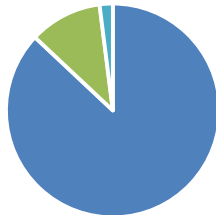




Es una institución financiera la cual se enfoca en los segmentos bajo y medio de la población, las cuales históricamente han estado poco atendidos por otras instituciones financieras en Latinoamérica

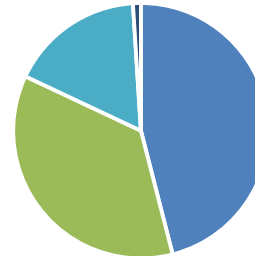
Diversificación de cartera por región

- Costa Rica, 87%
- Nicaragua, 11%
- Panama, 2%



Diversificación de cartera por producto

- Prestamos personales, 46%
- Creditos Automotrices, 36%
- Créditos Pymes, 17%
- Hipotecas, 1%

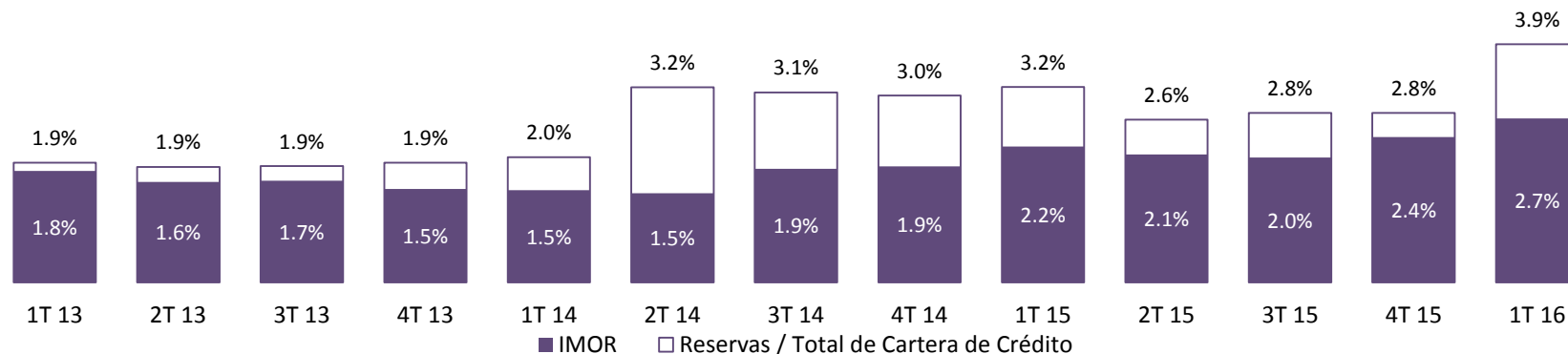


Beneficios de adquisición

- Atender otros mercados latinoamericanos
- Aumentar base de clientes
- Acceder a mercado con altos potenciales de crecimiento
- Director general de Instacredit continuara operando el negocio
- Eficiencias a través de conocimientos conjuntos de ambas empresas

FY 2016e (MM USD)	Instacredit
Cartera de crédito	165.4
Ingresos por intereses	103.7
Gastos por intereses	15.0
Margen financiero	88.7
Estimación preventiva	24.9
Gastos de administración	51.7
Otros ingresos	13.5
Resultado operativo	25.6
Impuestos a la utilidad	7.7
Resultado neto	17.9
IMOR	3%
NIM	54%
Tasa rentabilidad	63%
ROA (Cartera)	11%
Índice de eficiencia	58%

Nivel estable de cartera vencida con reservas suficientes(1)



Comparativo cartera vencida

Producto	Credito Real**	Sector bancario*
Nómina	2.2%	2.9%
Consumo	2.7%	4.6%
PYMES	2.5%	2.9%
Microcréditos	0.9%	3.6%
Autos	1.5%	1.6%
Total	2.7%	3.1%

- Alianzas selectivas con distribuidores y entidades de gobierno
- Gestión de cobranza especializada
- Ingreso y riesgo compartido con distribuidores
- Préstamo estructurado para reducir riesgo de impago
- Presencia regional

* Promedio últimos 12 meses a Febrero 2016, excepto microcréditos del sector bancario, esto son hasta diciembre 2014. Fuente CNBV

** Promedio últimos 12 meses a Marzo 2016. Cartera Vencido de Microcréditos corresponde a distribuidores

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

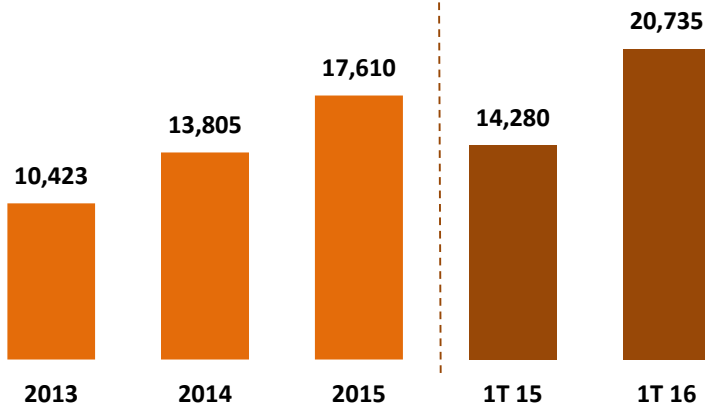
	Rentabilidad actual*	Rentabilidad 2019	Catalizadores
NÓMINA	29%	35%	Efecto de adquirir el 51% de Kondinero, Credifiel y Credito Maestro
CONSUMO	17%	21%	- Mayor penetración de crédito segmentos bajos - Mayor competencia
PYMES	14%	18%	Diversificación de la cartera de Fondo H, enfocándonos en negocios con tasas de interés mayores
MICROCRÉDITOS	13%	12%	- Cambio de estrategia de negocio al consolidar a participantes regionales - Incremento en ROA por participación minoritaria
AUTOS	42%	30%	Mayor competencia en México y EUA
RENTAB. PROM.	27%	28%	- ROA estimado 5% - 7% - ROE estimado 20% - 25%
ROA	6%	7%	

Cartera de crédito

MX\$mm

TCAC '12-'15: 30.0%

Crecimiento : 45.2%

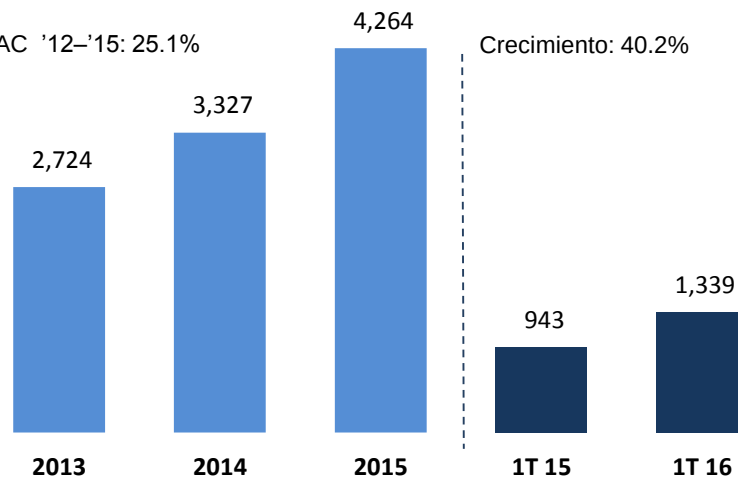


Ingreso por intereses

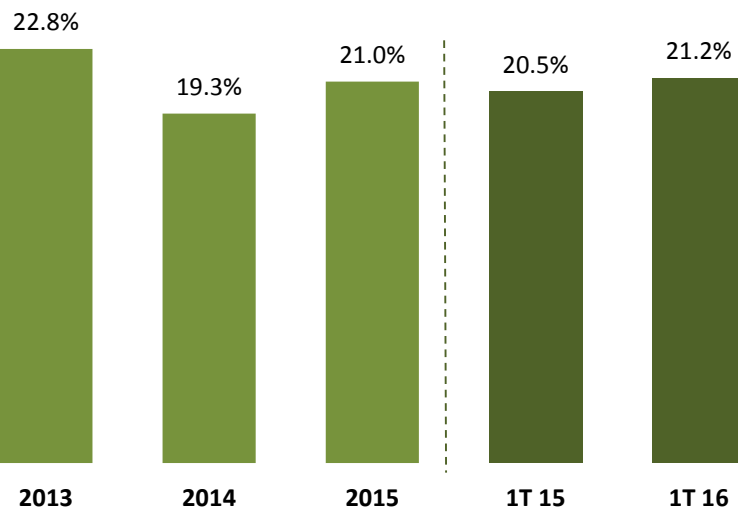
MX\$mm

TCAC '12-'15: 25.1%

Crecimiento: 40.2%



Margen financiero neto % ⁽¹⁾

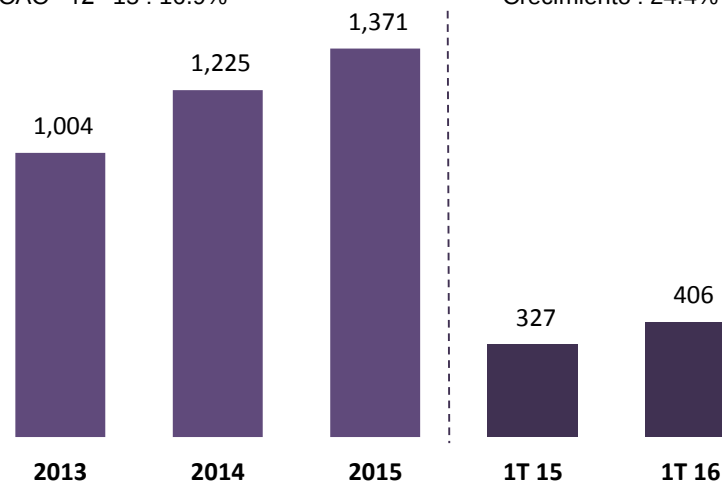


Utilidad neta

MX\$mm

TCAC '12-'15 : 16.9%

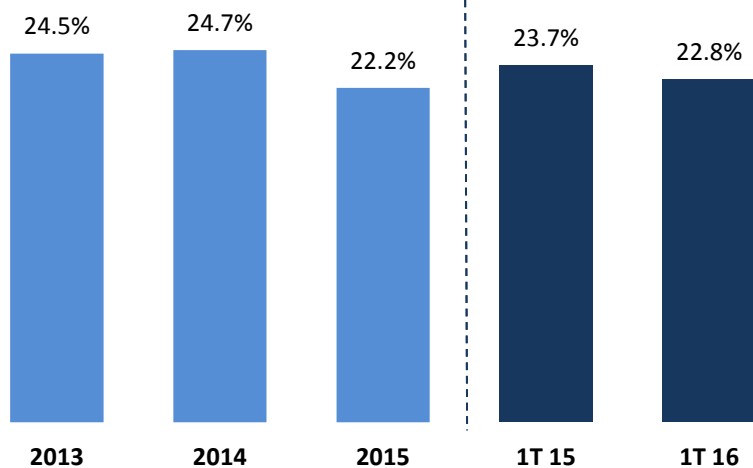
Crecimiento : 24.4%



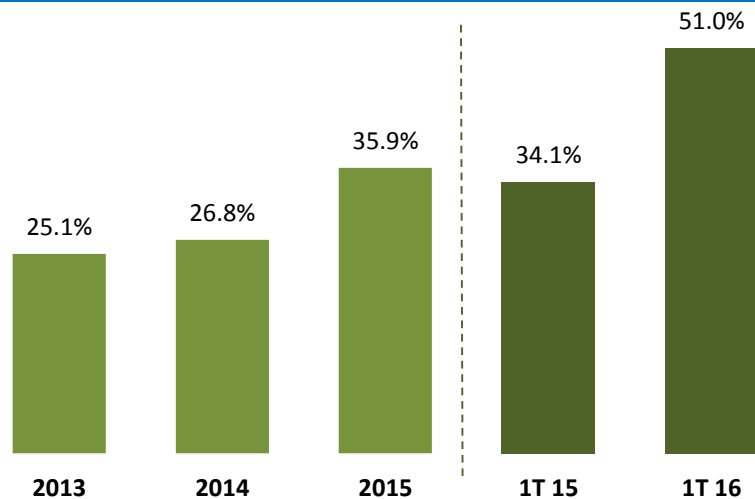
Notas:

(1) Margen de Interés Neto se calcula dividiendo el margen financiero anualizado entre la cartera total promedio trimestral

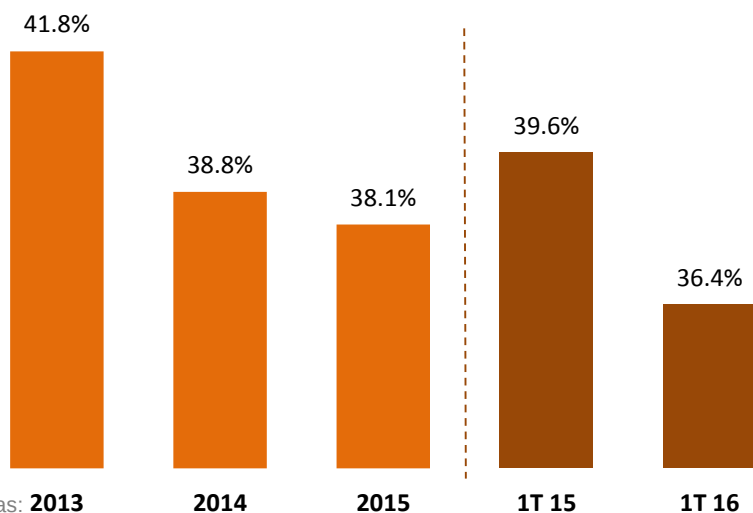
ROAE



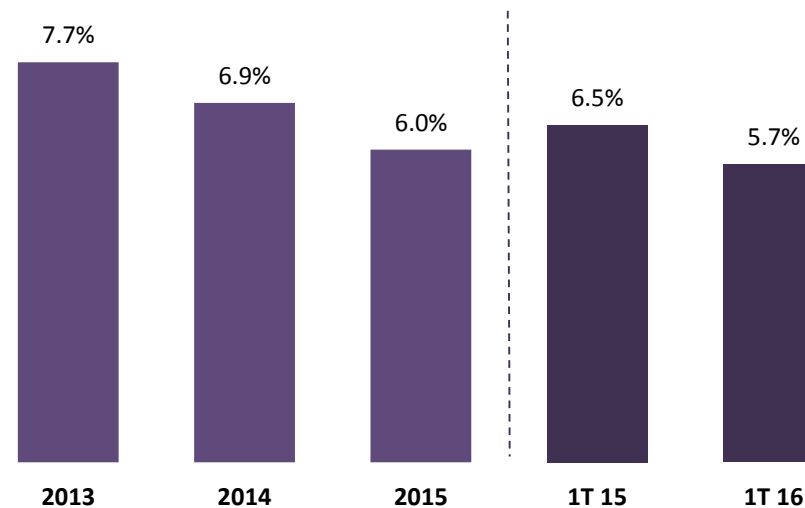
Índice de eficiencia ⁽¹⁾



Capitalización



ROAA



Notas: **2013**

2014

2015

1T 15

1T 16

2013

2014

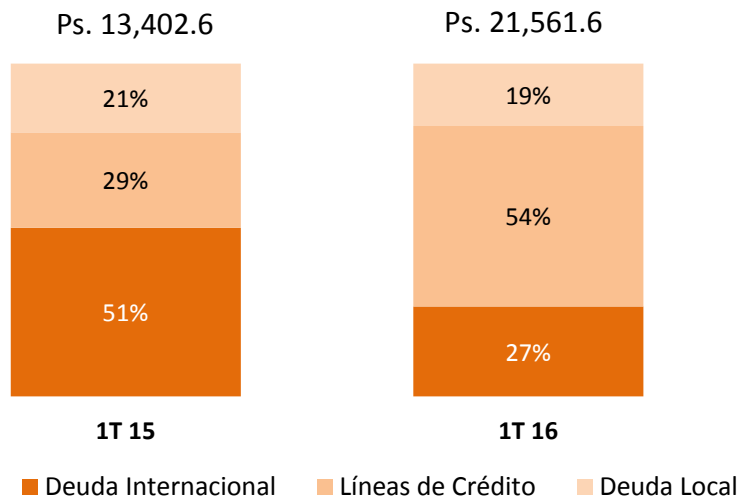
2015

1T 15

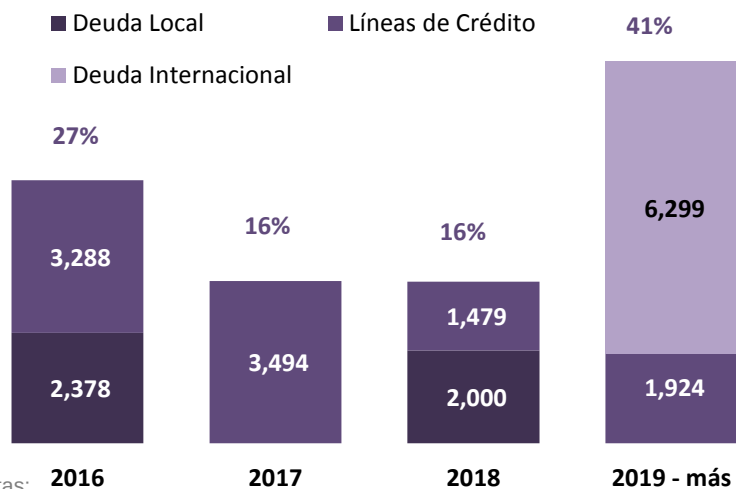
1T 16

(1) 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.

Perfil de deuda



Vencimientos de deuda al 1T16 ⁽¹⁾



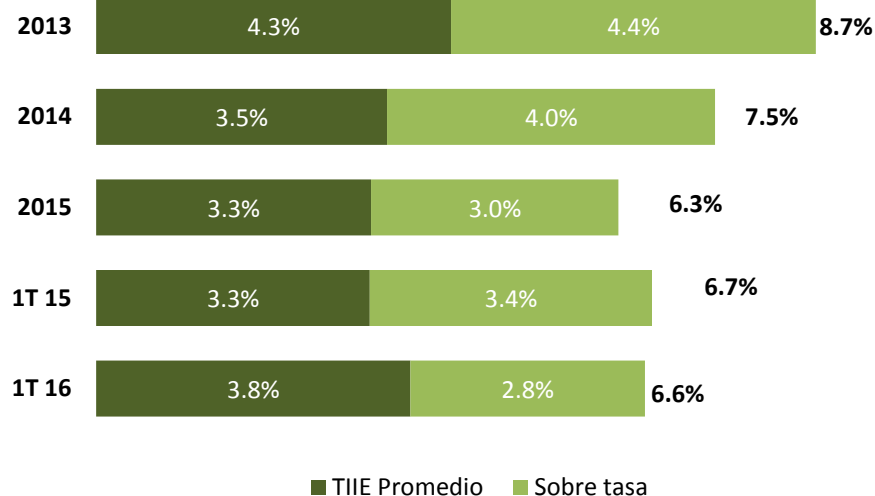
Notas:

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

(2) Como porcentaje de Utilidad Neta estimada 2016

Fuentes de fondeo diversificadas

Mejora en costo de fondeo



Riesgos de mercado

Tasa de riesgo de interés ~50% de la deuda de Crédito Real esta a tasa fija

Incremento en tasa de interés	50 pbs	100 pbs	150 pbs
Impacto en utilidad neta ⁽²⁾	-1.0%	-2.0%	-3.0%

Duración de activos & pasivos	Activos	Pasivos
	1.7 años	2.0 años

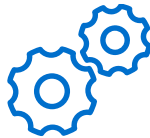
Riesgo de tipo de cambio	18	19	20
Impacto en utilidad neta ⁽²⁾	-2.3%	-3.4%	-4.5%

Activos denominados en dólares: + 100 millones

Descripción de las líneas de negocio



Nómina



PYMES



AUTOS



CONSUMO



MICROCRÉDITOS*

INSTACREDIT

Distribución	Red de 15 distribuidores	Acuerdo de exclusividad con Fondo H	Distribuidores en México Drive & Cash Don Carro & AFS en EE.UU.	Red de 4 minoristas	Participación en capital en Contigo y Somos Uno	Presencia en Costa Rica, Nicaragua y Panamá
Préstamo (\$)	37,181	3,013,750	147,925	12,638	3,282	19,037
Plazo	40 Meses	3-36 Meses	1-36 Meses	12 Meses	3.8 Meses	30-60 meses
% Índice de morosidad	2.5%	1.4%	3.3%	2.5%	1.1%	4.1%
% Cartera de crédito	64.0%	6.9%	9.5%	4.7%	2.7%	13.4%
Clientes	356,785	476	13,274	77,571	169,748	145,803

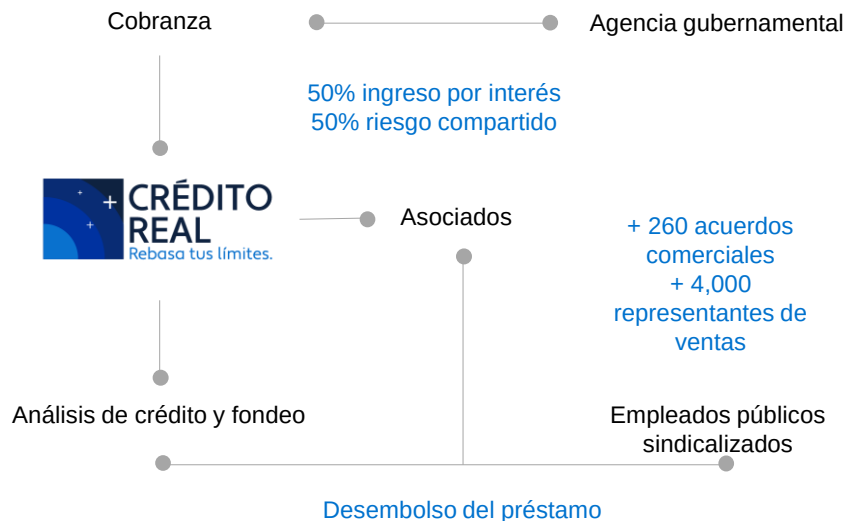
Descripción de Nómina

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\$37,181 - Plazo promedio – 40 meses - Tasa de interés anual prom. – 40% - 55%. El 50% es compartida con distribuidores de nómina - Frecuencia de pago– Quincenal - Clientes – 356,785 (47% del total de clientes de Crédito Real)
Plataforma de Distribución	Red en zonas rurales y semiurbanas

Descripción de Consumo

Descripción del Producto	Préstamos para financiar las compras de bienes duraderos en tiendas seleccionadas
Mercado Objetivo	B, C+, C and D
Estadísticas del Producto	- Préstamo promedio – MX\$12,638 - Vigencia promedio – 12 meses - Tasa promedio anual – 40% - 50% - Frecuencia de pago – Mensual - Clientes – 77,571 (9% 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

Proceso de originación y cobranza



Proceso de originación y cobranza



Descripción Microcréditos

Descripción del Producto	Préstamos para financiar las necesidades de capital de trabajo de micro-negocios
Mercado Objetivo	Mujeres en áreas suburbanas C-, D y E
Estadísticas del Producto	• Promedio del préstamo – MX\$3,282 • Vigencia promedio – 3.8 meses/ 14.1 semanas • Promedio tasa interés anual – 90% - 110% • Frecuencia de pago – Semanal • Clientes – 169,748 (22% del total clientes)
Plataforma de Distribución	Alianzas estratégicas con actuales participantes del mercado

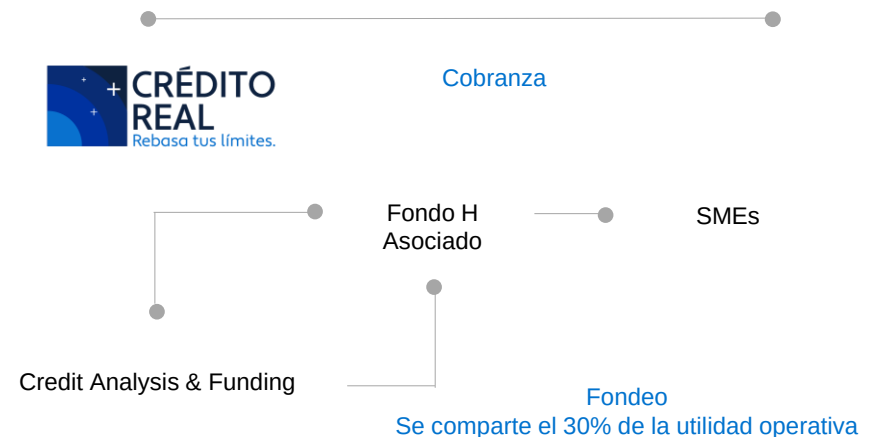
Descripción Pymes

Descripción del Producto	Préstamos para capital de trabajo para empresas familiares y pequeñas empresas
Mercado Objetivo	Compañías de pequeño y mediano tamaño
Estadísticas del Producto	• Préstamo promedio – MX \$3,013,750 • Vigencia 3 - 36 meses • Tasa promedio anual – 18% • Frecuencia de pago – Mensual • Clientes – 476
Plataforma de Distribución	Alianza estratégica: resultado operativo compartido del 30%

Proceso de originación y cobranza

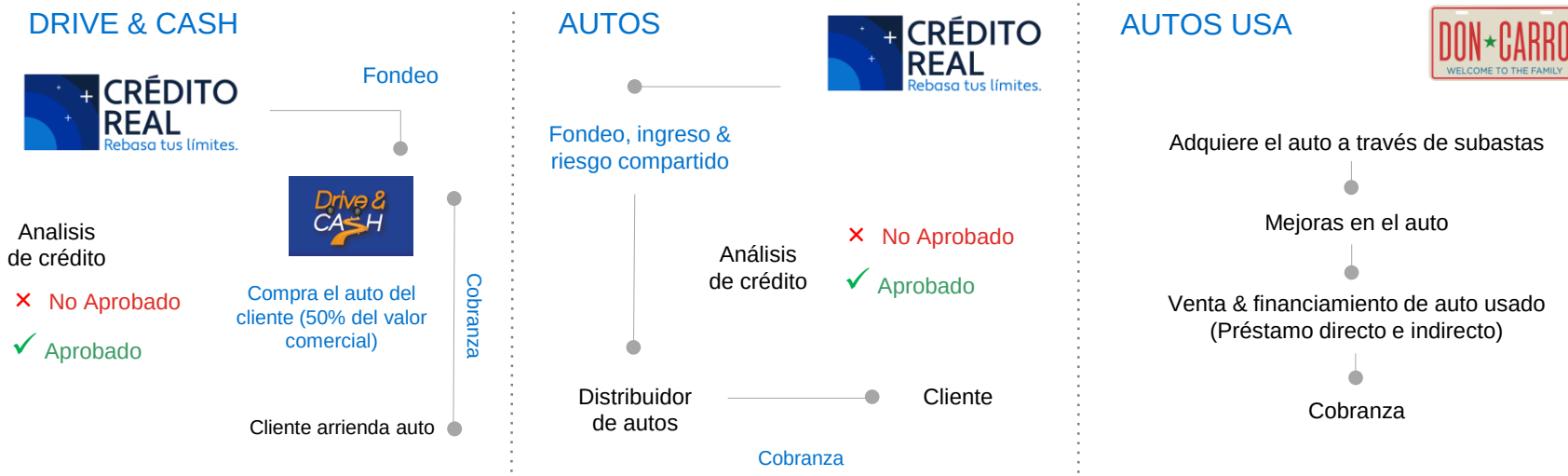


Proceso de originación y cobranza



Descripción de	Drive & Cash	Autos	Autos USA
Descripción del Producto	Venta con arrendamiento posterior	Préstamos para autos usados	Préstamos para autos usados
Mercado Objetivo	B, C+ and C. Profesionistas independientes con necesidades de capital de trabajo	C+, C y C-	C+, C y C- (Mercado hispano sin historial crediticio)
Estadísticas del Producto	• Monto del préstamo – MX \$100,000 • Vigencia - 1-12 meses • Promedio de interés anual – 35 a 60% • Frecuencia de pago- mensual • Ingreso por seguro • GPS para asegurar autos • Factura del auto como garantía del préstamo	• Monto del préstamo– MX \$50,000 - \$200,000 • Vigencia1 - 48 meses • Promedio de interés anual 25% - 35% • Frecuencia de pago– mensual • Ingreso por seguro • GPS para asegurar autos	• Monto del préstamo– 18,900 usd • Vigencia – 48 meses • Promedio de interés anual – 20% - 25% + margen comercial (30% - 35%) • Frecuencia de pago– quincenal • Ingreso por seguro
Plataforma de Distribución	45 sucursales en 20 estados de México	Alianzas estratégicas con los concesionarios de automóviles que utilizan su fuerza de venta para promover nuestros productos de crédito	• 4 distribuidores en Dallas-Fort Worth, Texas • Licencia para operar en 40 estados • Acuerdos comerciales con mas de 300 distribuidores

Proceso de originación y cobranza



CRÉDITO REAL

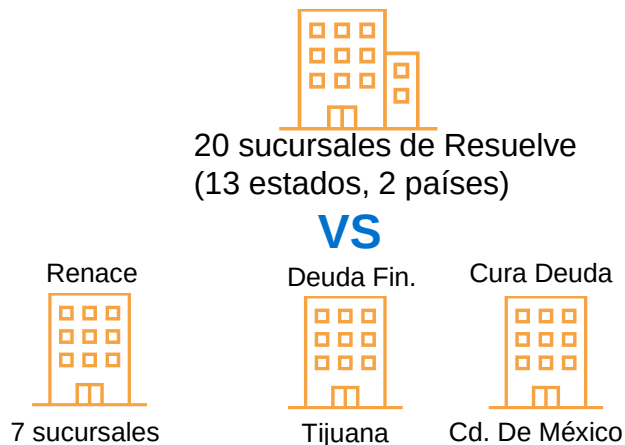


busca capitalizar al deudor y negocia deudas de tarjeta de créditos.
Al final del programa el cliente es sujeto de crédito nuevamente.

Valor agregado de Resuelve

- Disminuye presión de acreedores
- Asesoría legal y financiera
- Negocia bloques completos de diferentes cuentas lo cual permite mejores acuerdos entre deudores y acreedores
- Reinstalación al sistema crediticio

Presencia competitiva



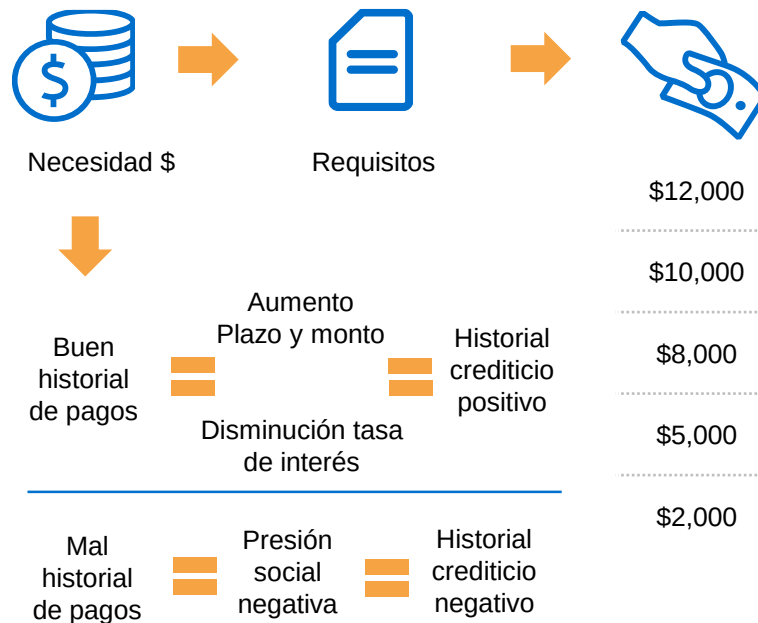
Sinergia entre Resuelve y Crédito Real

- Negocio de comisiones para la compañía
- Nueva base de clientes Pymes
- Servicios de administración (lead management) para potencializar nuevos clientes

Nuevos negocios

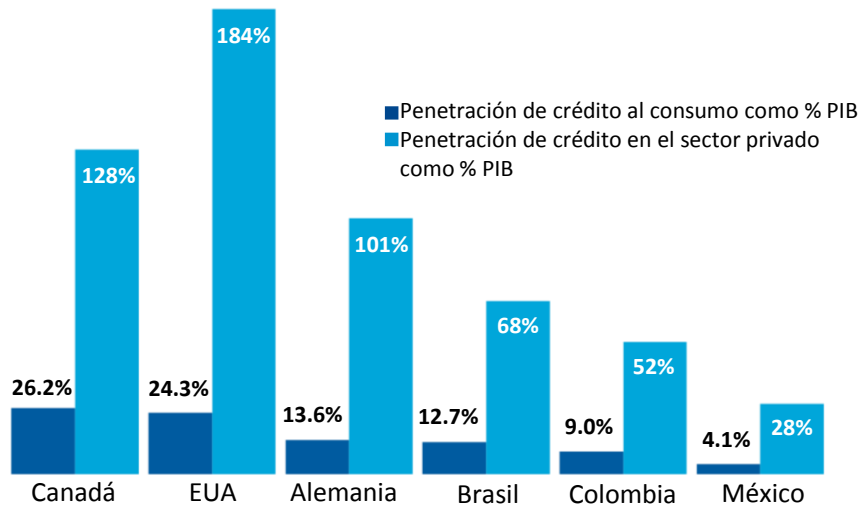
Credilike me

Otorga préstamos personales a través de información de redes sociales



	DISTRIBUCIÓN	INTERESES ALINEADOS	PERMITE ALCANZAR
	NÓMINA 15 distribuidores, con una participación de capital del 100% de Kondinero y 49% de otros 2 grandes. - Más de 4,000 promotores - Más de 100 operadores telefónicos	- Ingreso por intereses y riesgo compartido al 50%. - Participación en capital.	356,785 clientes 266 acuerdos 30 estados 80 ciudades - Tasa de renovación histórica del 40%
	PYMES - Fondo H, con presencia en la Ciudad de México 5 promotores & agentes	- Margen Operativo compartido al 30% (ingreso por intereses – gastos por intereses – provisión) - Exclusividad y no competencia	- Financiamiento a más de 250 negocios incluyendo: sectores de manufactura, distribución y servicios 2 estados - Alta retención de clientes
	AUTOS USADOS 18 distribuidores - Una asociación con 45 sucursales en la Ciudad de México y otras ciudades 2 alianzas estratégica en EUA - Más de 400 puntos de venta en EUA	51% de participación en capital de Drive & Cash 65% de participación en capital de AFS Acceptance 64% de participación en capital de Don Carro 50% de ingreso por intereses y riesgo compartido	13,274 clientes 20 estados - Estados de EUA con concentraciones hispánicas
	MICROCRÉDITOS 2 Asociaciones y 1 Alianza 143 sucursales - Mas de 1,061 promotores	38% y 23% del capital social respectivamente en cada asociación	169,751 clientes 67 ciudades 20 estados - Grupos de 12 a 25 clientes 60% tasa de renovación
	CONSUMO 4 diferentes minoristas 115 tiendas - Capacitación continua a la fuerza de ventas - Más de 800 promotores	- Pago del 5% al 7% de intereses futuros - Pago por adelantado sin riesgo de crédito	77,571 clientes 30% de Tasa de Aprobación
	INSTACREDIT - Préstamos personales, autos usados, pymes e hipotecas 65 sucursales - Más de 400 promotores	70% participación accionaria	145,803 clientes - Presencia en Costa Rica, Nicaragua y Panamá
	OTROS - Resuelve - Mas de 20 sucursales - Credilikeme - Finthech	- Resuelve 56% participación accionaria - Credilikeme 33% participación accionaria	- Resuelve 13 estados 2 países 1,500 clientes - Credilikeme 6,000 clientes - Presencia nacional

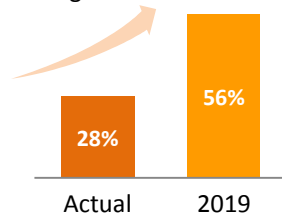
Baja penetración del crédito



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

Apoyo del Gobierno

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

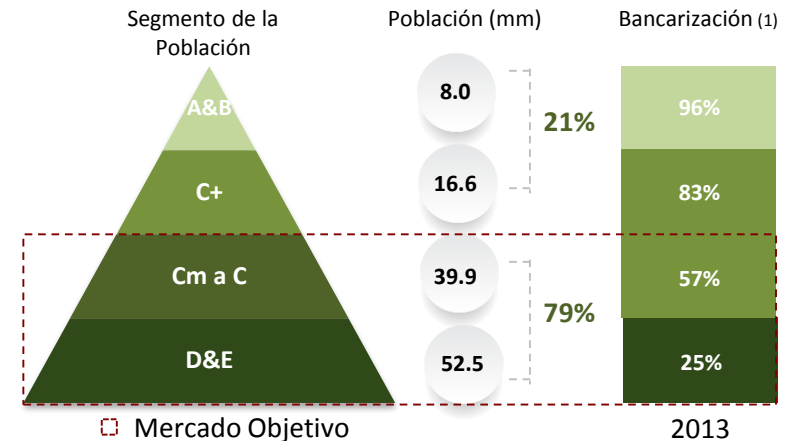


- El programa de garantías a créditos PYMES permite limitar pérdidas a un 50% del monto inicial.
- Crédito Real se encuentra en proceso de garantizar una parte de sus créditos Pymes

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

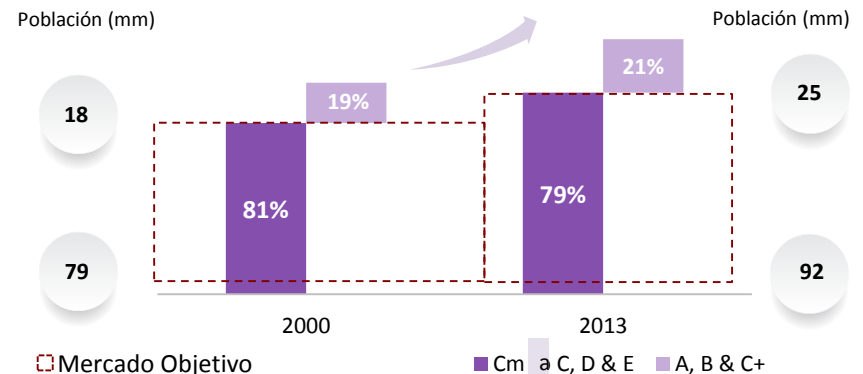
Oportunidad de mercado

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.

Evolución de la población



Fuente: AMAI

	Crédito Real	México ⁽¹⁾	Brasil ⁽⁵⁾	Colombia ⁽⁶⁾	EUA ⁽²⁾ Canadá ⁽³⁾	Alemania ⁽⁴⁾
Tasa de Referencia		3.75%	14.25%	5.75%	0.50% - 0.50%	0.05%
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	40% - 55%	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						
Cifras en Ps. millones	1T'16	1T'15	%Var	2015	2014	2013
Disponibilidades	918.7	93.1	886.9%	120.8	53.8	126.9
Inversiones en valores	234.1	772.2	(69.7%)	543.3	1,251.2	646.2
Operaciones con valores y derivados	1,901.4	1,180.6	61.0%	2,112.8	950.3	230.1
Cartera de crédito Vigente						
Créditos comerciales	20,181.8	13,964.3	44.5%	17,193.6	13,544.3	10,265.0
Total cartera de crédito vigente	20,181.8	13,964.3	44.5%	17,193.6	13,544.3	10,265.0
Cartera de crédito vencida						
Créditos comerciales	553.6	316.0	75.2%	416.1	260.6	158.5
Total de cartera crédito vencida	553.6	316.0	75.2%	416.1	260.6	158.5
Cartera de Crédito	20,735.4	14,280.3	45.2%	17,609.6	13,804.9	10,423.5
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	803.6	454.3	76.9%	485.5	420.1	203.2
Cartera de crédito (neto)	19,931.8	13,826.1	44.2%	17,124.1	13,384.8	10,220.3
Otras cuentas por cobrar (neto)	3,002.0	1,624.0	84.9%	2,258.9	1,156.2	2,390.4
Mobiliario y equipo (neto)	235.4	75.9	210.0%	149.1	85.5	22.9
Inversiones en acciones	863.0	827.1	4.3%	835.6	859.0	786.0
Cargos diferidos, pagos anticipados, intangibles y otros	3,871.7	2,152.5	79.9%	2,850.8	2,174.8	677.2
Total activo	30,958.1	20,551.6	50.6%	25,995.5	19,915.5	15,100.0
Pasivos bursátiles	4,385.4	2,777.7	57.9%	3,610.4	2,571.9	3,041.8
Pasivos bursátiles (Senior Notes)	6,582.8	6,789.7	(3.0%)	7,334.6	6,561.0	2,829.6
Préstamos bancarios y de otros organismos:						
De corto plazo	4,676.5	965.1	384.6%	3,490.5	1,120.3	1,950.1
De largo plazo	5,916.9	2,870.1	106.2%	3,008.4	3,140.8	2,130.8
Total Préstamos bancarios y de otros organismos	10,593.4	3,835.1	176.2%	6,498.9	4,261.0	4,080.9
Total Deuda	21,561.6	13,402.6	60.9%	17,443.9	13,393.9	9,952.2
Impuestos a la utilidad por pagar	13.9	12.2	13.5%	88.3	51.9	14.6
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	1,826.5	1,477.3	23.6%	1,750.8	1,112.4	780.3
Total pasivo	23,402.0	14,892.1	57.1%	19,283.0	14,558.3	10,747.1
Capital Contable:						
Capital Social	2,113.8	2,135.5	(1.0%)	2,108.1	2,135.0	2,016.2
Capital Acumulado:						
Resultado de ejercicios anteriores	4,436.9	3,186.7	39.2%	3,035.2	1,977.4	1,326.1
Resultado por valuación de Instrumentos de Cobertura de Flujos de Efectivo	107.3	4.5	2,268.2%	89.3	5.6	7.0
Ajustes por conversión cambiaria	(32.5)	-		2.8	-	-
Participación controladora	524.4	8.9	5,813.3%	105.8	14.5	-
Resultado neto	406.2	323.9	25.4%	1,371.4	1,224.8	1,003.6
Total capital contable	7,556.2	5,659.5	33.5%	6,712.5	5,357.2	4,352.9
Total pasivo y capital contable	30,958.1	20,551.6	50.6%	25,995.5	19,915.5	15,100.0

Estado de Resultados						
Cifras en Ps.millones	1T'16	1T'15	%Var	2015	2014	2013
Ingresos por Intereses	1,339.3	943.0	42.0%	4,264.2	3,327.1	2,724.5
Gastos por Intereses	(322.8)	(224.6)	43.7%	(952.3)	(882.3)	(723.1)
Margen Financiero	1,016.5	718.4	41.5%	3,311.9	2,444.8	2,001.4
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(47.3)	(77.6)	(39.0%)	(345.6)	(264.5)	(404.5)
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	969.2	640.8	51.2%	2,966.3	2,180.3	1,596.9
Comisiones y tarifas cobradas	147.9					
Comisiones y tarifas pagadas	(58.5)	(23.0)	154.5%	(142.2)	(99.0)	(69.7)
Otros ingresos de la operación	61.3	12.4	392.5%	36.2	23.7	10.1
Gastos de administración y promoción	(563.8)	(237.2)	137.7%	(1,138.1)	(629.6)	(484.1)
Resultado de la operación	556.1	393.1	41.4%	1,722.3	1,475.4	1,053.3
Impuestos a la utilidad	(132.7)	(84.9)	56.3%	(421.6)	(334.8)	(241.6)
Utilidad antes de Participación en Asociadas	423.4	308.2	37.3%	1,300.7	1,140.7	811.7
Participación en Utilidad de Asociadas y no controladora	(17.1)	18.4	(193.0%)	70.6	84.1	191.9
Utilidad Neta	406.2	326.7	24.4%	1,371.4	1,224.8	1,003.6

Razones Financieras						
	1T'16	1T'15	%Var	2015	2014	2013
Tasa de Rentabilidad	27.9%	26.9%	1.1%	27.1%	26.2%	31.1%
Margen de Interés Neto	21.2%	20.5%	0.7%	21.0%	19.3%	22.8%
Rendimiento sobre Cartera de Crédito promedio	8.5%	9.3%	(0.8%)	8.7%	9.7%	11.5%
Rendimiento sobre Activo Total promedio	5.7%	6.5%	(0.8%)	6.0%	6.9%	7.7%
Rendimiento sobre Capital Contable promedio	22.8%	23.7%	(0.9%)	22.2%	24.7%	24.5%
Índice Deuda / Capital	2.9	2.4	0.5	2.6	2.5	2.3
Costo promedio de la Deuda	6.6%	6.7%	(0.1%)	6.3%	7.5%	8.7%
Índice de Eficiencia	51.0%	34.1%	16.9%	35.9%	26.8%	25.1%
Índice de Capitalización	36.4%	39.6%	(3.2%)	38.1%	38.8%	41.8%
Gastos por estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del Total de Cartera	0.9%	2.2%	(1.3%)	2.0%	1.9%	3.9%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de Cartera Vencida	145.2%	143.7%	1.4%	116.7%	161.2%	128.2%
Total de Cartera Vencida como porcentaje del Total de la Cartera	2.7%	2.2%	0.5%	2.4%	1.9%	1.5%

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 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.

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.