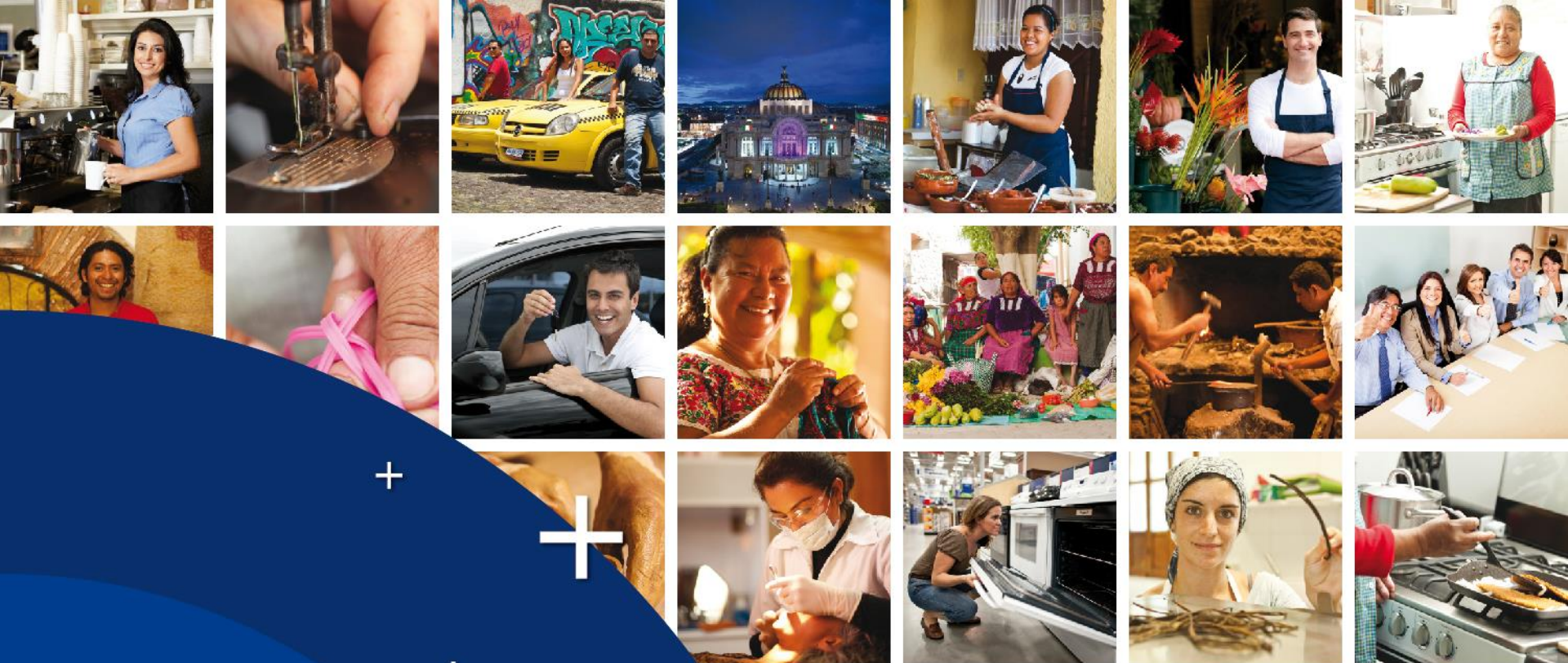




+

+

+

CRÉDITO REAL

Rebasa tus límites.

2do. Trimestre 2014

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

Acerca de Crédito Real

2

Fundamentos de Inversión

3

Modelo de Negocios

4

Financiamiento y Desempeño Financiero

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 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



- 21 años de trayectoria probada
- Presencia en los 32 estados
- 2.6 millones de clientes
- +5 millones de créditos otorgados
- +500,000 clientes activos
- +10,000 promotores

Inicio de Operaciones como empresa de crédito a bienes duraderos

- Adquiere el **49% de Kondinero** a cambio del 18.8% del capital de Crédito Real (distribuidor de créditos de nómina)
- Adquiere el **49% de Credifiel** (distribuidor de créditos de nómina)

2011

- Exitosa **colocación de un Bono Internacional de US\$425mm**, 7.5% con vencimiento en 2019, operación 6 veces sobre suscrita
- Distinción “Empresa Socialmente Responsable” (**ESR**)
- Incremento de **acciones flotantes** a 47.6%
- CReal forma parte del **Índice MSCI Mexico Small-Cap**

1993

1999

Alcanzan **100,000 clientes**

- Introduce **Créditos Grupales**
- **Asociación** con **Nexxus Capital Private Equity**

2007

- Desarrolla una **nueva imagen corporativa**, construyendo la marca como referencia para el crédito
- Distinción “Una de las **Mejores 100 Compañías Financieras**”

2013

2014

Primera emisión **publica de deuda**

1995

2004

Introducción de **créditos vía nómina**

Emisión de un Bono Internacional de US\$210mm, 10.25% con vencimiento en 2015

2010

2012

- Exitoso **OPI** en la Bolsa Mexicana de Valores por **US\$170mm**
- Introducción de créditos a **Pequeños Negocios y Autos Seminuevos**
- Adquiere 49% del distribuidor **Crédito Maestro** (distribuidor de créditos de nómina)

Estructura Corporativa

- Más de 500 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.
- 6 de 11 miembros del consejo son independientes

Principales Accionistas 52%

Flotante 48%

Los miembros fundadores también fundaron MABE que es el fabricante líder de línea blanca en el continente americano. También fueron accionistas de los bancos Bancrecer y Bitel, los cuales se vendieron en los años 70 a BANORTE y en la década de los 90's a HSBC, respectivamente. GRUPO KON son fundadores de KONDINERO con experiencia de más de 60 años en empresas comerciales, financieras e inmobiliarias



Crédito Real

NÓMINA



49%



49%



49%

MICROCRÉDITOS



38%



23%

AUTOS



51%

Compañías
de Servicio

99%

Experimentado Equipo Directivo

ANGEL ROMANOS – CEO

Fundador de Crédito Real.
CEO de la compañía desde su creación.
MBA por Wharton School of Business.

LORENA CÁRDENAS – CFO

CFO desde 2008
Previamente Directora de Finanzas de GMAC y Nortel Networks México, cerca de 20 años de experiencia como CFO
MBA por University of Miami.

CARLOS OCHOA – Director de Operaciones

Ocupa el puesto desde 2003.
Maestría en Economía y Finanzas por Universidad de Bristol.

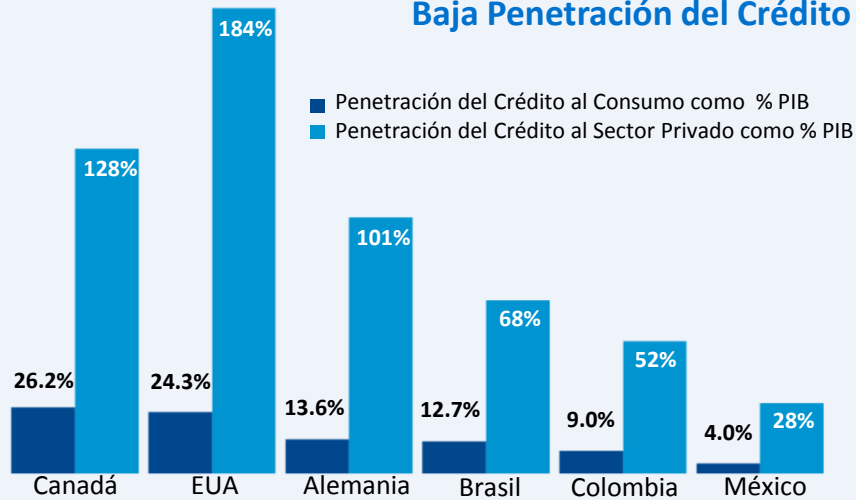
LUIS CARLOS AGUILAR – Director de Créditos de Nomina

En el cargo desde 2009.
16 años de trabajar en la empresa.
MBA por IPADE.

JONATHAN RANGEL – Director de RI

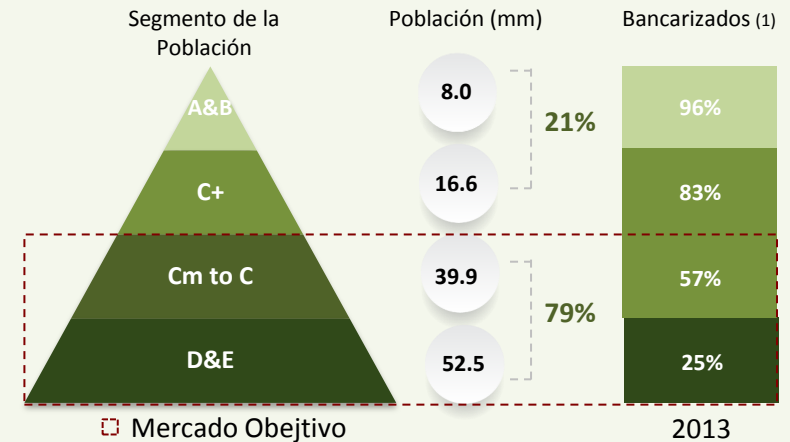
Ocupa el cargo desde el 2013.
Previamente a cargo de RI de Comerci de 2010 al 2013.
MBA por IPADE, Candidato CFA nivel III.

Baja Penetración del Crédito



Fuente: World Bank y Euromonitor. Datos de Penetración de Créditos al Consumo al 2013. Datos de Penetración del Crédito al Sector Privado al 2012, excepto Canadá que está al 2008

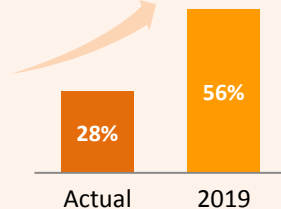
Acceso limitado a servicios bancarios



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

Fuerte Apoyo Gubernamental

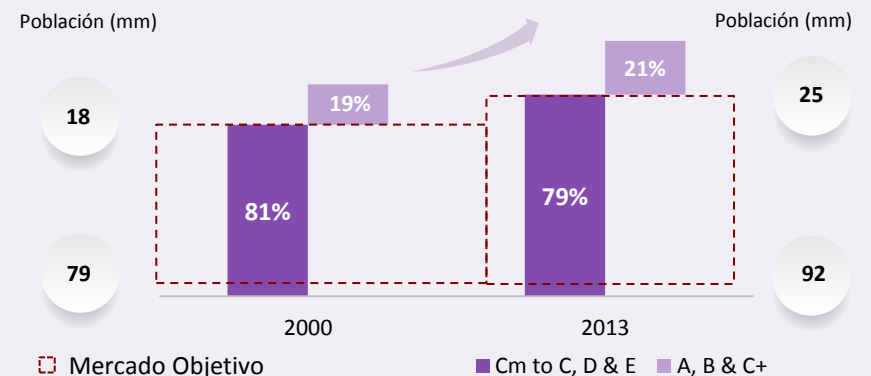
La reforma financiera debe **duplicar** la penetración del crédito actual como % del PIB en los próximos 5 años



- PYME con el programa de garantía de crédito permite limitar pérdidas hasta en 50% del monto principal asignado.
- Crédito Real se encuentra en proceso de garantizar parte del portafolio de préstamos a las PYMES

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

Evolución de la Población



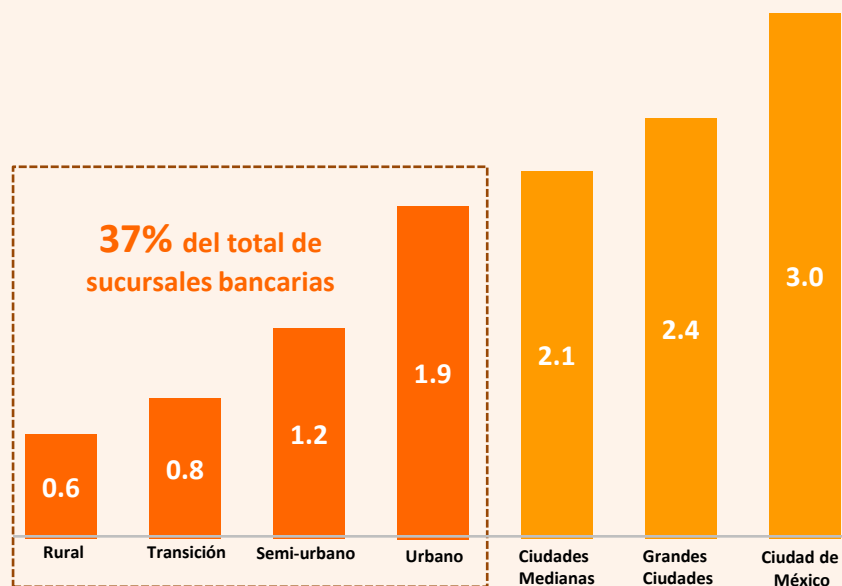
Fuente: AMAI

Segmentación de Mercado

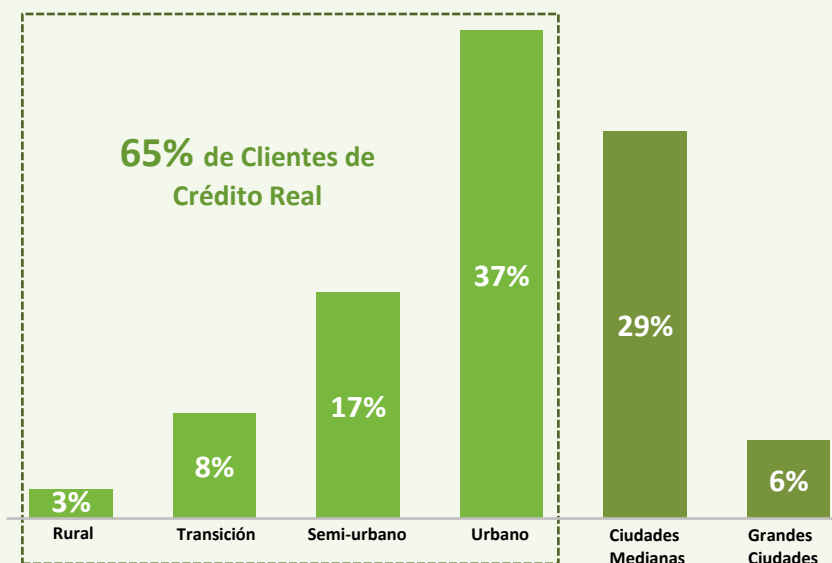
Segmentos de Mercado	Principales Competidores	Total Población	Penetración Bancaria	CR Segmento Objetivo	Perfil del Cliente
A&B	     	6.8%	96%	CONSUMO PYMES AUTOS	
C+	  	14.2%	83%	NÓMINA AUTOS CONSUMO PYMES	
C & C-	        	34.1%	57%	NÓMINA CONSUMO AUTOS	- Ingreso anual promedio de 6,600 USD - Para obtener un crédito por 2,000 USD nuestros clientes deben ahorrar 20% de su ingreso disponible por 1.5 años - El 86.7% del gasto se destina al consumo, vivienda, transporte, salud y educación - Residen en zonas suburbanas, urbanas y rurales que representan el 97.0% del total de localidades (<300,000 personas de acuerdo al INEGI) con una concentración de 54.3% de adultos en total
D&E	        	44.9%	25%	NÓMINA MICROCRÉDITOS	

	Rural	Transición	Semi-Urbano	Urbano	Ciudades Medianas	Grandes Ciudades
Municipios	27.4%	26.3%	29.4%	13.9%	2.7%	0.4%
Adultos	1.4%	5.0%	16.4%	31.5%	31.6%	14.2%
Números de personas	0 to 5,000	5,001 to 15,000	15,001 to 50,000	50,001 to 300,000	300,001 to 1,000,000	1,000,001 +

Sucursales Bancarias por tipo de Población^{(1)(a)}



Clientes de Crédito Real por tipo de Población^(b)



Fuente (1) CNBV 2012

Notas (a) número de sucursales por cada 10,000 adultos

(b) Clientes en Bienes duraderos, PYME, créditos grupales y autos usados no incluidos

	DISTRIBUCIÓN	ALINEACIÓN DE INTERESES	PERMITE ALCANZAR
 <u>NÓMINA</u>	• 25 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	• 343,394 clientes • 266 acuerdos • 30 estados • 80 ciudades • Tasa de renovación histórica del 50%
 <u>CONSUMO</u>	• 43 diferentes minoristas • 1,222 tiendas • Capacitación continua a la fuerza de ventas • Más de 8,000 promotores	• Pago del 5% al 7% de intereses futuros • Pago por adelantado sin riesgo de crédito	• 83,783 clientes • 117 ciudades • 16 estados • 62% de Tasa de Aprobación
 <u>PYMES</u>	• Fondo H, con presencia en la Ciudad de México • 5 promotores	• Margen Operativo compartido al 30% (ingreso por intereses – gastos por intereses – provisión) • Exclusividad y no competencia	• Financiamiento a más de 160 negocios incluyendo: sectores de manufactura, distribución y servicios • 2 estados • Alta retención de clientes
	• Marca propia • 6 representantes de ventas		• Negocios familiares • Ciudad de México • ~100 negocios
 <u>MICROCRÉDITOS</u>	• 2 Asociaciones y 1 Alianza • 102 sucursales • Mas de 500 promotores	• 38% y 23% del capital social respectivamente en cada asociación	• 80,921 clientes • 67 ciudades • 20 estados • Grupos de 12 a 25 clientes • 60% tasa de renovación
 <u>AUTOS</u>	• 13 distribuidores • Una asociación con 12 sucursales en la Ciudad de México • 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%	• 1,730 clientes • 14 estados



NÓMINA

- 3 principales distribuidores con 49% del capital.
 - 266 acuerdos con dependencias de gob.
 - Más de 4,300 empleados
 - Más de 50 años de experiencia.
-
- ✓ Ingreso por intereses compartido 50%.
 - ✓ Riesgo compartido 50%.
 - ✓ Exclusividad y no competencia.
 - ✓ Estados Financieros Auditados.
 - ✓ Crédito Real es miembro del consejo.

- Descripción
- ✓ Intereses Alineados



Maneja exitosas alianzas y asociaciones siempre manteniendo una muy buena
Alineación de Intereses

PYMES



- Crédito a PYME.
- Fuerte relación con clientes.
- Alta retención de clientes.
- Más de 6 años de experiencia.

-
- ✓ Recibe el 30% del ingreso operativo.
 - ✓ Exclusividad y no competencia.
 - ✓ Todas las transacciones requieren análisis crediticio de Crédito Real.

AUTOS



- 13 concesionarios.
 - Asociado con 51% de capital en un socio con presencia en la Ciudad de México.
-
- ✓ Concesionarios reciben del 5% al 7% de intereses futuros.
 - ✓ Incremento en ventas y margen.
 - ✓ Sin riesgo crediticio para el concesionario.
 - ✓ Creal es miembro del consejo en la sociedad.

MICROCRÉDITOS



- 2 asociaciones con % de participación.
 - Una alianza estratégica.
 - Liderazgo en el mercado local dentro de territorios específicos – Modelo de Bangladesh.
 - Más de 5 años de experiencia en créditos grupales.
-
- ✓ Sinergia entre marcas propias y socios.
 - ✓ Crédito Real es miembro del consejo.

CONSUMO



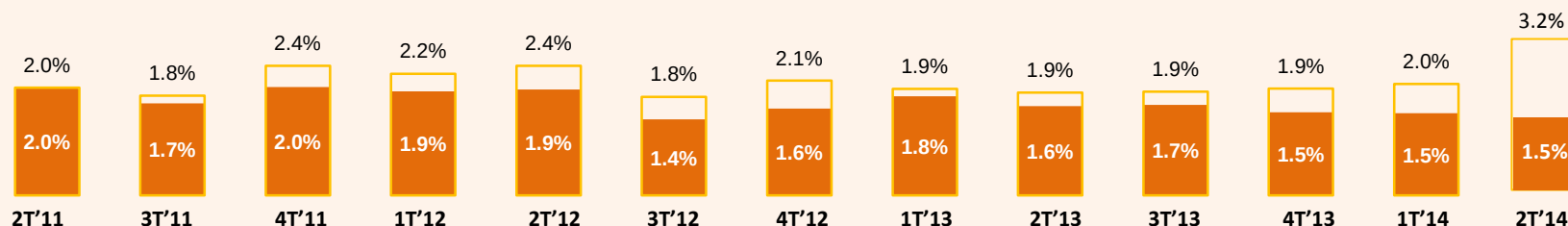
- 43 minoristas de renombre con marcas regionales.
 - Más de 1,200 tiendas.
 - Más de 8,000 representantes de ventas.
 - Más de 50 años de experiencia.
-
- ✓ Recibe el 5% al 7% de intereses futuros
 - ✓ Incremento en ventas y margen.
 - ✓ Sin riesgo en crédito.



NÓMINA CONSUMO PYMES MICROCRÉDITOS AUTOS

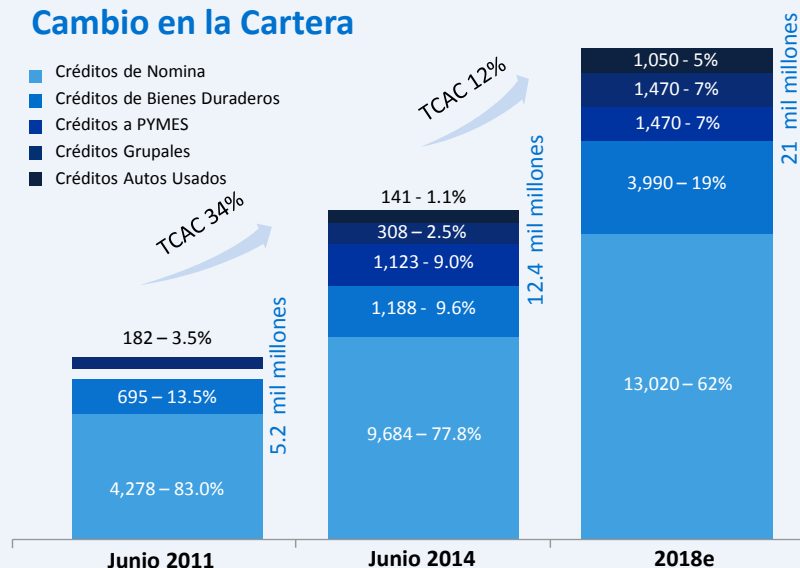
Niveles estables de cartera vencida con reservas suficientes⁽¹⁾

■ NPL ■ Reserves / Total Loan Portfolio



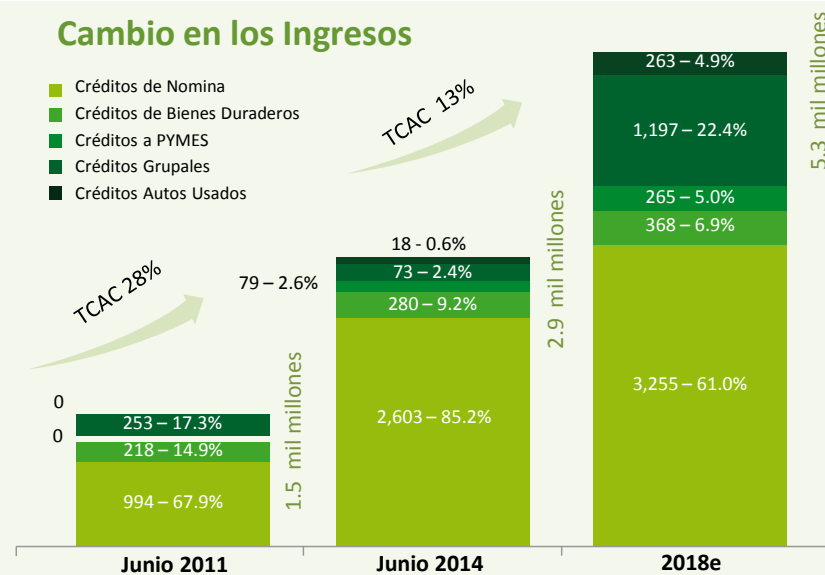
Cambio en la Cartera

- Créditos de Nómina
- Créditos de Bienes Duraderos
- Créditos a PYMES
- Créditos Grupales
- Créditos Autos Usados



Cambio en los Ingresos

- Créditos de Nómina
- Créditos de Bienes Duraderos
- Créditos a PYMES
- Créditos Grupales
- Créditos Autos Usados



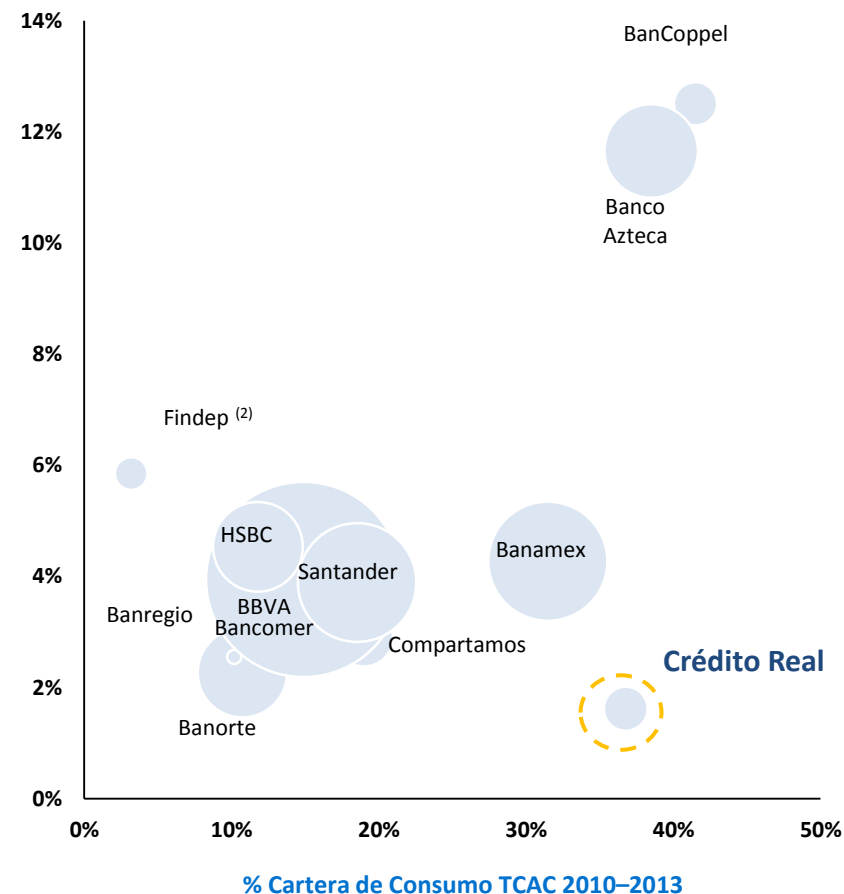
Fuente: Crédito Real

(1) Reservas calculadas al final del periodo ajustado por riesgos crediticios divididos por cartera de crédito total

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 prestamos 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

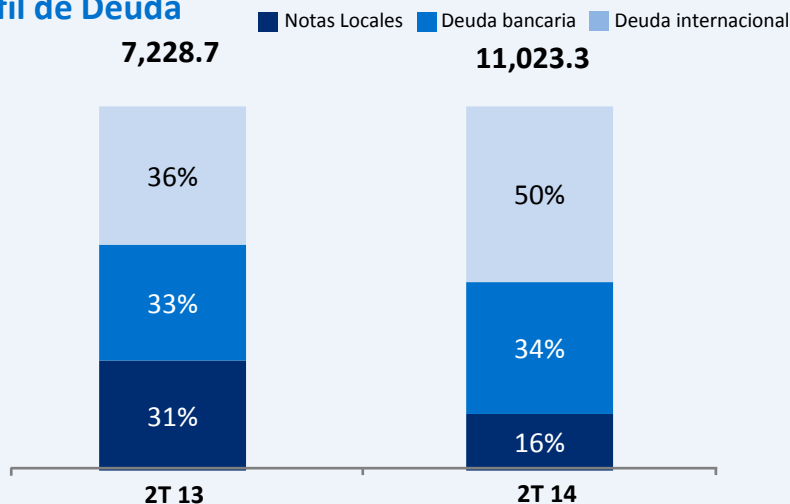


Fuente: (1) Crédito Real, CNBV, presentaciones de empresas.

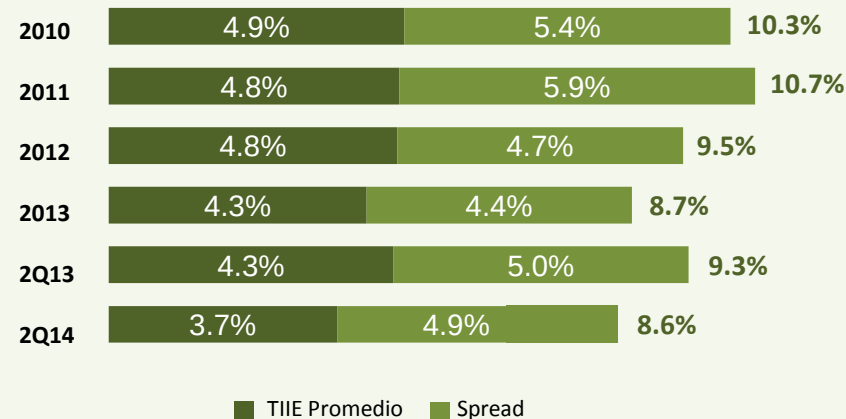
Tamaño del la esfera refleja el tamaño de la cartera de créditos de consumo. Excluye a Banco Wal-Mart, BNP Paribas, Banco Ahorro Famsa .

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

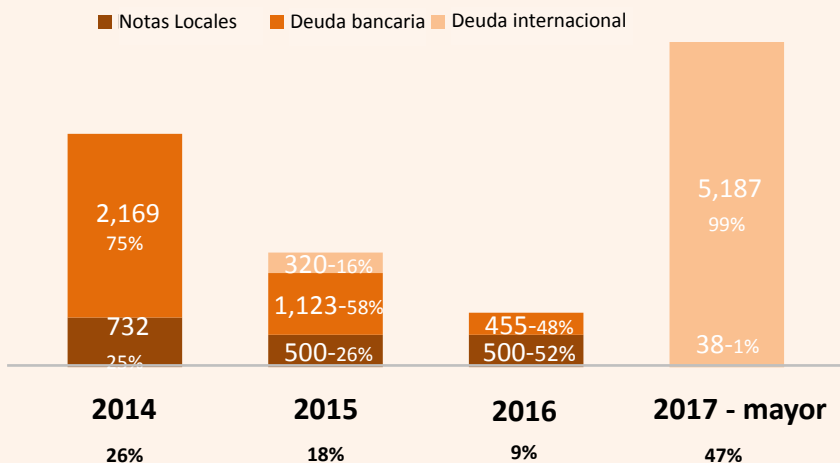
Perfil de Deuda



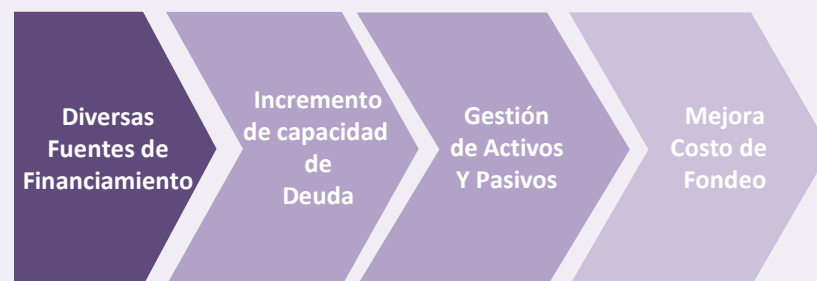
Mejora en Costo de Fondeo

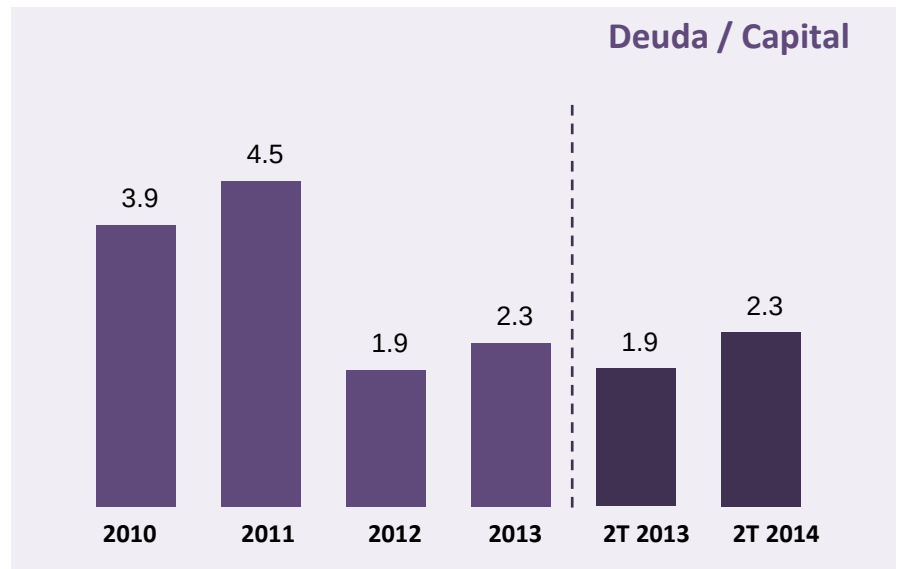
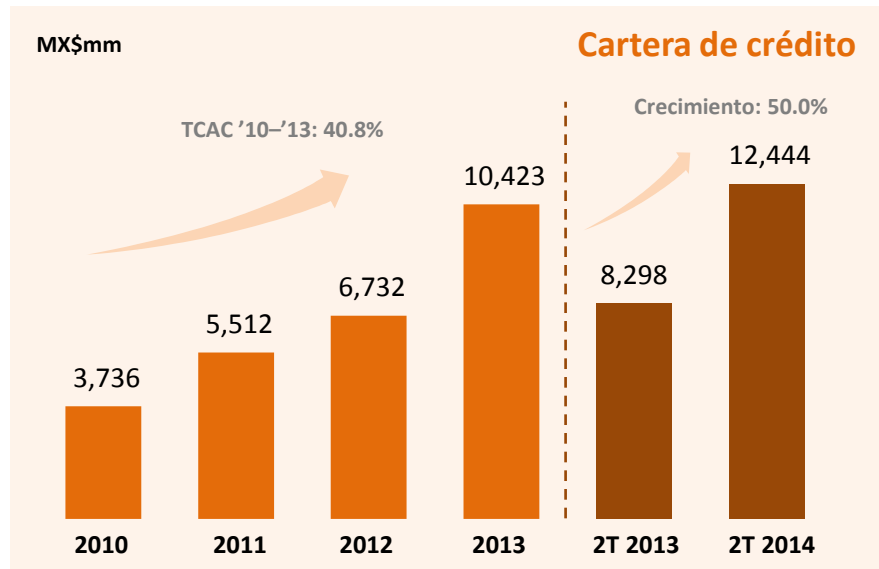
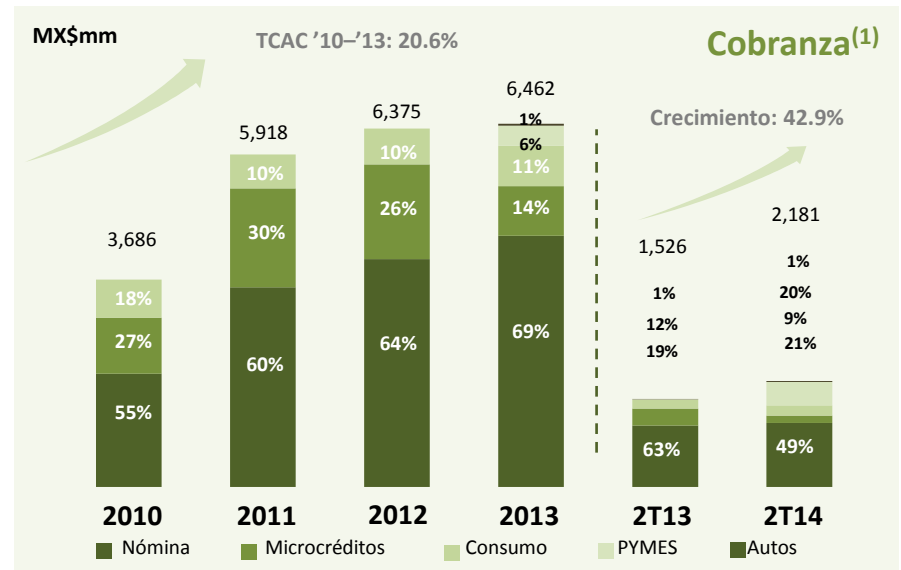
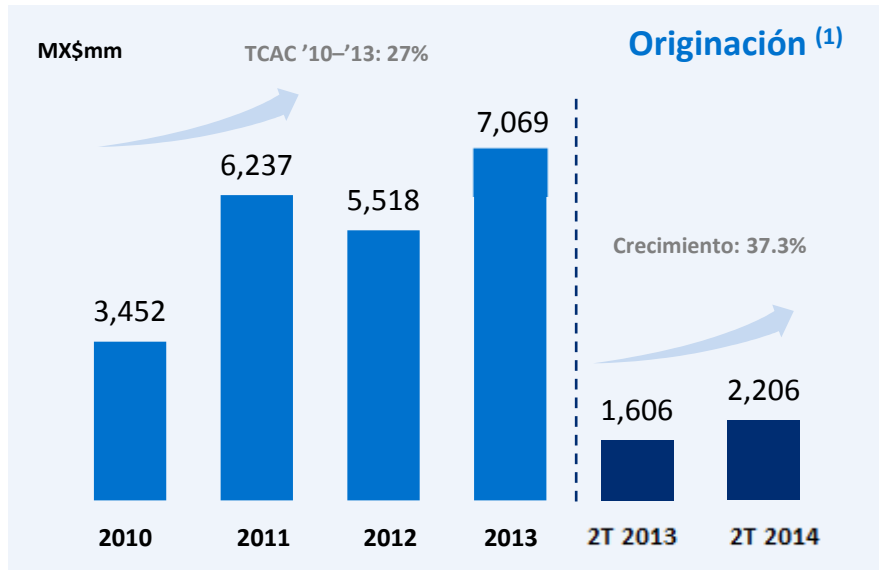


Vencimientos de Deuda al 2T14

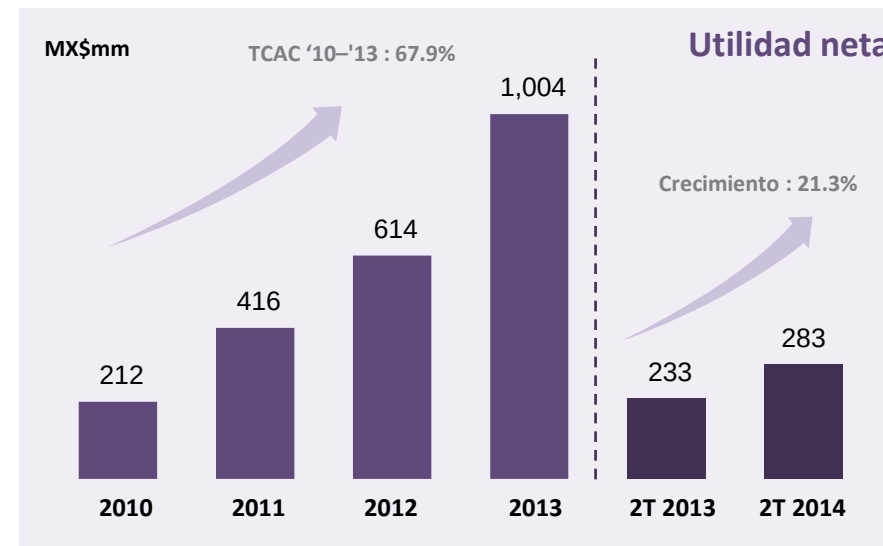
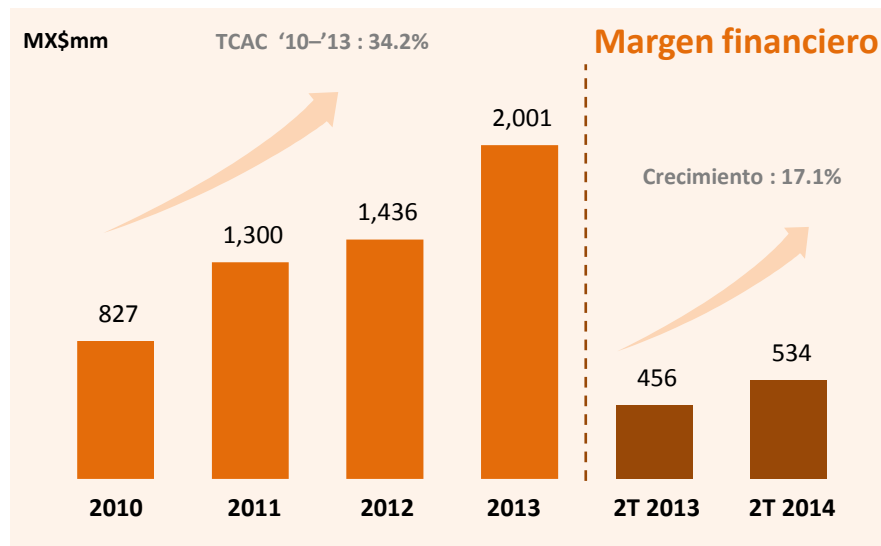
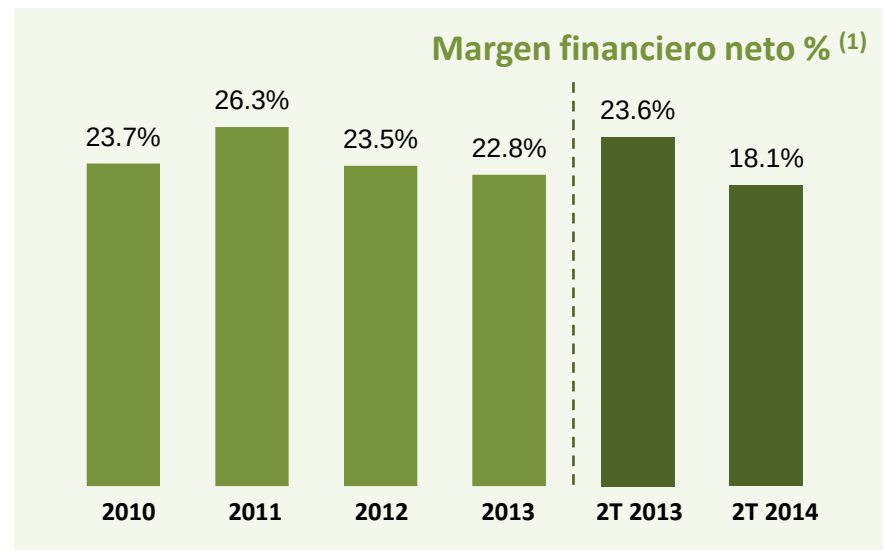
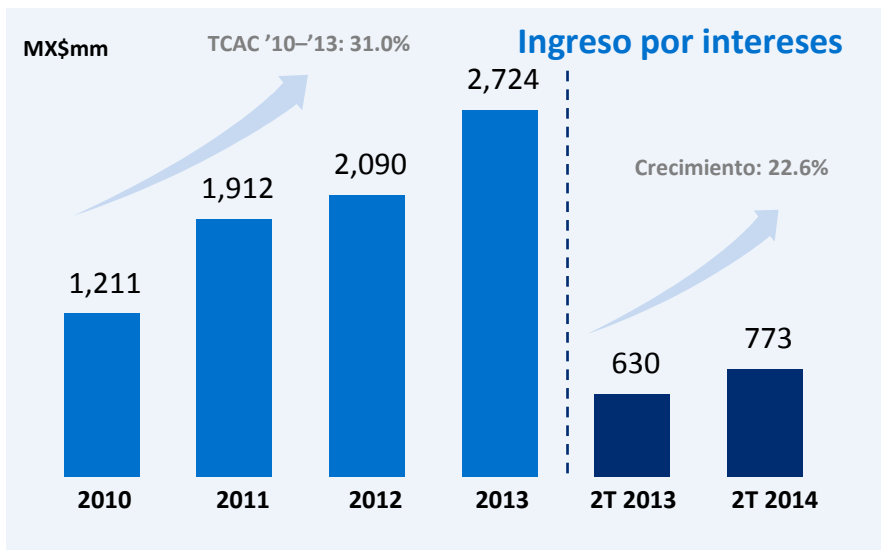


Estrategia de Financiamiento





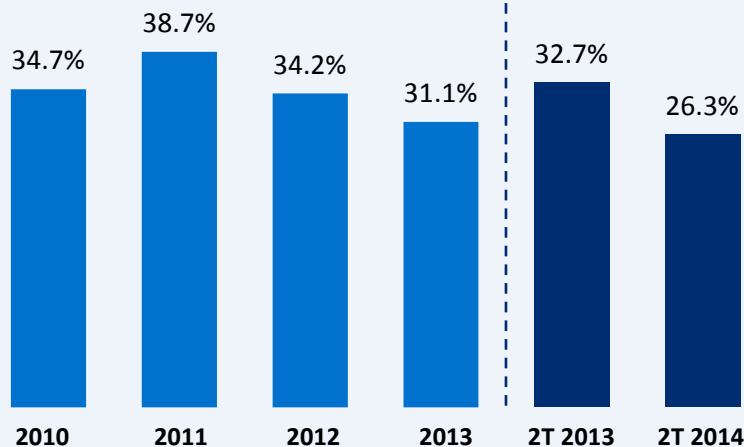
Notas:
(1) Incluye los datos de los distribuidores estratégicos y empresas asociadas



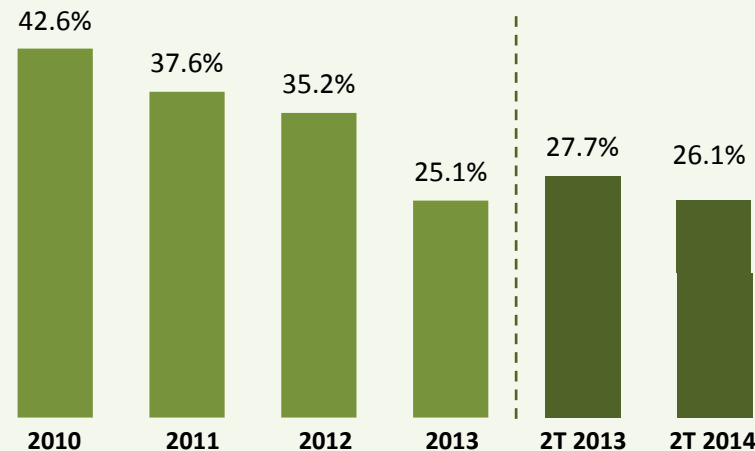
Fuente: Crédito Real

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

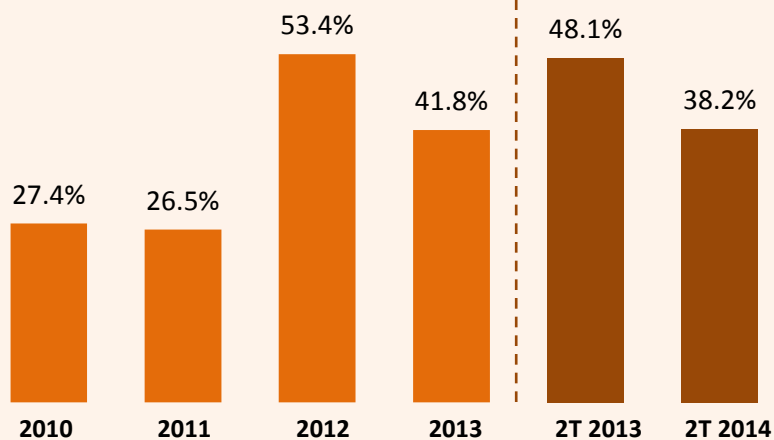
Rendimiento (1)



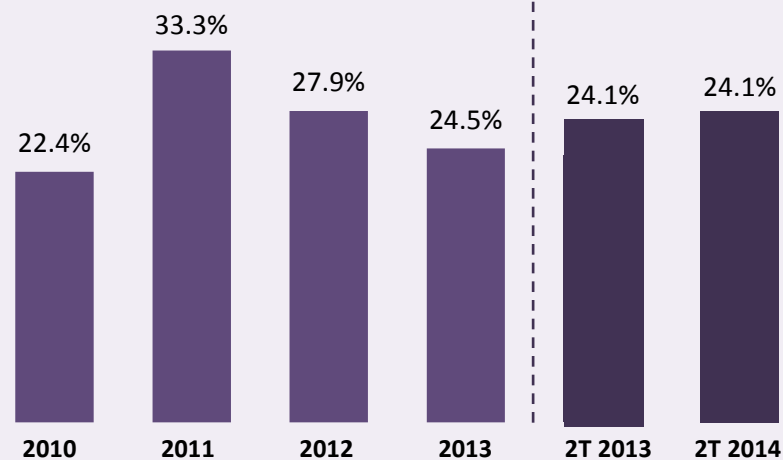
Indice de eficiencia (2)



Capitalización



ROAE



Fuente: Crédito Real.

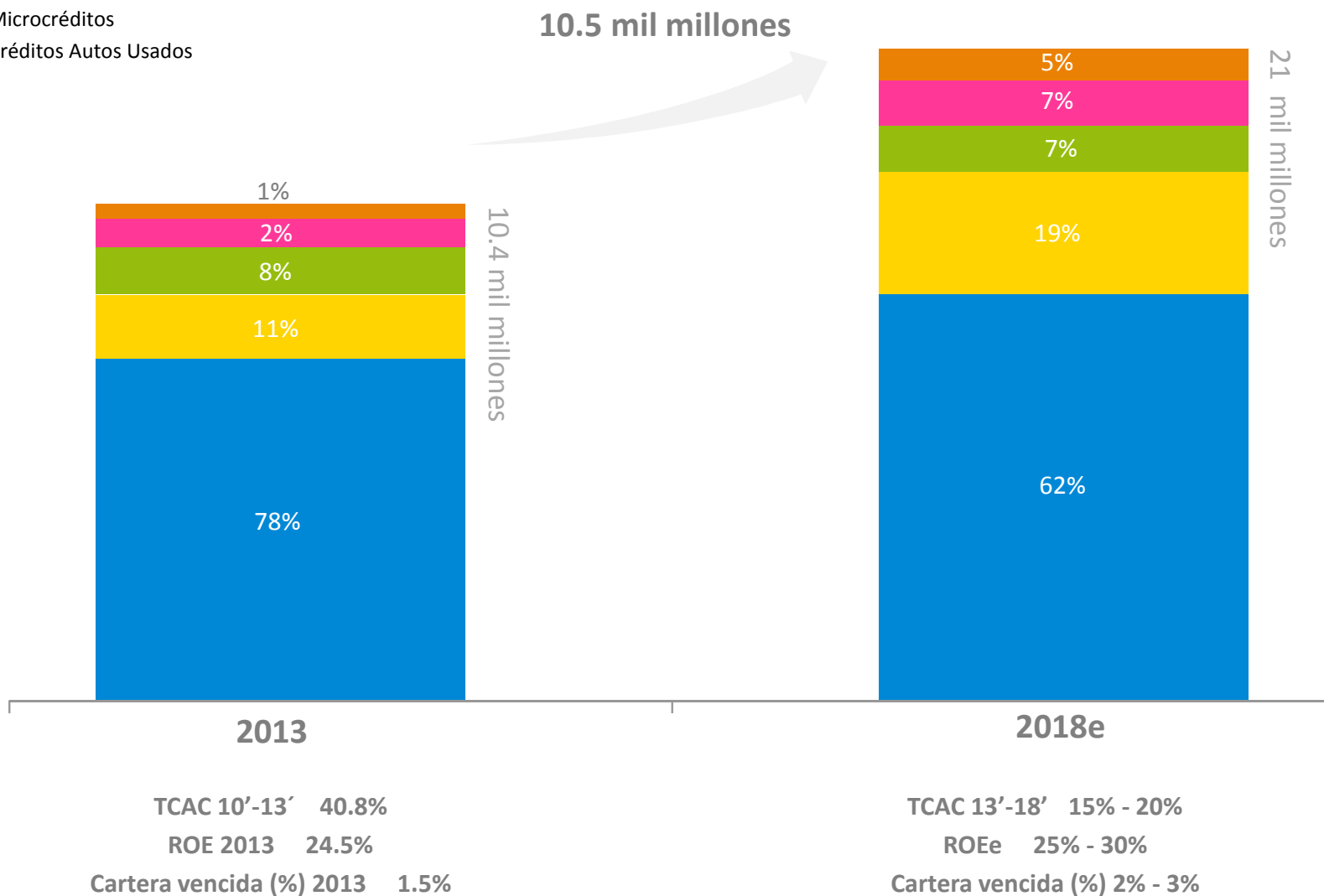
Notas: 1 Calculado como: Ingresos Financieros / Activos productivos promedio.

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.

Composición Cartera de Préstamos

- Créditos de Nomina
- Créditos de Consumo
- Créditos a PYMES
- Microcréditos
- Créditos Autos Usados



	Líneas de Negocio						Escenario de Stress *	2018
	Nómina	Consumo	Créditos grupales	PYME	Autos Usados	Total de la Empresa	Total de la Empresa	Total de la Empresa
Crédito	100	100	100	100	100	100	100	100
Ingreso por Intereses	31	25	32	18	33	29	35	25
Costo de Fondeo	8	8	8	8	8	8	7	7
Margen Financiero	23	17	24	10	25	21	28	18
Provisiones	3	7	6	4	4	4	4	5
Comisiones	1	1	3	0	1	1	1	1
Otros ingresos	0	0	3	0	0	0	0	2
Gastos Administrativos	4	1	0	1	0	6	12	7
Resultado de la Operación	15	8	17	5	20	11	11	7
Impuestos	4	2	4	1	5	3	3	2
Subsidiarias	2	0	1	0	0	2	0	3
Ingreso Neto	14	6	14	4	15	10	8	8
ROA	14%	6%	14%	4%	15%	10%	8%	8%
Capitalización						40%	30%	27%
ROE						26%	28%	30%
D/C						2.4	3.0	3.3

* Considera los siguientes supuestos: Se reduce la tasa promedio de préstamos de nómina de 60% a 35%. Se ejerce la opción de adquirir el 51% de los tres principales distribuidores de nómina. Se obtienen eficiencias en el costo de distribución y en el costo de fondeo.

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

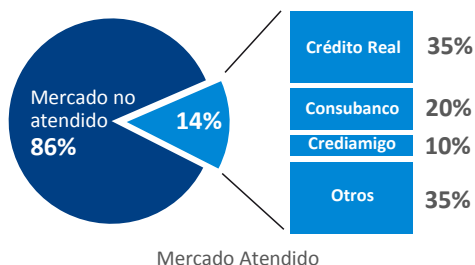
- Promedio del crédito— MX\$28,200
- Plazo promedio – 35 meses
- Tasa de interés anual prom. – 50% - 65%. El 50% es compartida con distribuidores de nómina
- Frecuencia de pago— Quincenal
- Índice de Morosidad— 1.5%
- Clientes – 343,394 (67% del total de clientes de Crédito Real)

Plataforma de Distribución

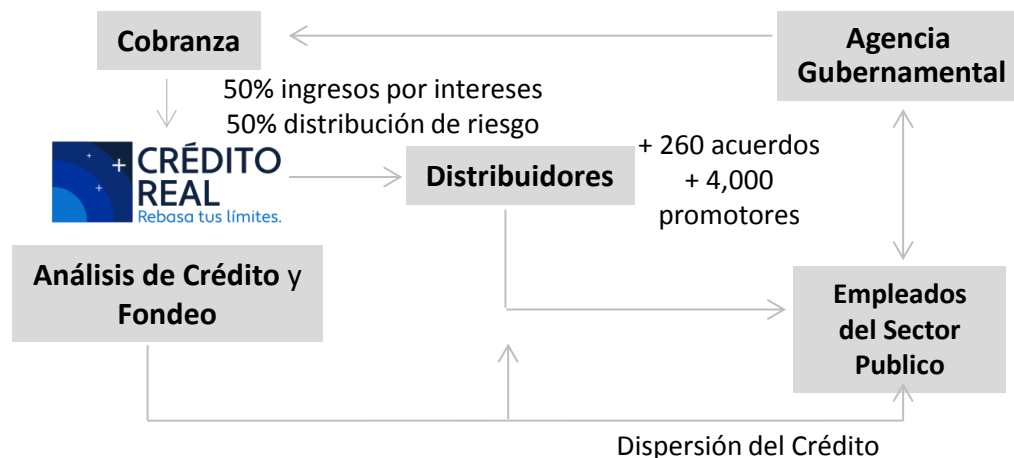
Red en zonas rurales y semiurbanas

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	34 meses	✓	✓	36 meses	32 meses
Presencia en el lugar	Si	Si	Si	No	No
Diferenciadores	Exclusividad con 3 distribuidores / 25 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

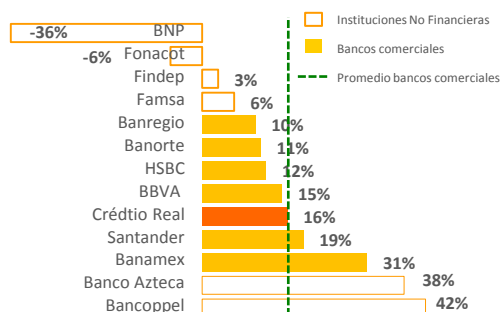
- Préstamo promedio – MX\$14,184
- Vigencia promedio – 12 meses
- Tasa promedio anual – 40% - 50%
- Frecuencia de pago – Mensual
- Índice de morosidad – 2.0%
- Clientes – 83,783
(16% del total de clientes de Crédito Real)

Plataforma de Distribución

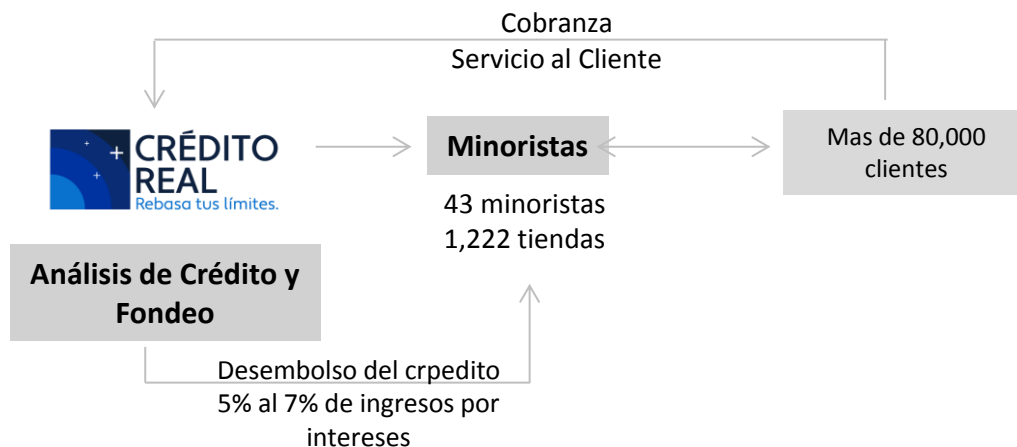
Minoristas de renombre que utilizan su fuerza de venta para promover nuestros productos de crédito

Distribución de Mercado

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

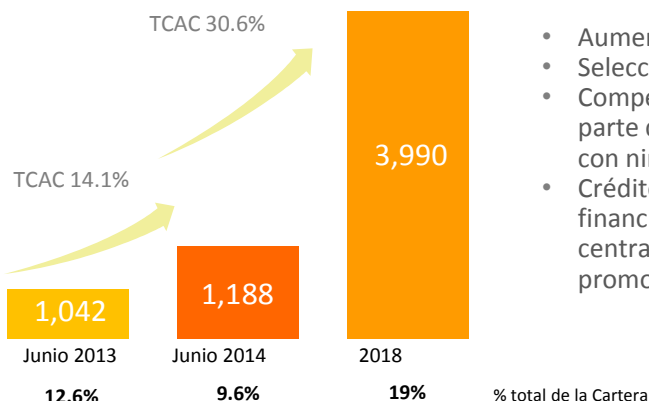


Origen y Proceso de Cobranza



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

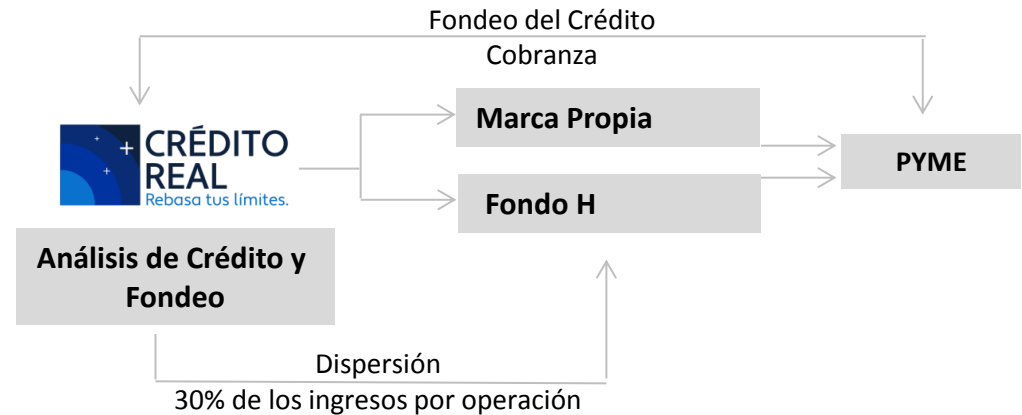
BNP Paribas se refiere a BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. DE C.V.SOFOM, E.N.R.

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 \$100,000 - \$10'000,000 • Vigencia 3 - 36 meses • Tasa promedio anual – 20% - 30% • Frecuencia de pago – Mensual • Índice de Morosidad– 0.9% • Clientes – 266																																
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⁾ <table><tr><th colspan="4">Negocios con acceso a crédito de los bancos comerciales</th></tr><tr><th>Clasificación de Negocios</th><th>Numero de Negocios con Crédito</th><th>Número de Negocios</th><th>Porcentaje de Negocios con Crédito</th></tr><tr><td>PYME</td><td>270,877</td><td>3,620,530</td><td>7.5%</td></tr><tr><td>Micro</td><td>225,207</td><td>3,472,155</td><td>6.5%</td></tr><tr><td>Pequeño</td><td>36,571</td><td>125,376</td><td>29.2%</td></tr><tr><td>Mediano</td><td>9,099</td><td>22,999</td><td>39.6%</td></tr><tr><td>Grande</td><td>3,434</td><td>6,529</td><td>52.6%</td></tr><tr><td>Total</td><td>274,311</td><td>3,627,059</td><td>7.6%</td></tr></table>	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%
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%																														

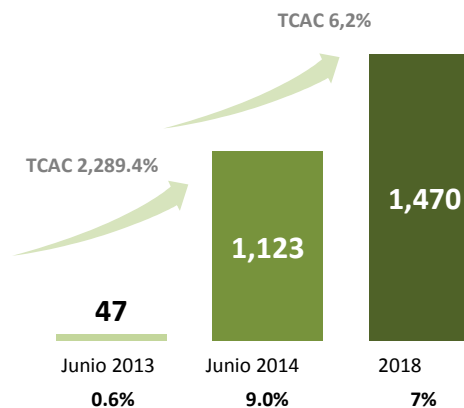
Fuente(1) Inegi (2009) y CNBV 2012

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\$3,803
- Vigencia promedio – 3.5 meses/ 14.1 semanas
- Promedio tasa interés anual – 90% - 110%
- Frecuencia de pago – Semanal
- Índice de Morosidad – 0.2%
- Clientes – 80,921 (16% del total clientes)

Plataforma de Distribución

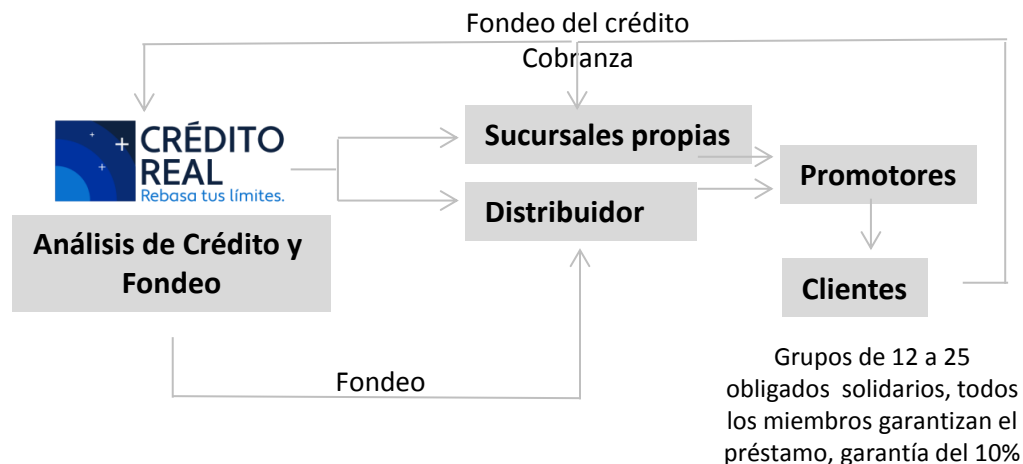
Alianzas estratégicas con actuales participantes del mercado

Líderes del mercado en términos de cartera ⁽¹⁾

No.	Compañía	Cartera de Prestamos
1	BANCO COMPARTAMOS	14.9
2	FINANCIERA INDEPENDENCIA	6.7
3	PROVIDENT MÉXICO	2.3
4	APOYO ECONÓMICO	1.1
5	CAME	1.1
6	FINCOMÚN	0.9
7	FINCA MÉXICO	0.6
8	ALTERNATIVA 19	0.4
9	TE CREEMOS	0.4
10	SIEMPRE CRECIENDO	0.3
11	BANCO FORJADORES	0.3
12	INVIRTIENDO	0.3
13	CRÉDITO REAL	0.2
14	FINANCIERA FELICIDAD	0.2

Distribución De Mercado

Origen y Proceso de Cobranza



Presencia para créditos grupales

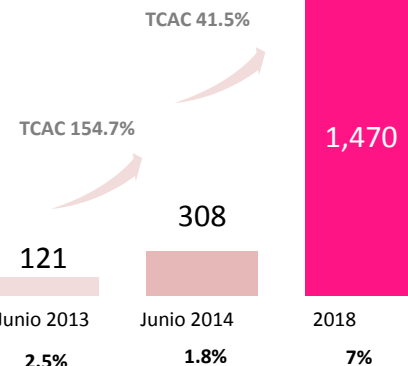
Mejora gradual y constante



Principales Métricas de Distribución

102 sucursales 62 ciudades 20 estados

% 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 - \$100,000
- Vigencia de 12 - 48 meses
- Promedio de interés anual – 25% - 35%
- Frecuencia de pago– Mensual
- Ingreso por seguro
- GPS
- Tasa de morosidad – 1.6%
- Clientes – 1,730

Plataforma de Distribución

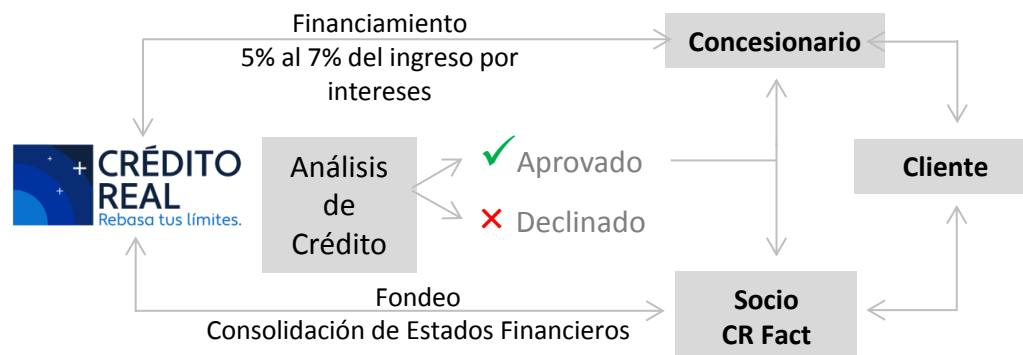
Alianzas estratégicas con los concesionarios de automóviles que utilizan su fuerza de venta para promover nuestros productos de crédito y una asociación con 4 sucursales en la Ciudad de México.

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

Distribución de Mercado

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



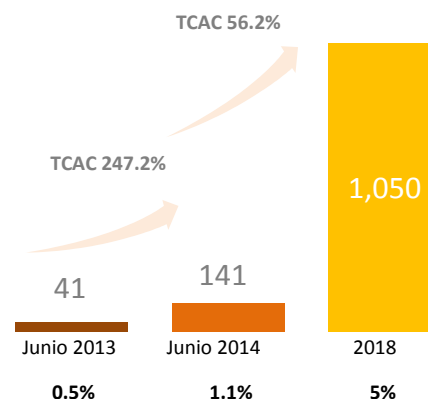
Presencia de Créditos a Autos Usados Evolución de la Cartera



Principales Métricas de Distribución

12 sucursales
14 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

	Crédito Real	Mexico ⁽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%	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)
Bienes Duraderos	40% - 50%	69.3%	38.6%	10.5%	3.3%	3.0%
PYME	20% - 32%	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% ^(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									
	2T'14	2T'13	Var	% Var	2013	2012	2011	Var	% Var
Ps. Millones									
Disponibilidades	162.7	95.5	67.2	70.4%	126.9	85.2	64.3	41.7	48.9%
Inversiones en valores	898.3	191.6	706.7	368.8%	646.2	346.8	253.6	299.4	86.3%
Operaciones con valores y derivados	40.2	195.5	- 155.3	-79.4%	230.1	241.5	521.4	-11.4	-4.7%
Cartera de crédito Vigente									
Créditos comerciales	12,263.0	8,162.9	4,100.1	50.2%	10,265.0	6,625.6	5,403.1	3,639.4	54.9%
Total cartera de crédito vigente	12,263.0	8,162.9	4,100.1	50.2%	10,265.0	6,625.6	5,403.1	3,639.4	54.9%
Cartera de crédito vencida									
Créditos comerciales	180.6	135.5	45.0	33.2%	158.5	106.9	109.0	51.6	48.3%
Total de cartera crédito vencida	180.6	135.5	45.0	33.2%	158.5	106.9	109.0	51.6	48.3%
Cartera de Crédito	12,443.6	8,298.4	4,145.2	50.0%	10,423.5	6,732.5	5,512.2	3,691.0	54.8%
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	395.0	155.9	239.1	153.4%	203.2	141.3	130.5	62.0	43.9%
Cartera de crédito (neto)	12,048.6	8,142.6	3,906.0	48.0%	10,220.3	6,591.2	5,381.6	3,629.0	55.1%
Otras cuentas por cobrar (neto)	1,933.9	2,413.0	- 479.1	-19.9%	2,390.4	2,504.3	1,574.0	-113.9	-4.5%
Mobiliario y equipo (neto)	29.3	20.2	9.0	44.8%	22.9	17.8	14.3	5.1	28.6%
Inversiones en acciones	767.6	711.6	56.0	7.9%	786.0	752.5	364.0	33.5	4.5%
Otros activos									
Cargos diferidos, pagos anticip., intang. y otros	819.3	584.8	234.5	40.1%	677.2	425.9	179.4	251.2	59.0%
Total activo	16,699.8	12,354.8	4,345.1	35.2%	15,100.0	10,965.3	8,352.7	4,134.7	37.7%
Pasivo:									
Notas									
Pasivos bursátiles	1,713.8	2,360.2	- 646.4	-27.4%	3,041.8	1,751.0	1,944.0	1,290.8	73.7%
Pasivos bursátiles (<i>Senior Notes</i>)	5,549.1	2,809.6	2,739.5	97.5%	2,829.6	2,814.4	3,122.1	15.2	0.5%
Prestamos bancarios y de otros organismos									
De corto plazo	2,175.9	1,121.3	1,054.6	94.0%	1,950.1	1,562.4	1,053.9	387.7	24.8%
De largo plazo	1,584.4	1,437.6	146.8	10.2%	2,130.8	719.6	516.0	1,411.1	196.1%
	3,760.3	2,558.9	1,201.4	46.9%	4,080.9	2,282.0	1,569.9	1,798.9	78.8%
Operaciones con valores y derivados	15.3	-	15.3		-	-	-	-	
Impuestos a la utilidad por pagar	6.9	10.8	- 3.9	-36.5%	14.6	17.8	4.2	-3.3	-18.3%
Acreedores diversos y otras ctas. por pagar	896.7	621.2	275.5	44.3%	780.3	503.7	252.1	276.6	54.9%
Total pasivo	11,942.1	8,360.7	3,581.4	42.8%	10,747.1	7,368.9	6,892.3	3,378.2	45.8%
Capital contable:									
Capital social	2,033.9	2,015.3	18.7	0.9%	2,016.2	2,017.2	507.4	-1.0	-0.1%
Capital acumulado:									
Resultado de ejercicios anteriores	2,109.1	1,525.6	583.5	38.2%	1,326.1	935.8	537.4	390.3	41.7%
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	10.5	0.0	10.5	37339.9%	7.0	29.3	-	-22.3	-76.1%
Participación controladora	7.1	-	7.1		-	-	-	-	
Resultado neto	597.1	453.2	143.9	31.8%	1,003.6	614.1	415.5	389.5	63.4%
Total capital contable	4,757.8	3,994.1	763.7	19.1%	4,352.9	3,596.4	1,460.4	756.5	21.0%
Total pasivo y capital contable	16,699.8	12,354.8	4,345.1	35.2%	15,100.0	10,965.3	8,352.7	4,134.7	37.7%

Estado de resultados													
	2T'14	2T'13	Var	% Var	Acum. 2014	Acum. 2013	Var	% Var	2013	2012	2011	Var	% Var
Ps. Millones													
Ingresos por intereses	772.8	630.2	142.6	22.6%	1,572.2	1,243.1	329.1	26.5%	2,724.5	2,090.4	1,912.3	634.0	30.3%
Gastos por intereses	(239.0)	(174.2)	64.8	37.2%	(444.8)	(343.7)	101.2	29.4%	(723.1)	(654.8)	(612.8)	68.3	10.4%
Margen Financiero	533.7	455.9	77.8	17.1%	1,127.4	899.4	227.9	25.3%	2,001.4	1,435.6	1,299.5	565.8	39.4%
Estimación preventiva para riesgos cred.	(49.9)	(107.2)	-57.3	-53.5%	(120.6)	(185.8)	-65.3	35.1%	(404.5)	(272.8)	(309.0)	131.7	48.3%
Margen Financiero ajust. por riesgos cred.	483.9	348.8	135.1	38.7%	1,006.8	713.6	293.2	41.1%	1,596.9	1,162.8	990.5	434.1	37.3%
Comisiones y tarifas pagadas	(26.9)	(17.6)	9.2	52.3%	(42.5)	(33.6)	9.0	26.7%	(69.7)	(69.5)	(61.3)	0.2	0.2%
Otros ingresos a la operación	9.5	2.6	6.9	261.6%	16.1	6.0	10.1	167.2%	10.1	20.6	18.1	-10.5	-51.0%
Gastos de administración y promoción	(132.2)	(121.2)	11.0	9.1%	(257.9)	(240.7)	17.2	7.2%	(484.1)	(480.5)	(465.6)	3.6	0.7%
Resultado de la operación	334.3	212.5	121.7	57.3%	722.5	445.4	277.1	62.2%	1,053.3	633.4	481.7	419.8	66.3%
Impuestos a la utilidad	(75.6)	(40.1)	35.5	88.7%	(169.9)	(96.0)	73.9	77.0%	(241.6)	(144.4)	(102.5)	97.2	67.3%
Utilidad antes de participación en asoc.	258.7	172.5	86.2	50.0%	552.6	349.4	203.2	58.1%	811.7	489.1	379.2	322.6	66.0%
Participación en utilidad de asociadas	24.5	61.0	-36.5	-59.8%	44.6	103.8	-59.3	-57.1%	191.9	125.1	36.3	66.9	53.4%
Resultado neto	283.1	233.4	49.7	21.3%	597.1	453.2	143.9	31.8%	1,003.6	614.1	415.5	389.5	63.4%

Razones financieras										
	2T'14	2T'13	Var	Acum. 2014	Acum. 2013	Var	2013	2012	2011	Var
Tasa de Rentabilidad	26.3%	32.7%	-6.4%	27.8%	33.7%	-5.9%	31.1%	34.2%	38.7%	-3.1%
Rendimiento sobre Cartera de Crédito prom.	9.6%	12.1%	-2.5%	10.5%	12.3%	-1.7%	11.5%	10.0%	8.4%	1.4%
Rendimiento sobre Capital Contable promedio	24.1%	24.1%	0.0%	26.0%	23.9%	2.1%	24.5%	27.9%	33.3%	-3.3%
Índice Deuda / Capital	2.3	1.9	0.4	2.3	1.9	0.4	2.3	1.9	4.5	0.4
Costo promedio de la deuda	8.6%	9.3%	-0.7%	8.3%	9.5%	-1.2%	8.7%	9.5%	10.7%	-0.8%
Índice de eficiencia	26.1%	27.7%	-1.6%	23.8%	27.8%	-4.0%	25.1%	35.2%	37.6%	-10.1%
Índice de capitalización	38.2%	48.1%	-9.9%	38.2%	48.1%	-9.9%	41.8%	53.4%	26.5%	-11.7%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del Total de Cartera	1.6%	5.2%	-3.6%	1.9%	4.5%	-2.5%	3.9%	4.1%	5.6%	-0.2%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de Cartera Vencida	218.8%	115.0%	103.7%	218.8%	115.0%	103.7%	128.2%	132.2%	119.7%	-3.9%
Total de Cartera Vencida como porcentaje del Total de la Cartera	1.5%	1.6%	-0.2%	1.5%	1.6%	-0.2%	1.5%	1.6%	2.0%	-0.1%

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.