

PAYROLL

DURABLE GOODS

SMALL BUSINESS

GROUP LOANS

USED CARS



4to Trimestre 2015

Presentación de
Capital

CRÉDITO REAL

Relación con Inversionistas

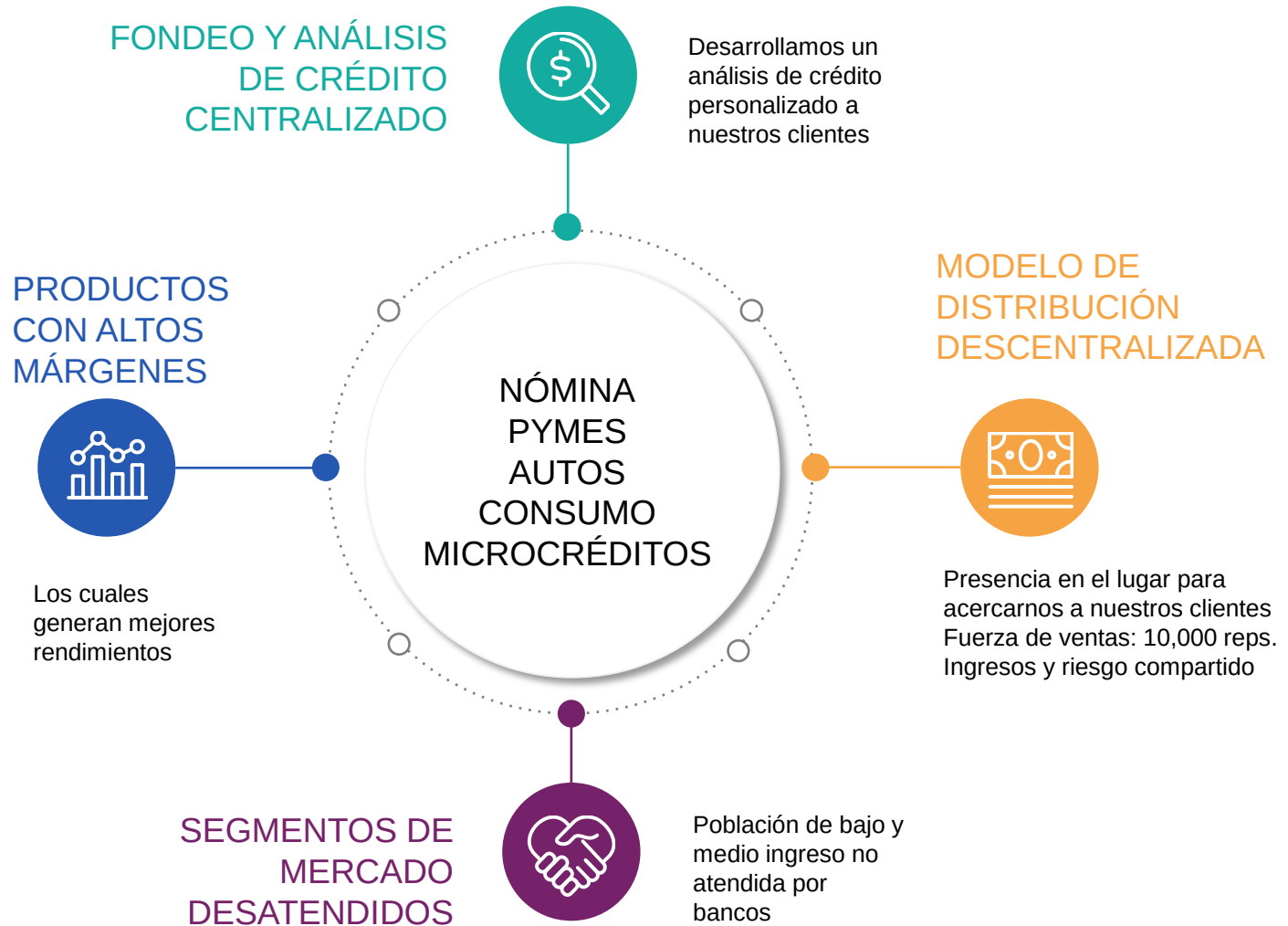
Jonathan Rangel • Director • jorangel@creditoreal.com.mx
+52 (55) 5228 9753

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

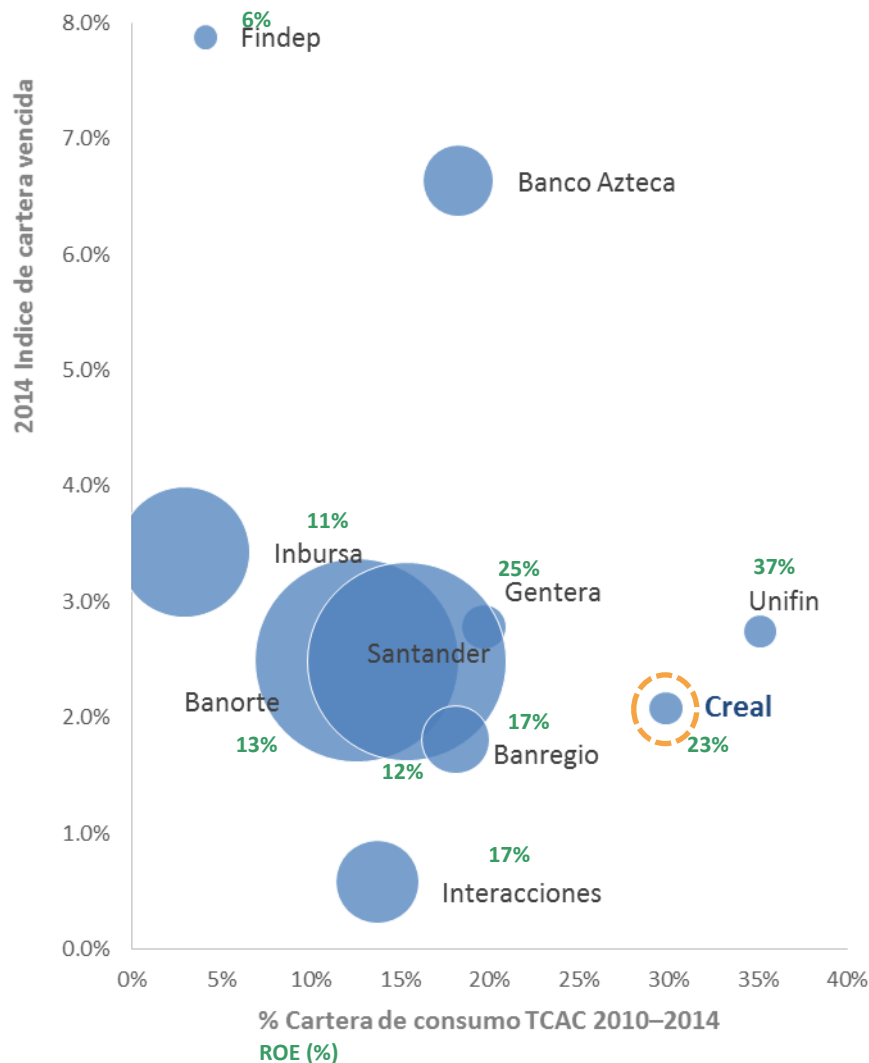
Agencia RI

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

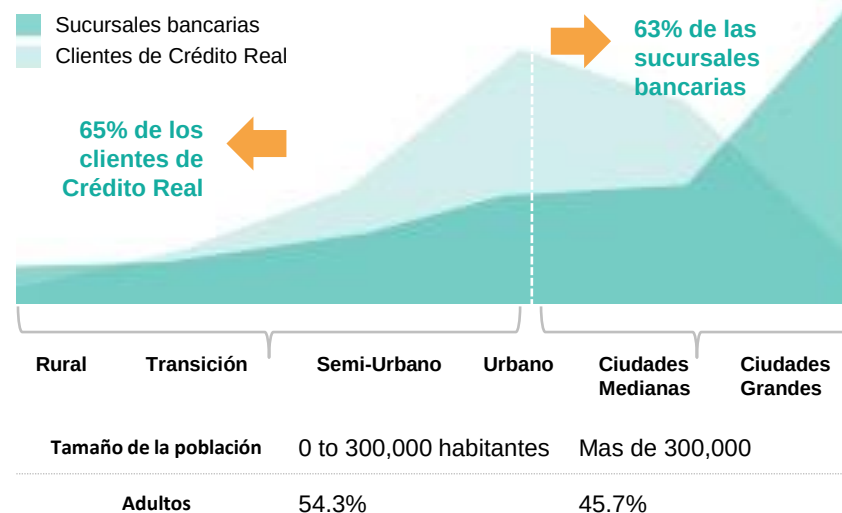
Crédito Real es una institución financiera la cual opera donde la banca tradicional no es eficiente



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

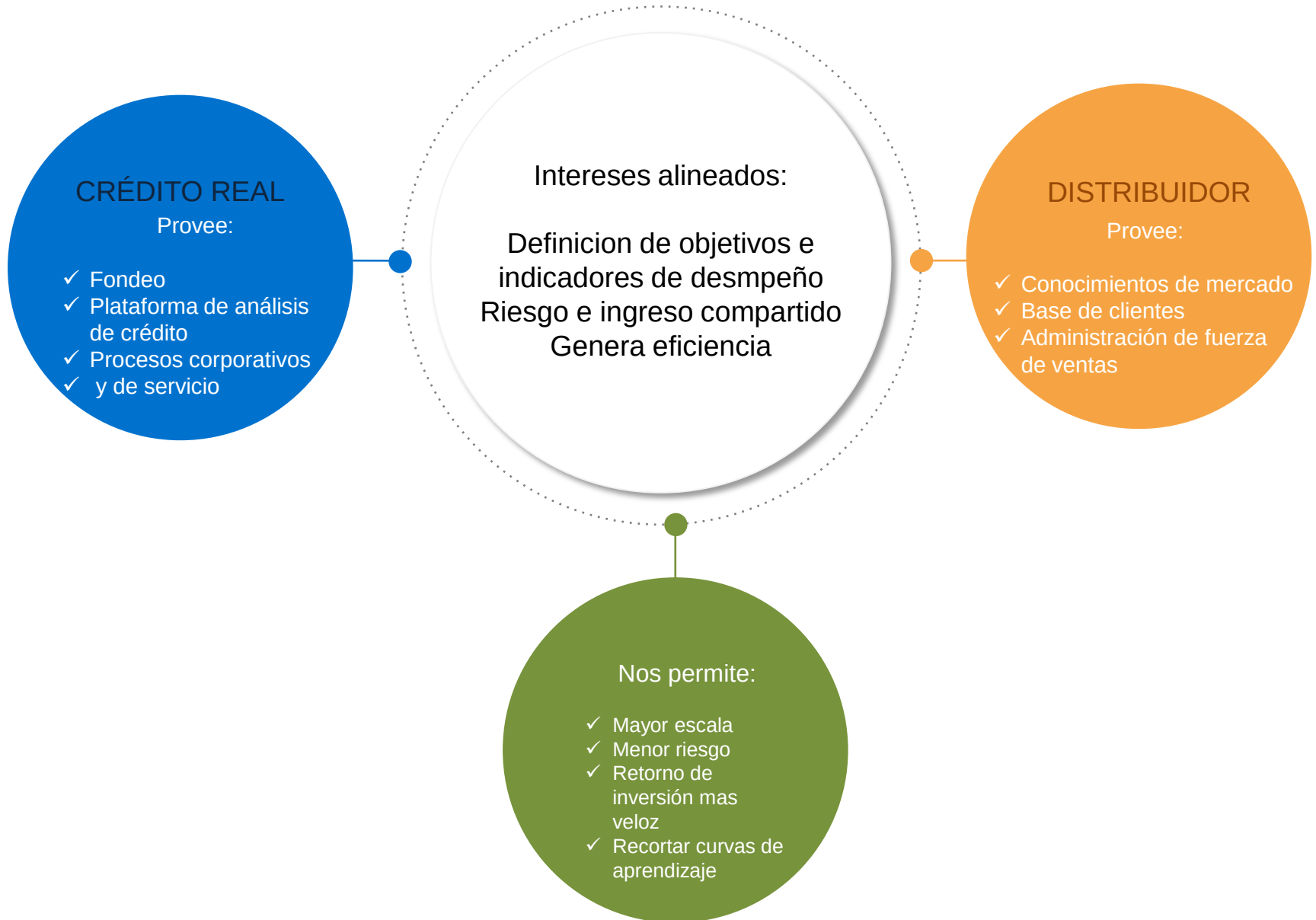
Análisis de crédito estándar enfocado en la población de ingreso medio y alto

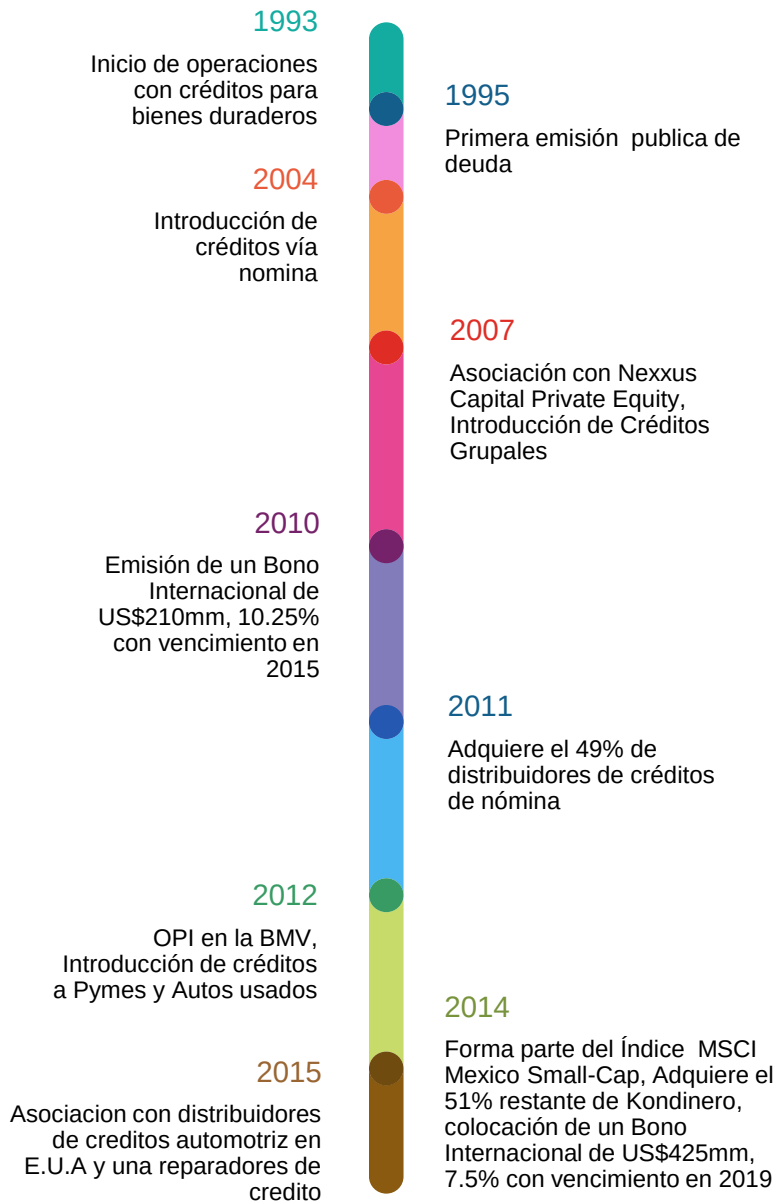
Crédito Real

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





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 46%

Flotante 54 %

- 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%



33%



70%



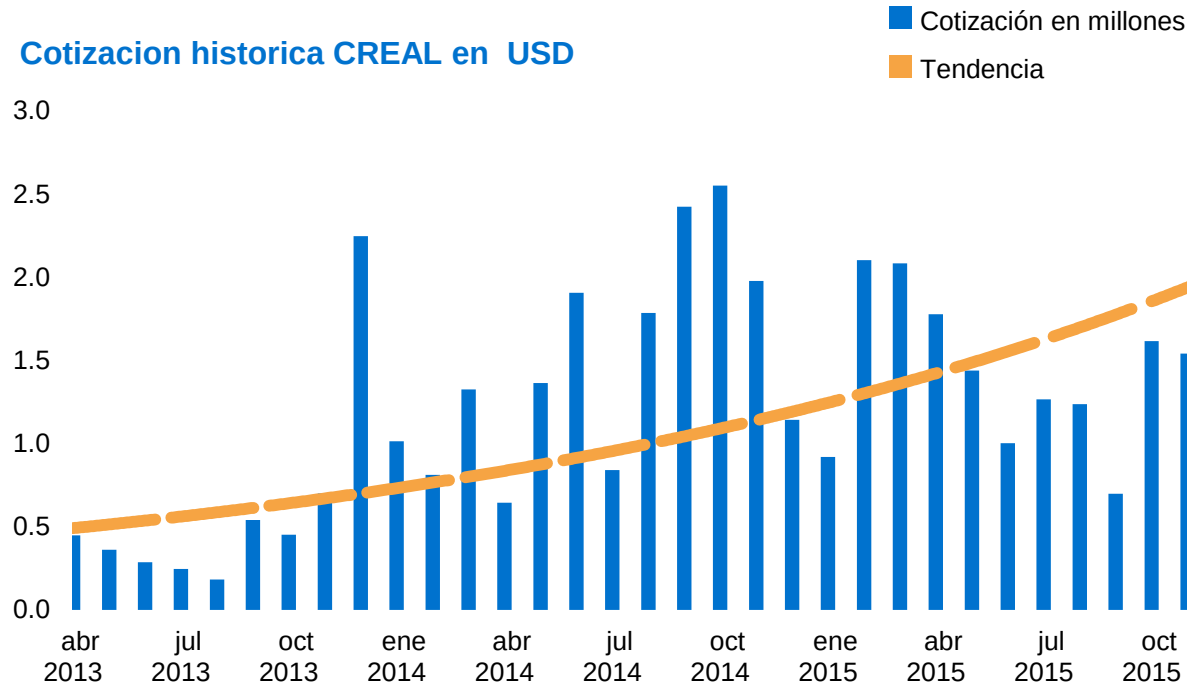
99%

Compañía de Servicios

Porcentaje de Tenencia Accionaria

Resultados

Cotización historica CREAL en USD



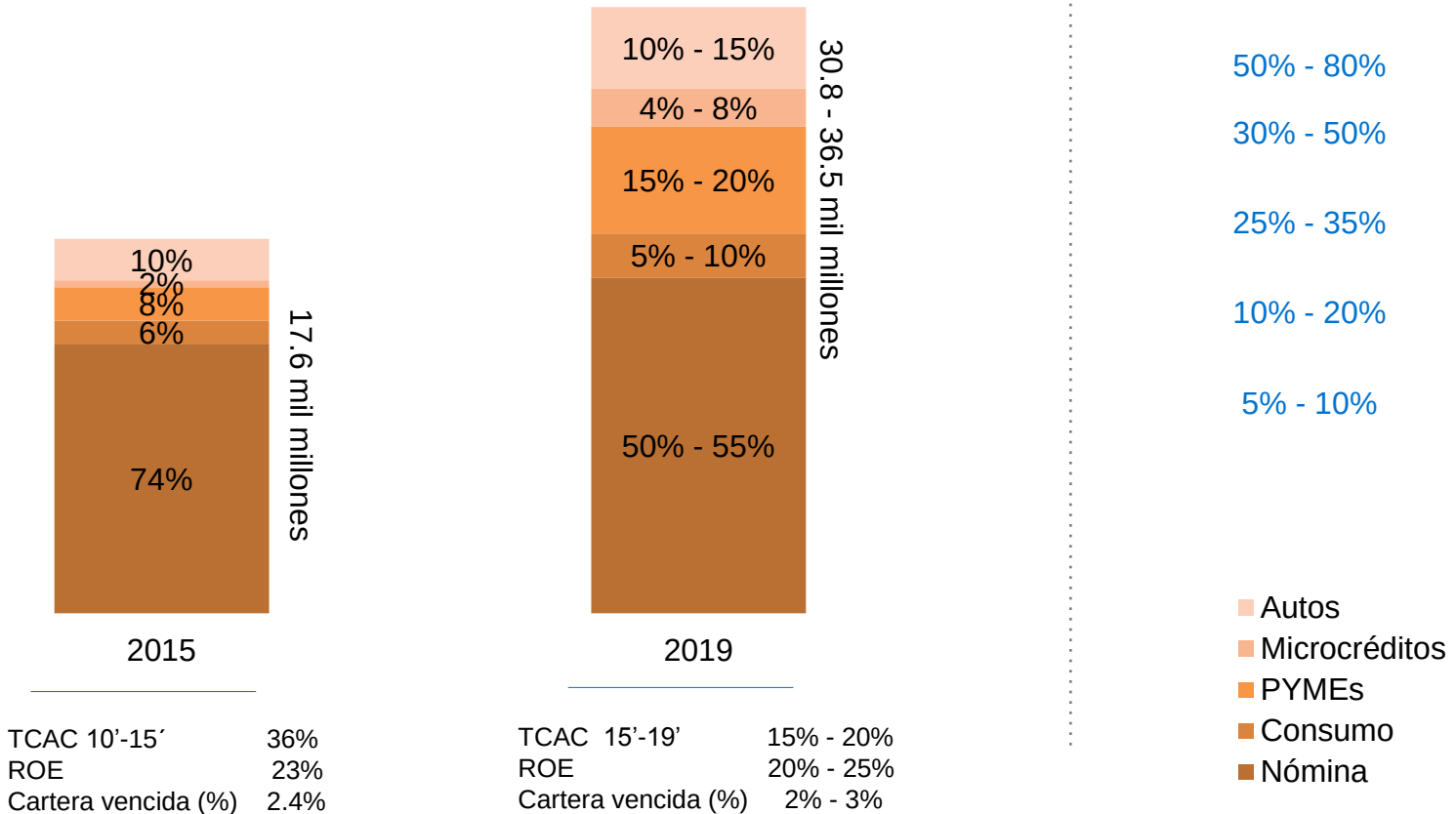
- MSCI Mexico Small-Cap Index, FTSE Small Cap y IMC30.
- Posición #51 en el índice de Bursatilidad de la BMV y #44 en el Filtro del IPC
- Ocho cobertura de analistas
- En 2015, la revista Institucional Investor colocó al área y al director de Relación con Inversionistas, dentro de los tres mejores en la categoría de instituciones financieras no bancarias.

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

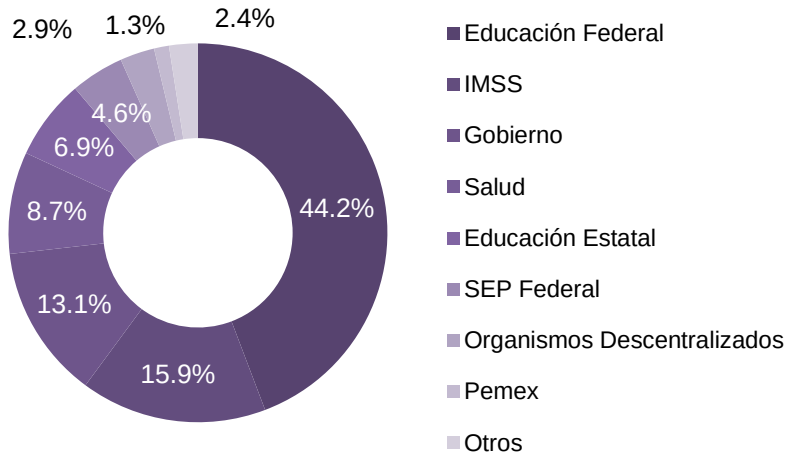


Crecimiento inorganico

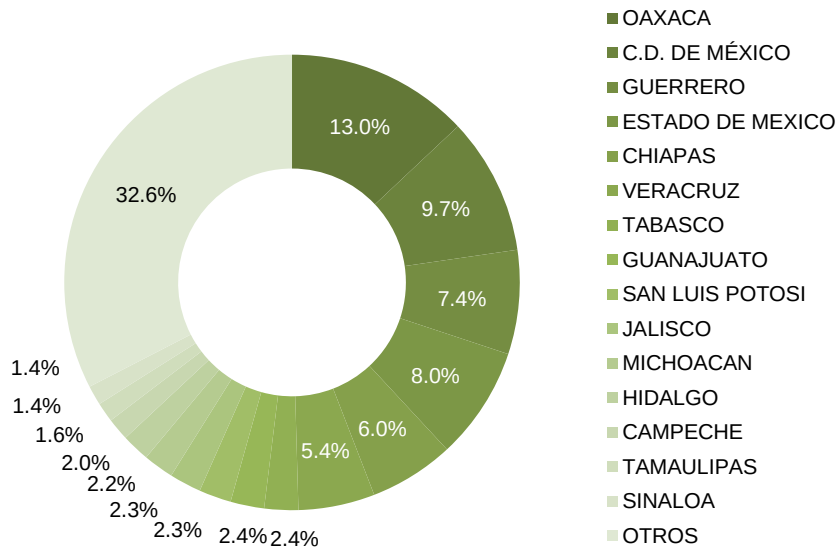
- Incrementar la base de socios estratégicos rentables y con una trayectoria probada
- Los socios estratégicos son quienes siguen operando el negocios y permanecen como accionistas

	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	• Mayor penetración de crédito y nuevos distribuidores • Tarjeta de crédito propia, telemarketing y comercio por internet
	OTROS	• Crecimiento inorgánico: Instacredit, Resuelve & Credilikeme

4T'15 Cartera de nómina por sector



4T'15 Cartera de nómina por región



Practicas 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

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



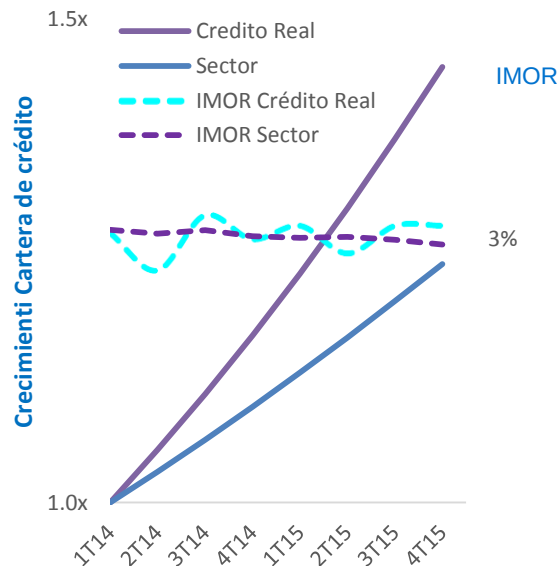
86%
Mercado no
atendido



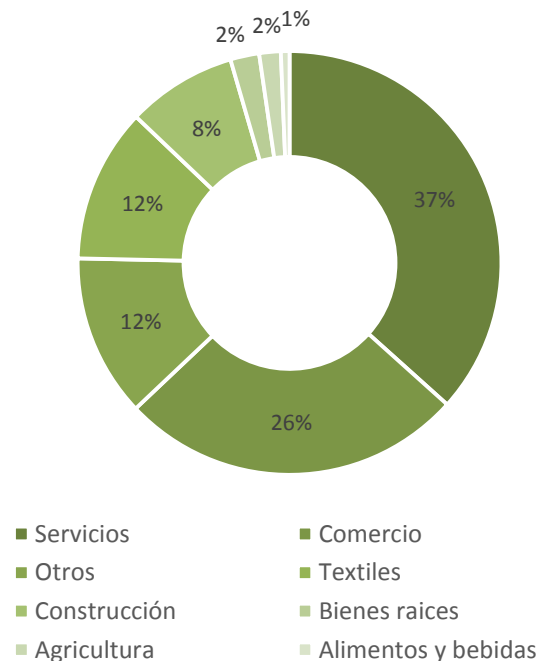
14%
Mercado
atendido

	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

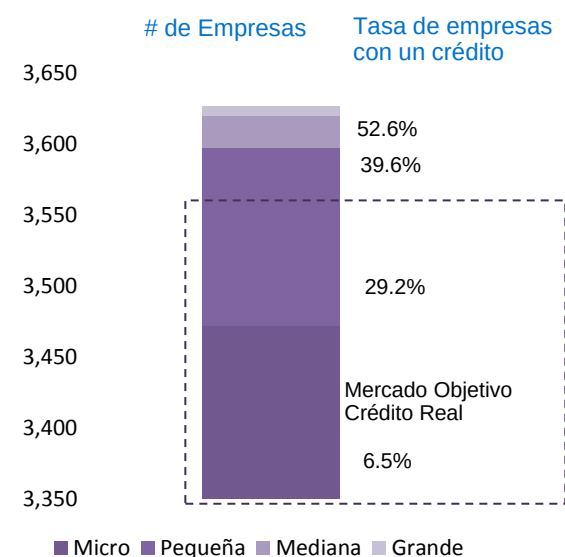
Expansión de cartera & IMOR



Diversificación por sector



Participación de Mercado



Estrategia antes

Ingreso por intereses	100%
-----------------------	------

ROA 1%

Operación integrada

Marca propia

Cientes 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

Cientes 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

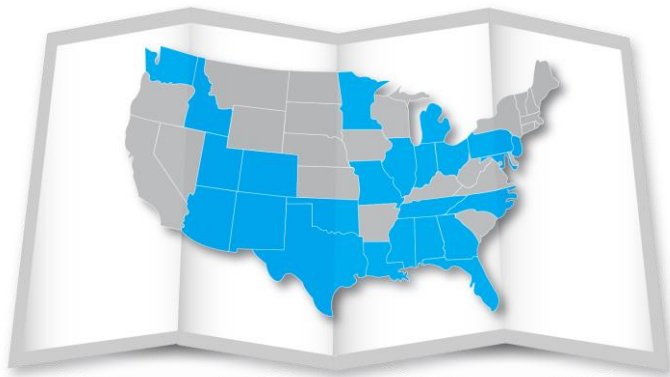
NO.	COMPAÑIA	CARTERA DE CRÉDITO
1	BANCO COMPARTAMOS	11.7
2	CAME	1.7
3	FINANCIERA INDEPENDENCIA	0.7
4	FINCA MÉXICO	0.6
5	CRÉDITO REAL (CONTIGO)	0.5
6	TE CREEMOS	0.4
7	SIEMPRE CRECIENDO	0.3
8	BANCO FORJADORES	0.3
9	IMPULSARTE	0.3
10	FINANCIERA FELICIDAD	0.2



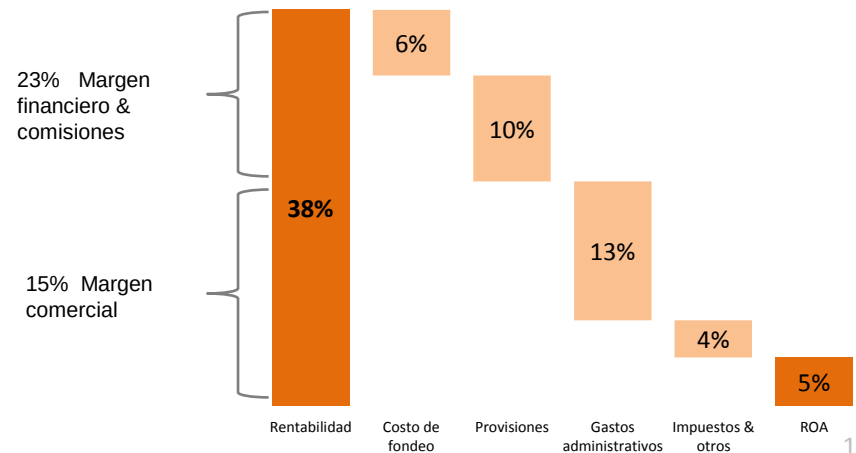
Presencia de Créditos Grupales



Presencia actual



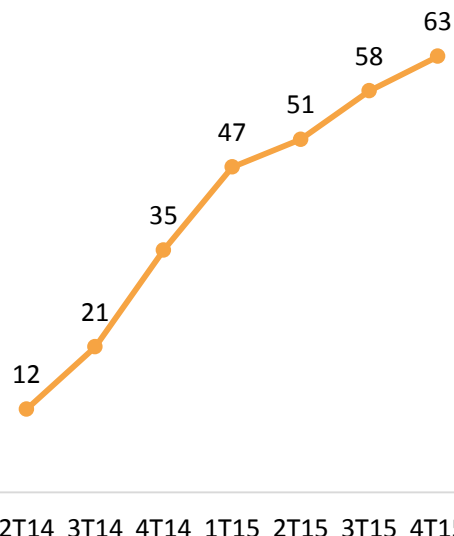
Análisis de rentabilidad



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

Expansión

—●— Sucursales



Presencia Actual/ Expansion México



Presencia actual

Expansión en México



Mercado Potencial

Flotilla actual en México	12 millones de autos
Mercado potencial	20%
Mercado objetivo	1%
Participación potencial	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

AUTOS USADOS

Otorgar préstamos para adquirir autos usados a través de alianzas estratégicas con distribuidores locales de autos que utilizan sus propias fuerzas de ventas para promover nuestros productos de crédito

Riesgo e ingreso compartido



Red de distribución

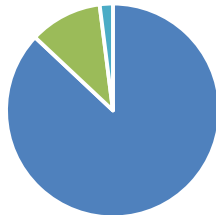
18 Distribuidores
Mas de 200 puntos de ventas



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

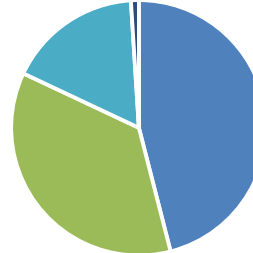
Diversificación de cartera por región

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



Diversificación de cartera por producto

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

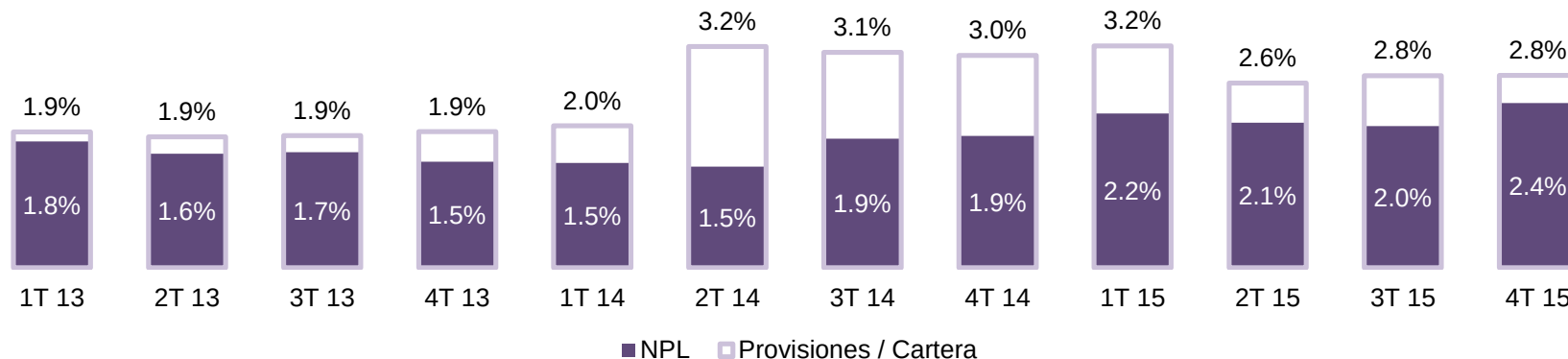


Beneficios de adquisición

- 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	2.1%	3.0%
Consumo	2.5%	4.8%
PYMES	3.1%	3.0%
Microcréditos	0.8%	3.6%
Autos	0.9%	1.7%
Total	2.2%	3.3%

- 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 Diciembre 2015, excepto microcréditos del sector bancario, esto son hasta diciembre 2014. Fuente CNBV

** Promedio últimos 12 meses a Diciembre 2015. Cartera Vencido de Microcréditos corresponde a distribuidores

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

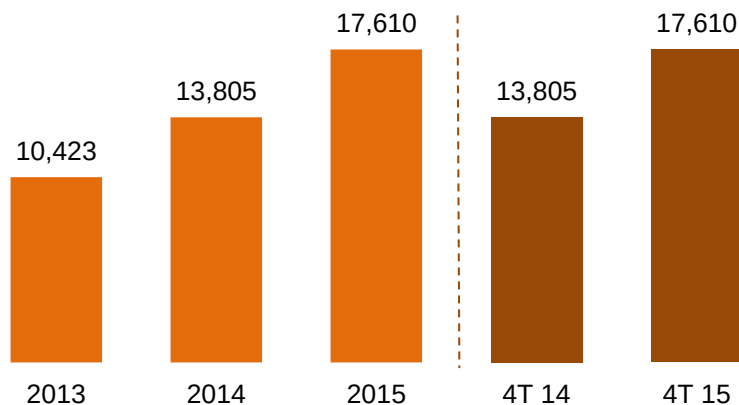
	Rentabilidad actual*	Rentabilidad 2019	Catalizadores
NÓMINA	29%	35%	Efecto de adquirir el 51% de Kondinero, Credifiel y Credito Maestro
CONSUMO	17%	21%	- Mayor penetración de crédito segmentos bajos - Mayor competencia
PYMES	14%	18%	Diversificación de la cartera de Fondo H, enfocándonos en negocios con 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%	Incremento en la rentabilidad por una mayor participación de Drive & Cash y asociados en 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 : 27.6%

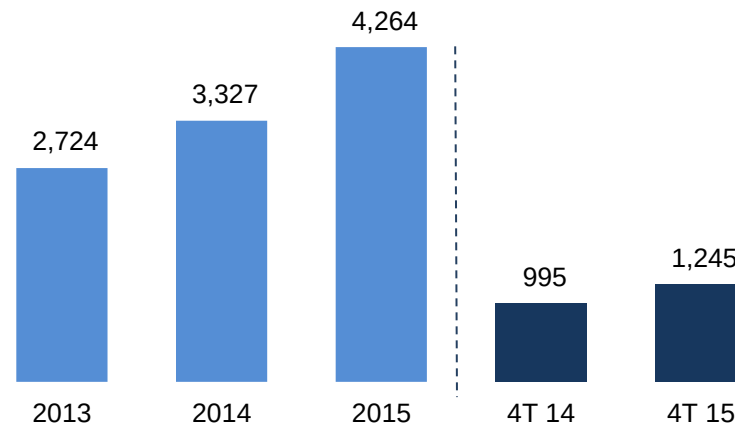


Ingreso por intereses

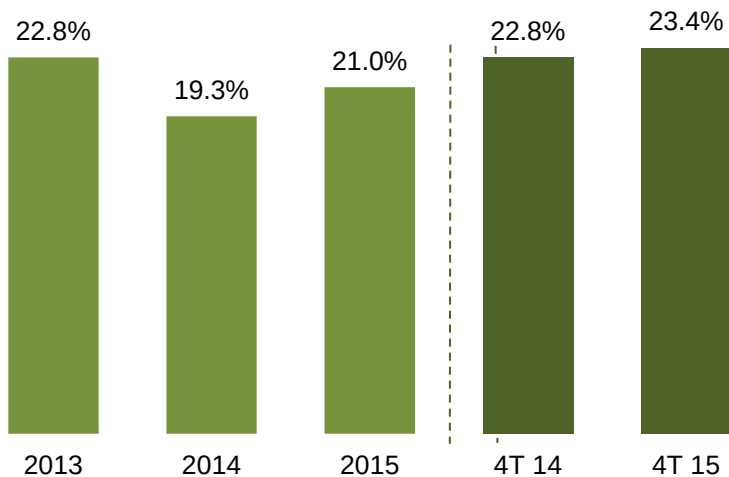
MX\$mm

TCAC '12-'15: 25.1%

Crecimiento: 25.1%



Margen financiero neto % ⁽¹⁾

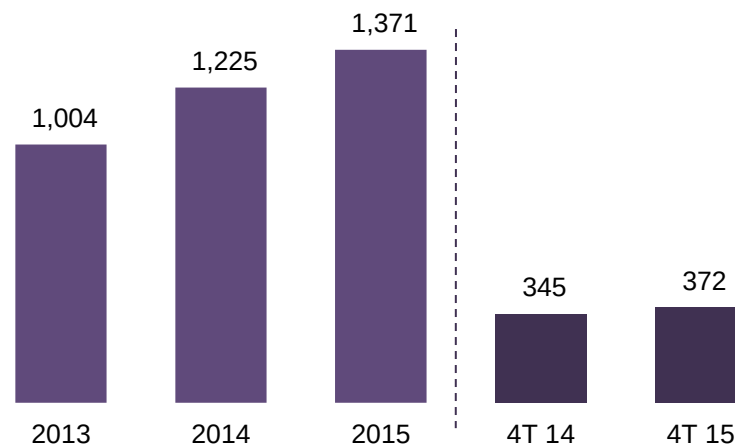


Utilidad neta

MX\$mm

TCAC '12-'15: 16.9%

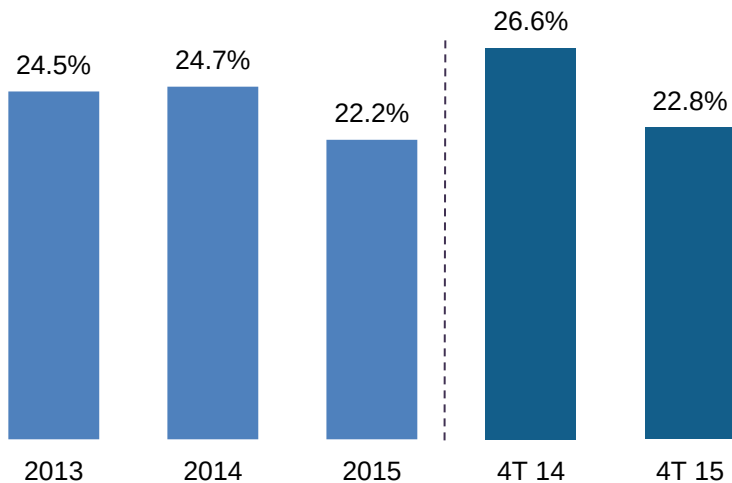
Crecimiento : 7.7%



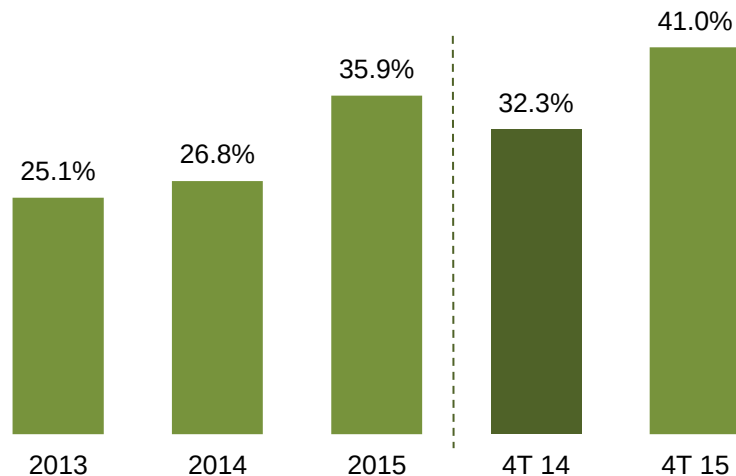
Notas:

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

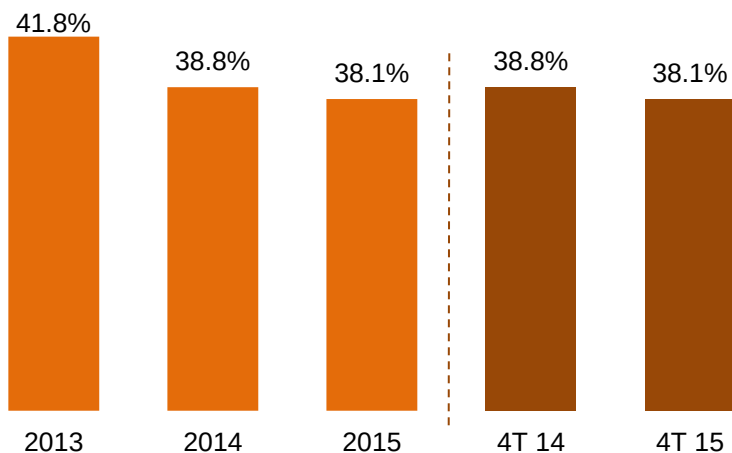
ROAE



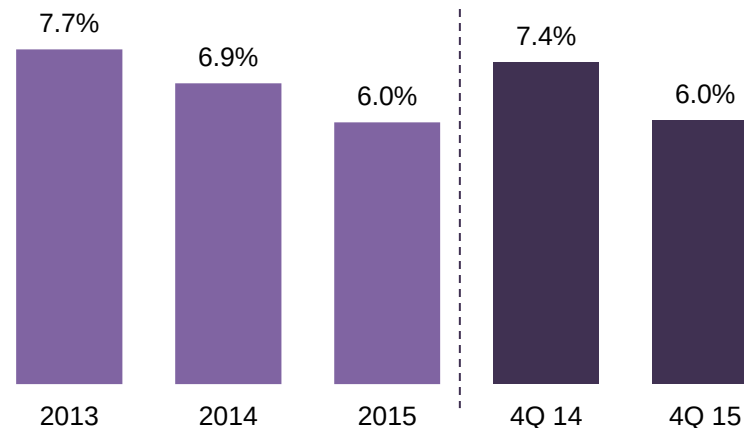
Índice de eficiencia ⁽¹⁾



Capitalización



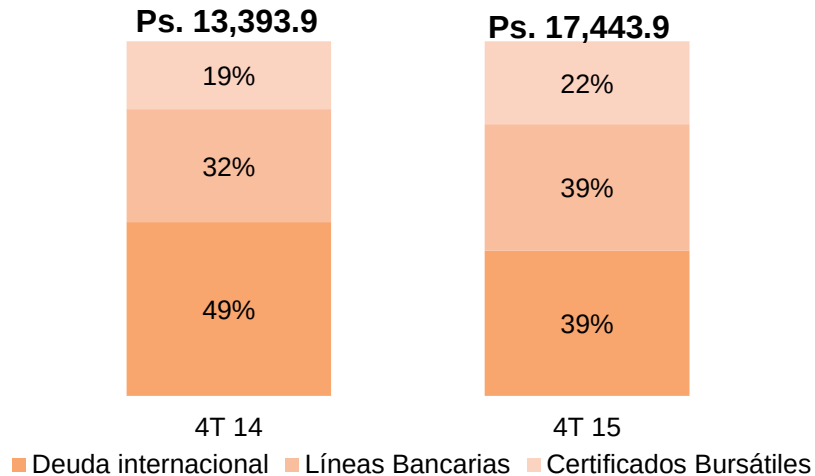
ROAA



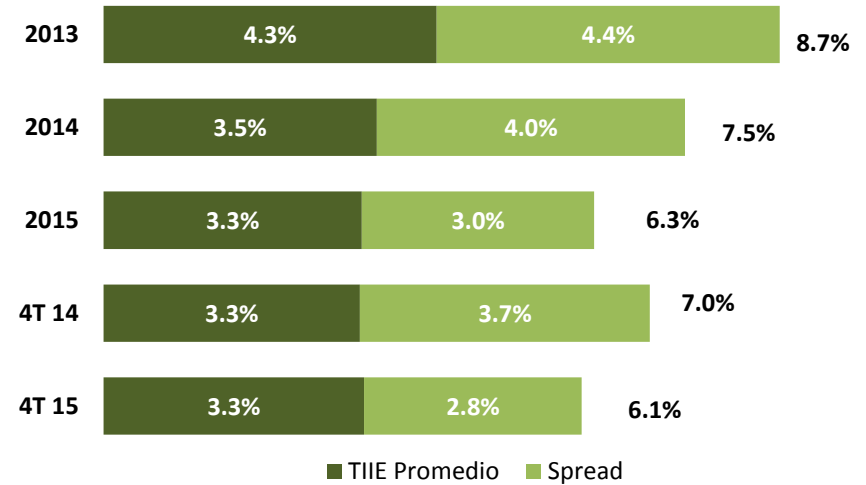
Notas:

(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.

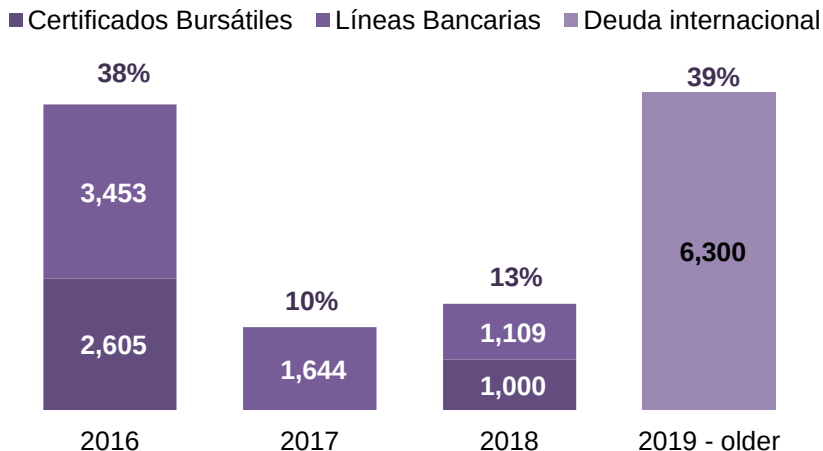
Perfil de deuda



Mejora en costo de fondeo



Vencimientos de deuda al 4T15 ⁽¹⁾



Riesgos de mercado

Tasa de riesgo de interés 47% 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%

Notas:

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

(2) Como porcentaje de Utilidad Neta estimada 2016

Activos denominados en dólares: 102 millones



Nómina



PYMES



AUTOS



CONSUMO



MICROCRÉDITOS*

Distribución	Red de 15 distribuidores	Acuerdo de exclusividad con Fondo H	Distribuidores en México Drive & Cash Don Carro & AFS en EE.UU.	Red de 39 minoristas	Participación en capital en Contigo y Somos Uno
Préstamo (\$)	36,590	2,522,023	143,824	11,803	3,245
Plazo	40 Meses	3-36 Meses	1-36 Meses	12 Meses	3.8 Meses
% Índice de morosidad	2.5%	2.7%	1.3%	3.2%	0.8%
% Cartera de crédito	73.6%	8.4%	10.4%	5.8%	3.0%
Clientes	354,005	589	12,780	87,128	164,579

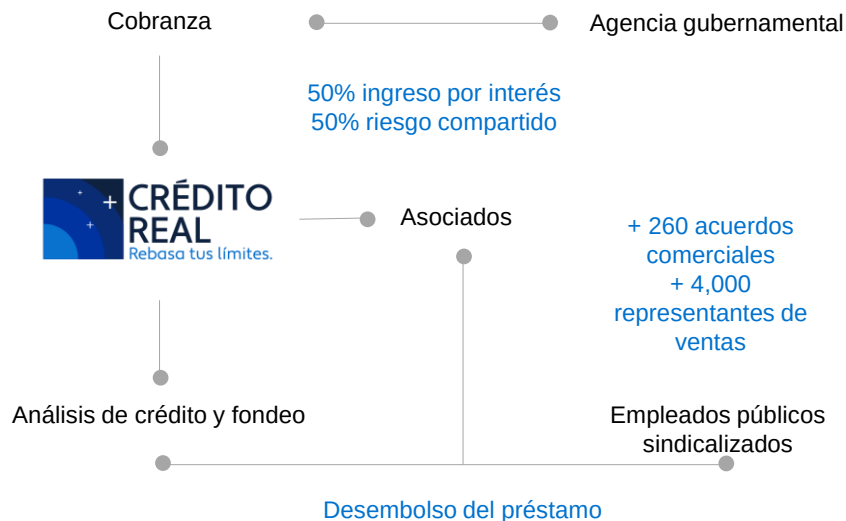
Descripción de Nómina

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\$36,590 - Plazo promedio – 40 meses - Tasa de interés anual prom. – 40% - 55%. El 50% es compartida con distribuidores de nómina - Frecuencia de pago– Quincenal - Clientes – 354,005 (57% 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\$11,803 - Vigencia promedio – 12 meses - Tasa promedio anual – 40% - 50% - Frecuencia de pago – Mensual - Índice de morosidad – 2.1% - Clientes – 87,218 (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

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\$3,245 • Vigencia promedio – 3.8 meses/ 14.1 semanas • Promedio tasa interés anual – 90% - 110% • Frecuencia de pago – Semanal • Clientes – 164,579 (27% del total clientes)
Plataforma de Distribución	Alianzas estratégicas con actuales participantes del mercado

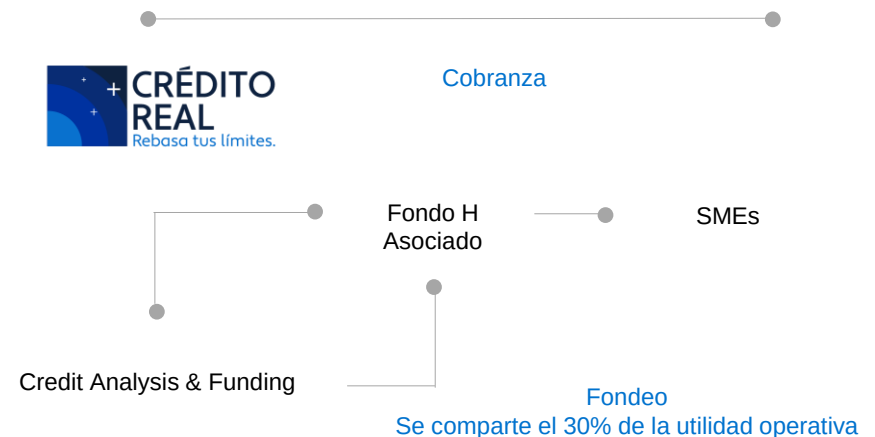
Descripción Pymes

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 \$2,522,023 • Vigencia 3 - 36 meses • Tasa promedio anual – 18% • Frecuencia de pago – Mensual • Clientes – 589
Plataforma de Distribución	Alianza estratégica: resultado operativo compartido del 30%

Proceso de originación y cobranza

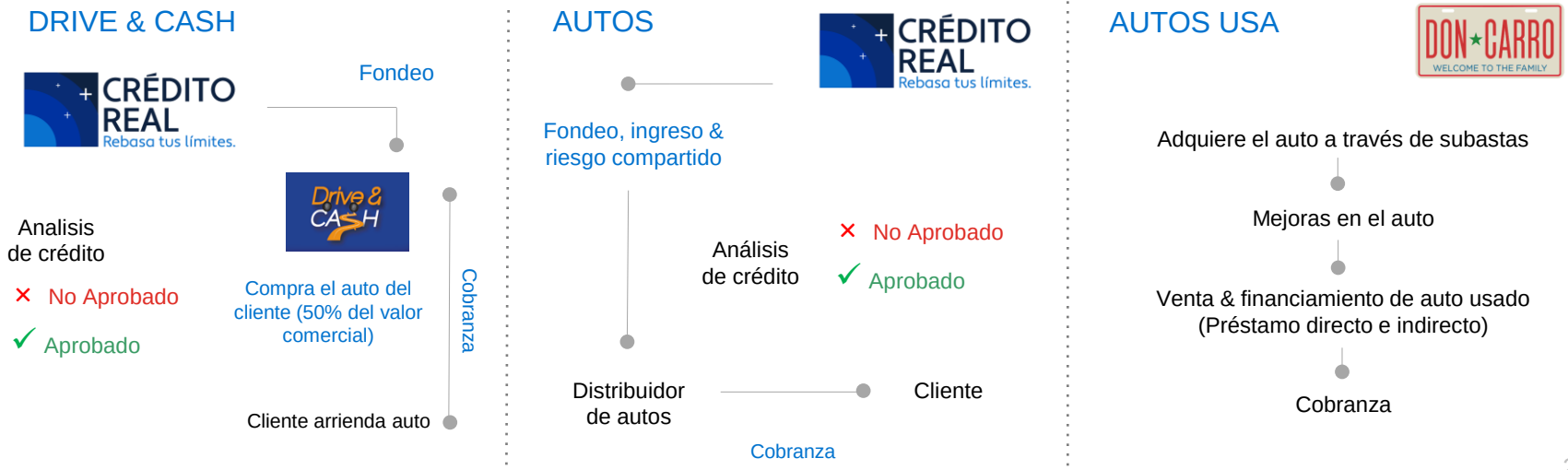


Proceso de originación y cobranza



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	63 sucursales en 18 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

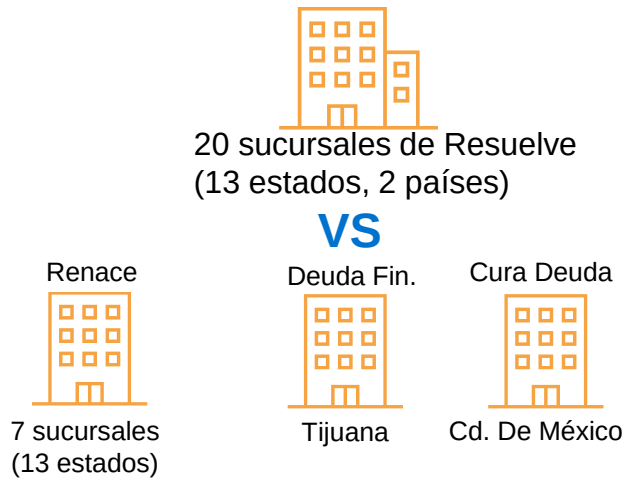


busca capitalizar al deudor y negocia deudas de tarjeta de créditos.
Al final del programa el cliente es sujeto de crédito nuevamente.

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



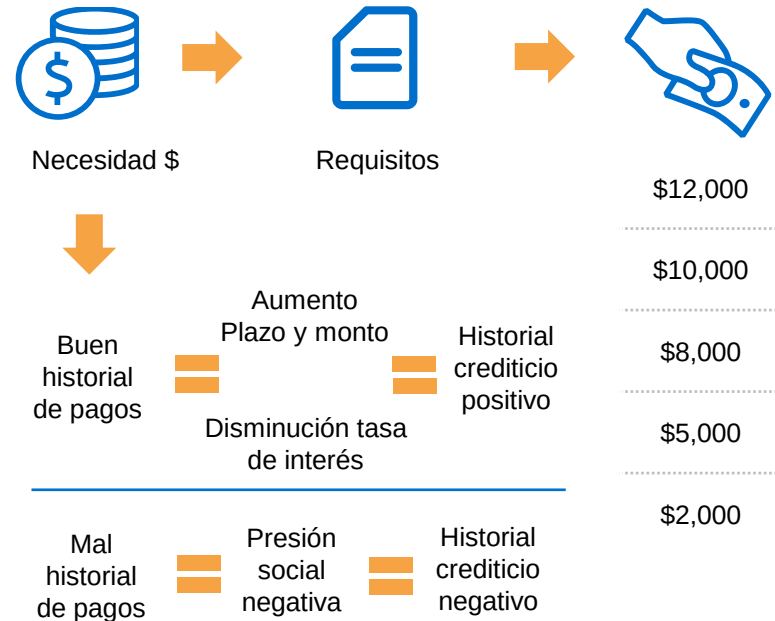
Sinergia entre Resuelve y Crédito Real

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

Nuevos negocios

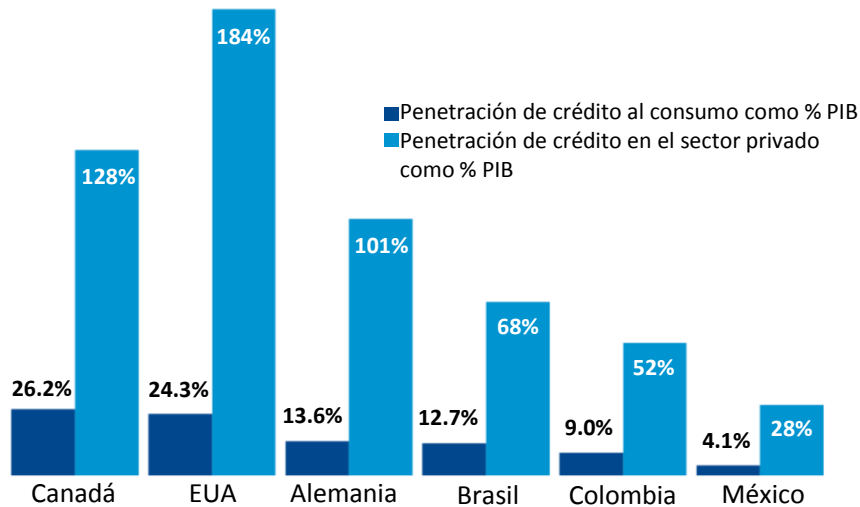
Credilike me®

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.	• 354,005 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 63 sucursales en la Ciudad de México y otras ciudades • 2 alianzas estratégica en EUA • Más de 200 puntos de venta	• 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	• 12,780 clientes • 18 estados • Estados de EUA con concentraciones hispanicas
 MICROCRÉDITOS	• 2 Asociaciones y 1 Alianza • 125 sucursales • Mas de 1,022 promotores	• 38% y 23% del capital social respectivamente en cada asociación	• 164,582 clientes • 67 ciudades • 20 estados • Grupos de 12 a 25 clientes • 60% tasa de renovación
 CONSUMO	• 39 diferentes minoristas • 1,016 tiendas • Capacitación continua a la fuerza de ventas • Más de 7,000 promotores	• Pago del 5% al 7% de intereses futuros • Pago por adelantado sin riesgo de crédito	• 87,218 clientes • 117 ciudades • 16 estados • 30% de Tasa de Aprobación
 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

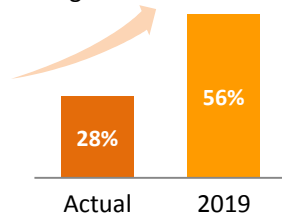
Baja penetración del crédito



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 **duplique la penetración de crédito actual** como % del PIB en los siguientes 5 años.

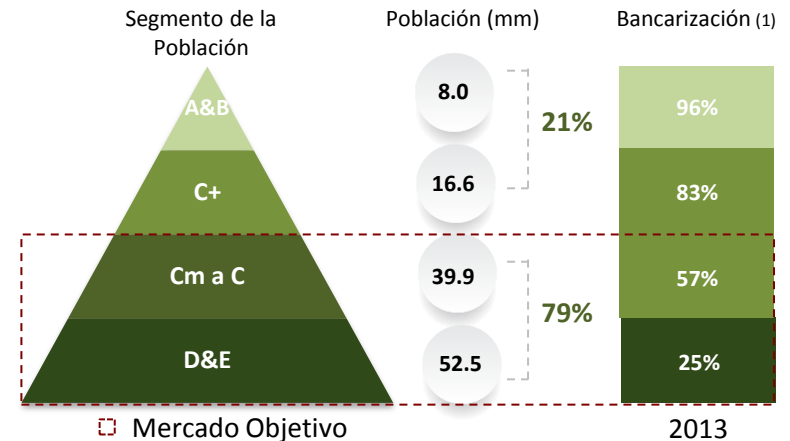


- El programa de garantías a créditos PYMES permite limitar pérdidas a un 50% del monto inicial.
- Crédito Real se encuentra en proceso de garantizar una parte de sus créditos Pymes

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

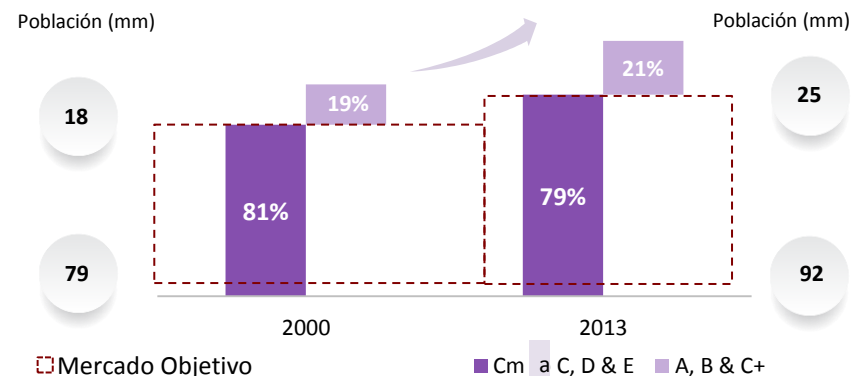
Oportunidad de mercado

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

Cifras en Ps. millones	4T'15	4T'14	Var	% Var	Acum'15	Acum. '14 recurr.	No Recurr '14	% Var Sin No Recur.	Acum'14	% Var
Disponibilidades	120.8	53.8	67.1	124.7%	120.8	53.8		124.7%	53.8	124.7%
Inversiones en valores	543.3	1,251.2	(707.9)	(56.6%)	543.3	1,251.2		(56.6%)	1,251.2	(56.6%)
Operaciones con valores y derivados	2,112.8	950.3	1,162.6	122.3%	2,112.8	950.3		122.3%	950.3	122.3%
Cartera de crédito Vigente										
Créditos comerciales	17,193.6	13,544.3	3,649.3	26.9%	17,193.6	13,544.3		26.9%	13,544.3	26.9%
Total cartera de crédito vigente	17,193.6	13,544.3	3,649.3	26.9%	17,193.6	13,544.3		26.9%	13,544.3	26.9%
Cartera de crédito vencida										
Créditos comerciales	416.1	260.6	155.5	59.6%	416.1	260.6		59.6%	260.6	59.6%
Total de cartera crédito vencida	416.1	260.6	155.5	59.6%	416.1	260.6		59.6%	260.6	59.6%
Cartera de Crédito	17,609.6	13,804.9	3,804.7	27.6%	17,609.6	13,804.9		27.6%	13,804.9	27.6%
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	485.5	420.1	65.4	15.6%	485.5	420.1		15.6%	420.1	15.6%
Cartera de crédito (neto)	17,124.1	13,384.8	3,739.4	27.9%	17,124.1	13,384.8		27.9%	13,384.8	27.9%
Otras cuentas por cobrar (neto)	2,258.9	1,156.2	1,102.7	95.4%	2,258.9	1,156.2		95.4%	1,156.2	95.4%
Mobiliario y equipo (neto)	149.1	85.5	63.6	74.4%	149.1	85.5		74.4%	85.5	74.4%
Inversiones en acciones	835.6	859.0	(23.4)	(2.7%)	835.6	859.0		(2.7%)	859.0	(2.7%)
Otros activos	2,850.8	2,174.8	676.0	31.1%	2,850.8	2,174.8		31.1%	2,174.8	31.1%
Cargos diferidos, pagos anticipados, intangibles y otros										
Total activo	25,995.5	19,915.5	6,080.0	30.5%	25,995.5	19,915.5		30.5%	19,915.5	30.5%
Pasivo:										
Pasivos bursátiles	3,610.4	2,571.9	1,038.5	40.4%	3,610.4	2,571.9		40.4%	2,571.9	40.4%
Pasivos bursátiles (Senior Notes)	7,334.6	6,561.0	773.6	11.8%	7,334.6	6,624.1	(63.1)	10.7%	6,561.0	11.8%
Préstamos bancarios y de otros organismos:										
De corto plazo	3,490.5	1,120.3	2,370.2	211.6%	3,490.5	1,120.3		211.6%	1,120.3	211.6%
De largo plazo	3,008.4	3,140.8	(132.3)	(4.2%)	3,008.4	3,140.8		(4.2%)	3,140.8	(4.2%)
Total Deuda	6,498.9	4,261.0	2,237.9	52.5%	6,498.9	4,261.0		52.5%	4,261.0	52.5%
Impuestos a la utilidad por pagar	17,443.9	13,393.9	4,049.9	30.2%	17,443.9	13,457.1	(63.1)	29.6%	13,393.9	30.2%
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	88.3	51.9	36.4	70.0%	88.3	51.9		70.0%	51.9	70.0%
Total pasivo	1,750.8	1,112.4	638.4	57.4%	1,750.8	1,092.7	19.7	60.2%	1,112.4	57.4%
Total pasivo	19,283.0	14,558.3	4,724.7	32.5%	19,283.0	14,601.7	(43.5)	32.1%	14,558.3	32.5%
Capital Contable:										
Capital Social	2,108.1	2,135.0	(26.8)	(1.3%)	2,108.1	2,135.0		(1.3%)	2,135.0	(1.3%)
Capital Acumulado:										
Resultado de ejercicios anteriores	3,035.2	1,977.4	1,057.8	53.5%	3,035.2	1,977.4		53.5%	1,977.4	53.5%
Resultado por valuación de Instrumentos de Cobertura de										
Flujos de Efectivo	89.3	5.6	83.7	1,495%	89.3	5.6		1,495%	5.6	1,495.2%
Ajustes por conversión cambiaria	2.8	-	2.8		2.8	-		-	-	
Participación controladora	105.8	14.5	91.4	630.9%	105.8	14.5		630.9%	14.5	630.9%
Resultado neto	1,371.4	1,224.8	146.6	12.0%	1,371.4	1,181.3	43.5	16.1%	1,224.8	12.0%
Total capital contable	6,712.5	5,357.2	1,355.3	25.3%	6,712.5	5,313.7	43.5	26.3%	5,357.2	25.3%
Total pasivo y capital contable	25,995.5	19,915.5	6,080.0	30.5%	25,995.5	19,915.5	-	30.5%	19,915.5	30.5%

Cifras en Ps.millones	4T'15	4T'14	Var	% Var	Acum'15	Sin No Rec '14	No Rec	Acum'14	% s NR	% Var	2015	2014	% Var
Ingresos por Intereses	1,245.3	995.3	250.0	25.1%	4,264.2	3,263.9	63.1	3,327.1	30.6%	28.2%	4,264.2	3,327.1	28.2%
Gastos por Intereses	(252.1)	(218.7)	33.3	15.2%	(952.3)	(882.3)		(882.3)	7.9%	7.9%	(952.3)	(882.3)	7.9%
Margen Financiero	993.2	776.6	216.7	27.9%	3,311.9	2,381.7	63.1	2,444.8	39.1%	35.5%	3,311.9	2,444.8	35.5%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(110.5)	(91.0)	19.6	21.5%	(345.6)	(264.5)		(264.5)	30.7%	30.7%	(345.6)	(264.5)	30.7%
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	882.7	685.6	197.1	28.7%	2,966.3	2,117.1	63.1	2,180.3	40.1%	36.1%	2,966.3	2,180.3	36.1%
Comisiones y tarifas pagadas	(27.9)	(29.7)	- 1.8	-6.0%	(142.2)	(99.0)		(99.0)	43.7%	43.7%	(142.2)	(99.0)	43.7%
Otros ingresos de la operación	15.1	2.2	12.9	596.4%	36.2	23.7		23.7	53.0%	53.0%	36.2	23.7	53.0%
Gastos de administración y promoción	(395.9)	(241.5)	154.4	64.0%	(1,138.1)	(629.6)		(629.6)	80.8%	80.8%	(1,138.1)	(629.6)	80.8%
Resultado de la operación	474.1	416.7	57.4	13.8%	1,722.3	1,412.3	63.1	1,475.4	22.0%	16.7%	1,722.3	1,475.4	16.7%
Resultados antes de impuestos a la utilidad	474.1	416.7	57.4	13.8%	1,722.3	1,412.3	63.1	1,475.4	22.0%	16.7%	1,722.3	1,475.4	16.7%
Impuestos a la utilidad	(122.7)	(91.5)	31.1	34.0%	(421.6)	(315.1)	(19.7)	(334.8)	33.8%	25.9%	(421.6)	(334.8)	25.9%
Utilidad antes de Participación en Asociadas	351.4	325.1	26.3	8.1%	1,300.7	1,097.2	43.5	1,140.7	18.5%	14.0%	1,300.7	1,140.7	14.0%
Participación en Utilidad de Asociadas y no controladora	20.5	20.2	0.3	1.5%	70.6	84.1		84.1	-16.0%	-16.0%	70.6	84.1	-16.0%
Resultado neto	371.9	345.3	26.6	7.7%	1,371.4	1,181.3	43.5	1,224.8	16.1%	12.0%	1,371.4	1,224.8	12.0%

Cifras en Ps.millones	4T'15	4T'14	Var	Acum'15	Sin No Rec '14	Acum'14	% s NR	Var	2015	2014	Var
Tasa de Rentabilidad	29.4%	29.3%	0.1%	27.1%	25.7%	26.2%	1.4%	0.9%	27.1%	26.2%	0.9%
Margen de Interés Neto	23.4%	22.8%	0.6%	21.0%	18.8%	19.3%	2.3%	1.8%	21.0%	19.3%	1.8%
Rendimiento sobre Cartera de Crédito promedio	8.8%	10.2%	-1.4%	8.7%	9.3%	9.7%	-0.6%	-0.9%	8.7%	9.7%	-0.9%
Rendimiento sobre Activo Total promedio	6.0%	7.4%	-1.3%	6.0%	6.6%	6.9%	-0.7%	-0.9%	6.0%	6.9%	-0.9%
Rendimiento sobre Capital Contable promedio	22.8%	26.6%	-3.8%	22.2%	24.1%	24.7%	-1.8%	-2.5%	22.2%	24.7%	-2.5%
Índice Deuda / Capital	2.6	2.5	0.1	2.6	2.5	2.5	0.1	0.1	2.6	2.5	0.1
Costo promedio de la Deuda	6.1%	7.0%	-0.9%	6.3%	7.4%	7.5%	-1.1%	-1.2%	6.3%	7.5%	-1.2%
Índice de Eficiencia	41.0%	32.3%	8.7%	35.9%	27.6%	26.8%	8.3%	9.1%	35.9%	26.8%	9.1%
Índice de Capitalización	38.1%	38.8%	-0.7%	38.1%	38.5%	38.8%	-0.4%	-0.7%	38.1%	38.8%	-0.7%
Gastos por estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del Total de Cartera	2.5%	2.6%	-0.1%	2.0%	1.9%	1.9%	0.0%	0.0%	2.0%	1.9%	0.0%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de Cartera Vencida	116.7%	161.2%	-44.5%	116.7%	161.2%	161.2%	-44.5%	-44.5%	116.7%	161.2%	-44.5%
Total de Cartera Vencida como porcentaje del Total de la Cartera	2.4%	1.9%	0.5%	2.4%	1.9%	1.9%	0.5%	0.5%	2.4%	1.9%	0.5%

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.