

PAYROLL

DURABLE GOODS

SMALL BUSINESS

GROUP LOANS

USED CARS

CRÉDITO REAL

4to
Trimestre
2016

Presentación Capital

Relación con Inversionistas

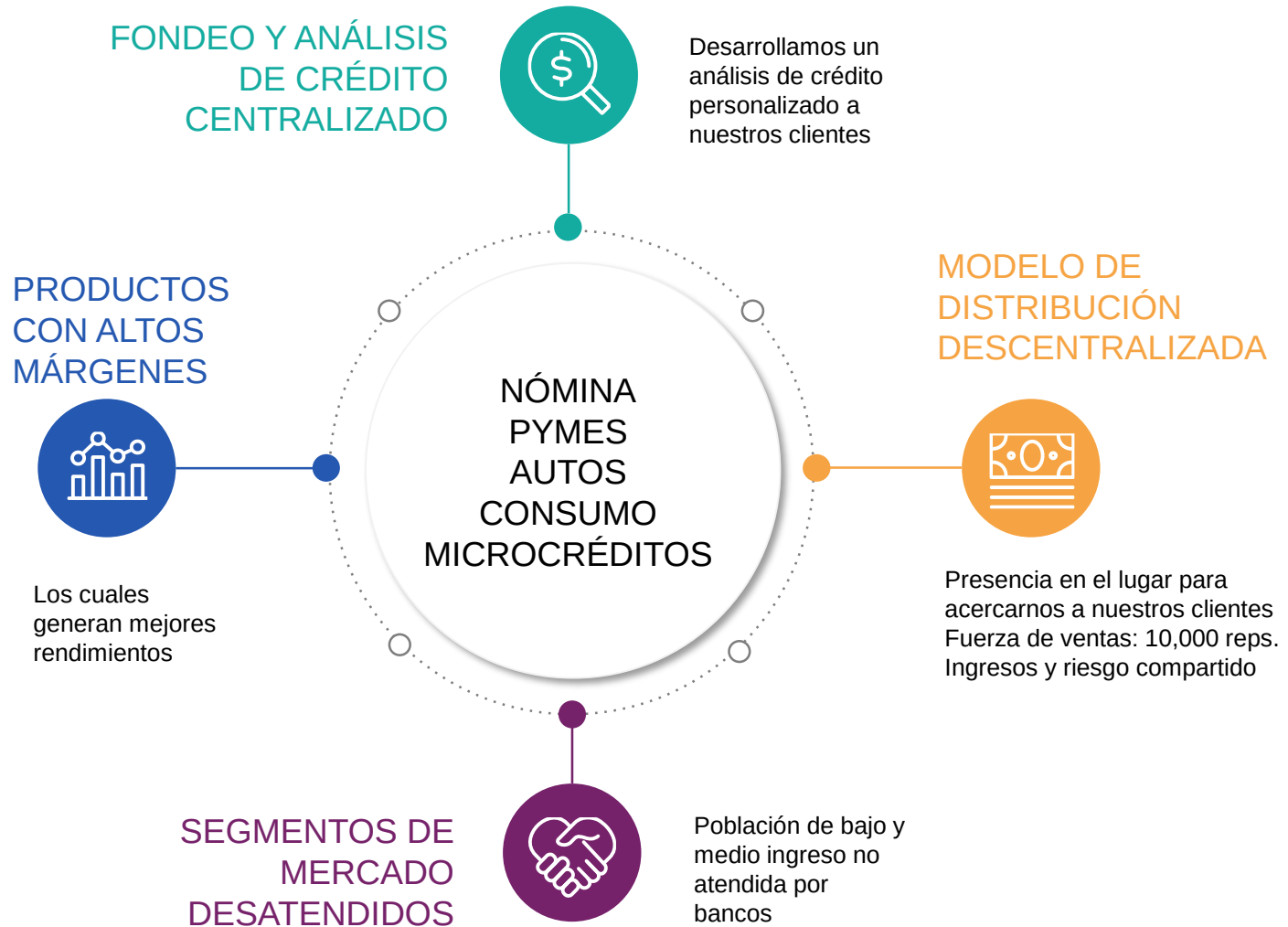
Jonathan Rangel jorangel@creditoreal.com.mx

+52 (55) 5228 9753

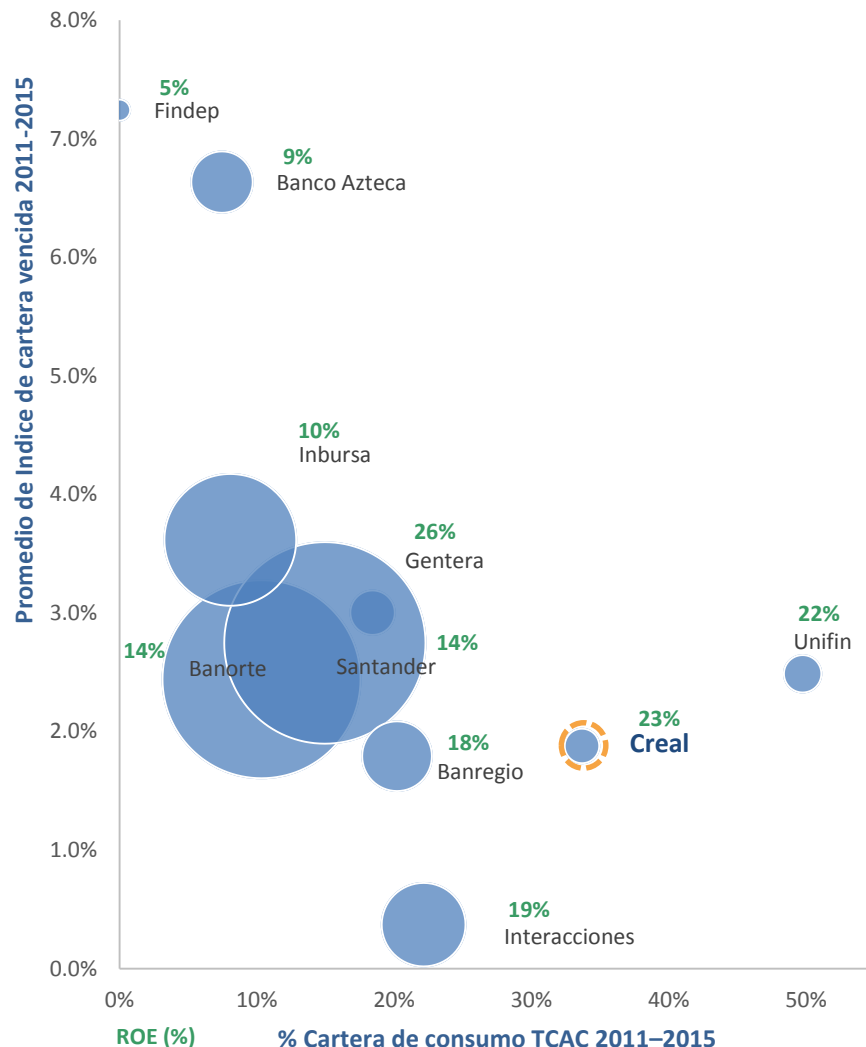
+52 (55) 5340 5200

www.creal.mx • investor_relations@creditoreal.com.mx

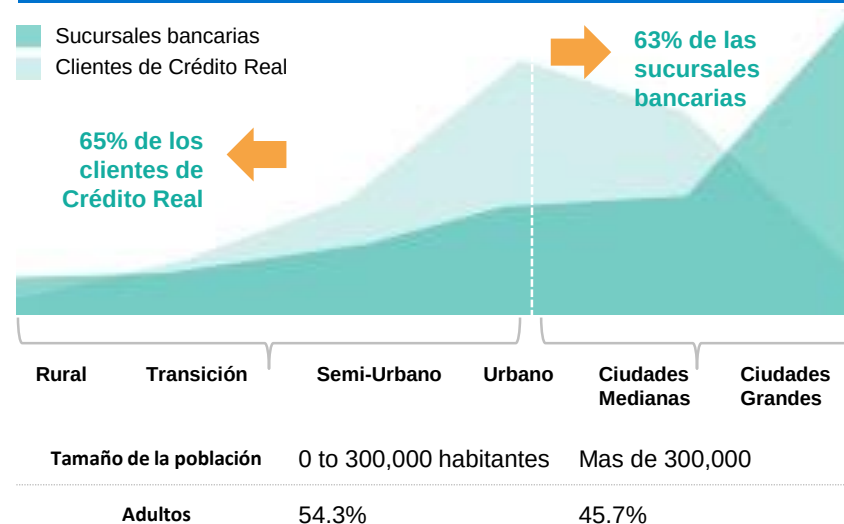
Crédito Real es un institución financiera la cual opera donde la banca tradicional no es eficiente



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

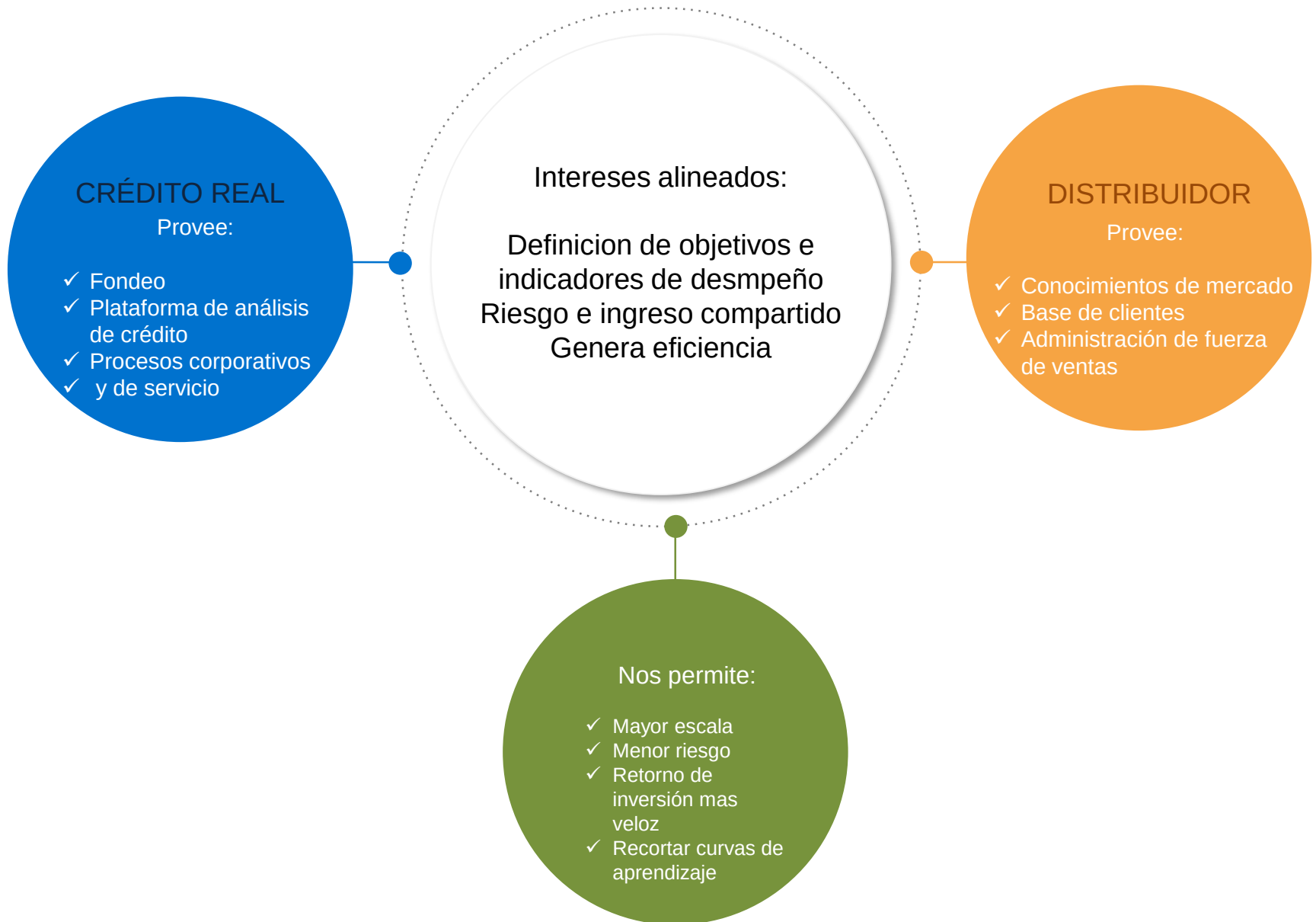
Análisis de crédito estándar enfocado en la población de ingreso medio y alto

Crédito Real

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

Invertir en sociedad
Establecer alianza estratégicas y acuerdos de exclusividad

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



CRÉDITO REAL



23 años de trayectoria probada

Experimentado equipo directivo

ANGEL ROMANOS / DIRECTOR GENERAL

Fundador, MBA por Wharton

CARLOS OCHOA / DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

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

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

LUIS BERRONDO/ DIRECTOR DE M&A Y NUEVOS PRODUCTOS

Director de Negocios en MABE, Socio en VARIV CAPITAL

Estructura corporativa

- Mas de 35 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 y Ejecutivo
- 4 de 13 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

36%



23%



AUTOS

51%



64%



65%



OTROS

55%



24%



70%



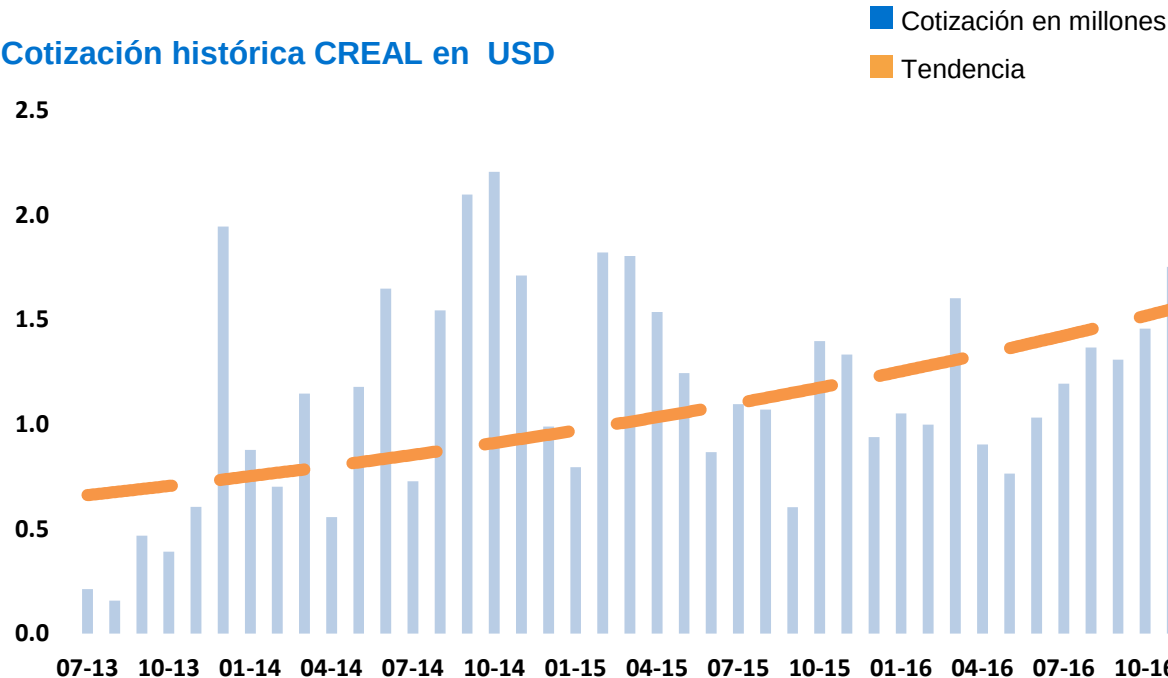
99%

Compañía de Servicios

Porcentaje de Tenencia Accionaria

Resultados

Cotización histórica CREAL en USD

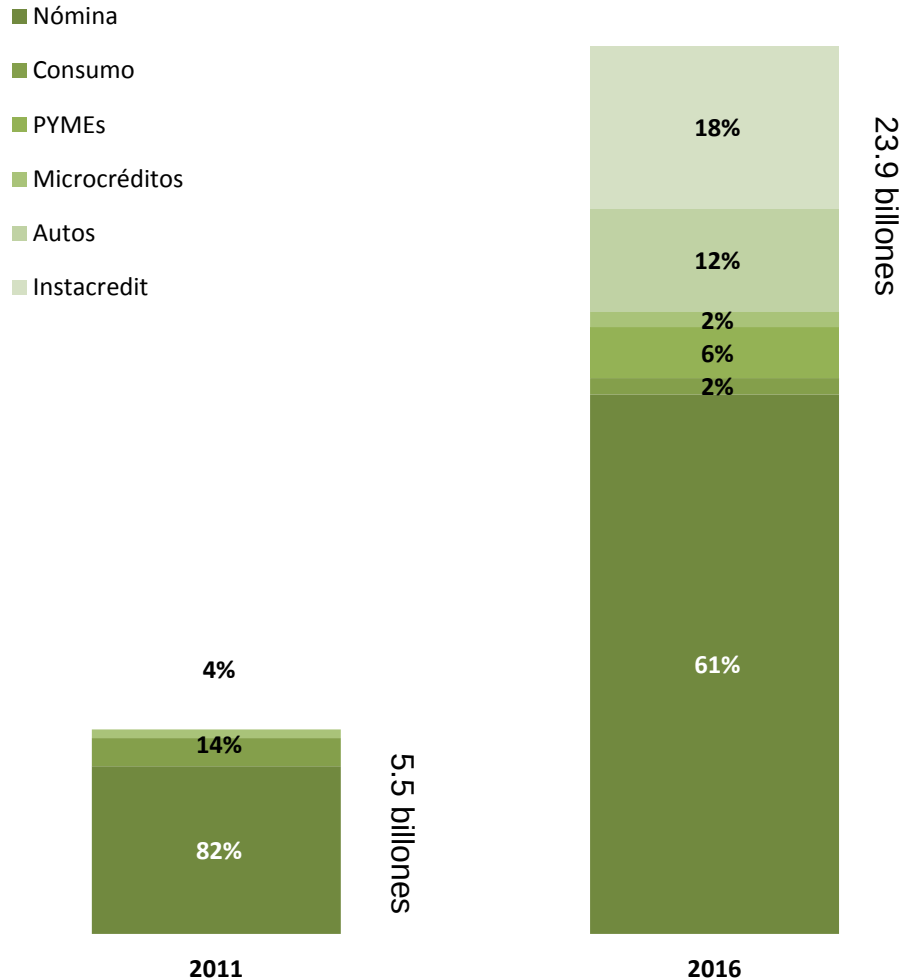


- MSCI Mexico Small-Cap Index, FTSE Small Cap y IMC30.
- Posición #48 en el índice de Bursatilidad de la BMV
- Diez coberturas de analistas
- En 2016, la revista Institucional Investor colocó al área y al director de Relación con Inversionistas, dentro de los tres mejores en la categoría de instituciones financieras no bancarias.

En 2017

- Incrementar cobertura de analistas y base de inversionistas
- Involucramiento de la 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 de RI ayuda a aumentar la visibilidad

Crecimiento de Cartera



CAGR*

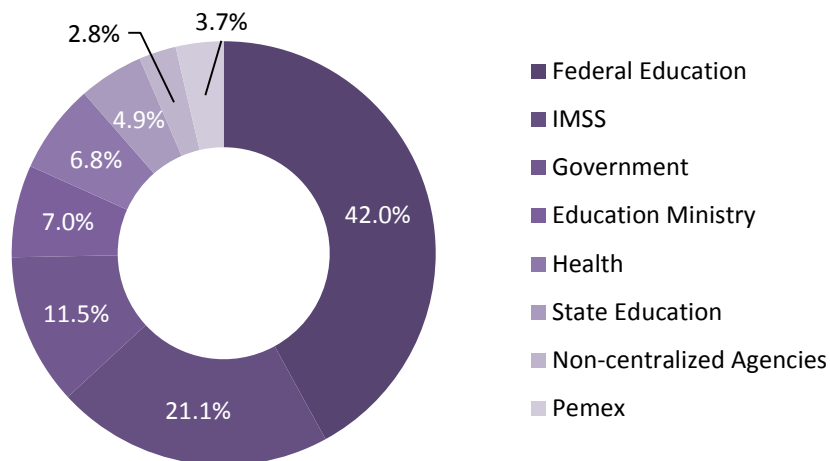
NÓMINA	26%
CONSUMO	Desinversión
PYME's	17%
MICROCRÉDITOS	13%
AUTOS	51%
INSTACREDIT	84%

2016

CAGR* 11'-16'	34%
ROE	15%
CARTERA VENCIDA	2.2%

	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
	INSTACREDIT	• Expansión en Nicaragua y Panamá • Eficiencia en costo de fondeo y gastos generales.

4T'16 Cartera de nómina por sector



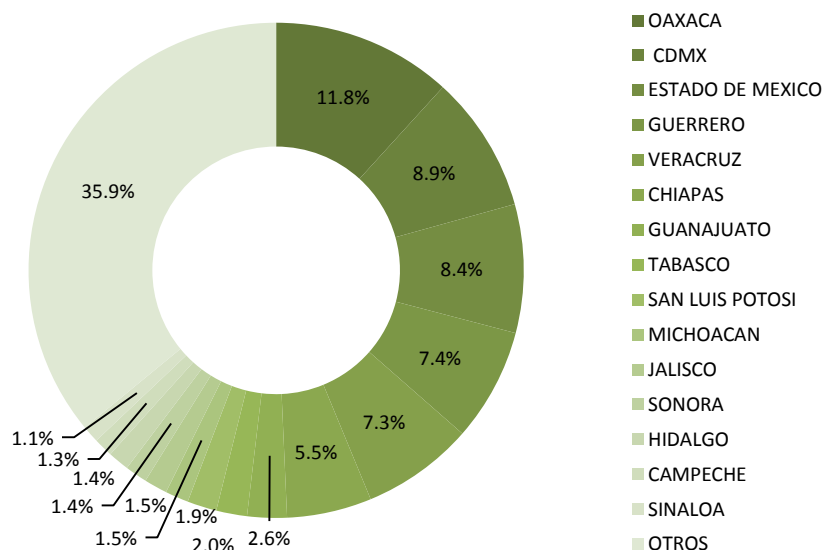
Practicas corporativas

- 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
- +300 acuerdos personalizados con entidades gubernamentales
- Participación accionaria y acuerdos exclusivos con 3 de los principales distribuidores
- Limitaciones de fondeo para pequeños distribuidores

4T'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 + 6,000 rep. de ventas + 250 sucursales	Operaciones integradas	Operaciones integradas
TCAC	26%	20%	18%
VIGENCIA PROMEDIO	44 meses	Si	Si
PRESENCIA EN EL LUGAR	Si	Si	Si
DIFERENCIADORES	Exclusividad con 3 distribuidores / 12 alianzas	X	X

Aproximadamente 7 millones de empleados



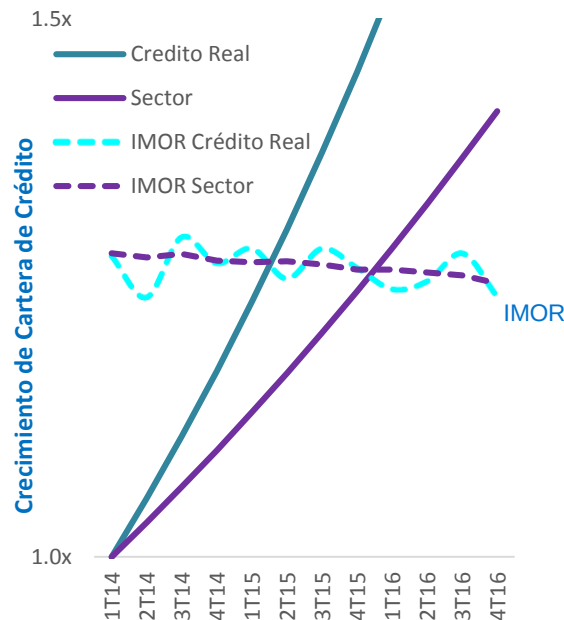
86%
Mercado no
atendido



14%
Mercado
atendido

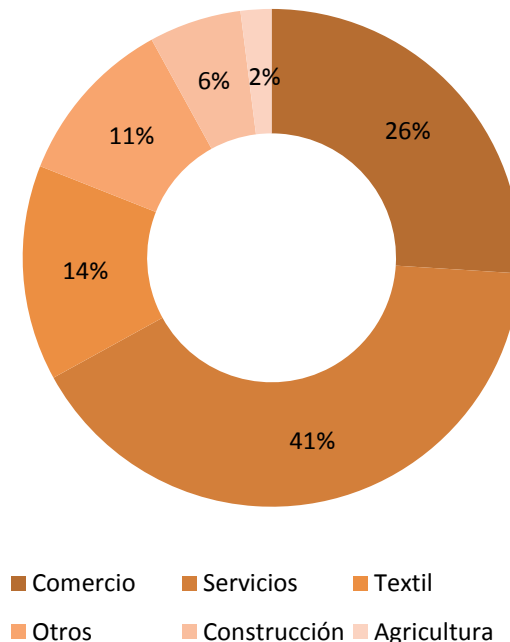
	Crédito Real	Banca tradicional
Promedio de crédito	3.5 millones	7.7 millones
Plazo promedio	6 meses	14-41 meses
Tasa de interés	~18%	8-14% + comisiones
Uso de crédito	Capital de trabajo	Activo fijo y capital de trabajo
Origenación y servicio	- Ejecutivos de cuentas clave fortalecen modelo de relación 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

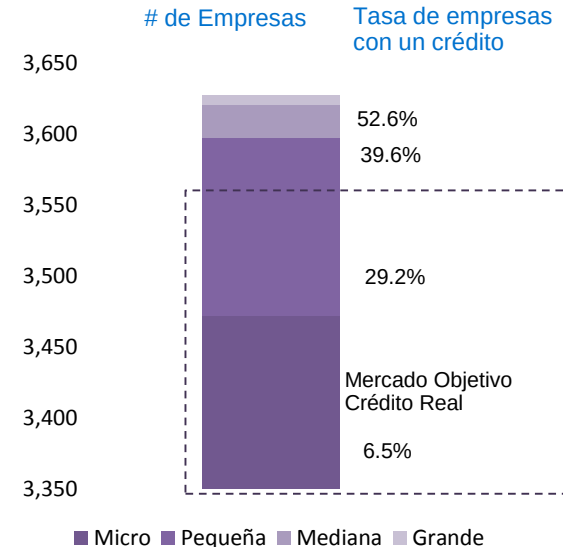


Fuente(1) INEGI (2009) y CNBV 2012

Diversificación por sector



Participación de Mercado (1)



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

Cartera de \$120 millones

160 clientes por promotor

267 promotores

74 sucursales

Estrategia actual

Ingreso por intereses 10%

ROA 8%

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

Cartera de \$418.4 millones*

Meta 220 clientes por promotor

1,334 promotores

161 sucursales

Participación de mercado

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

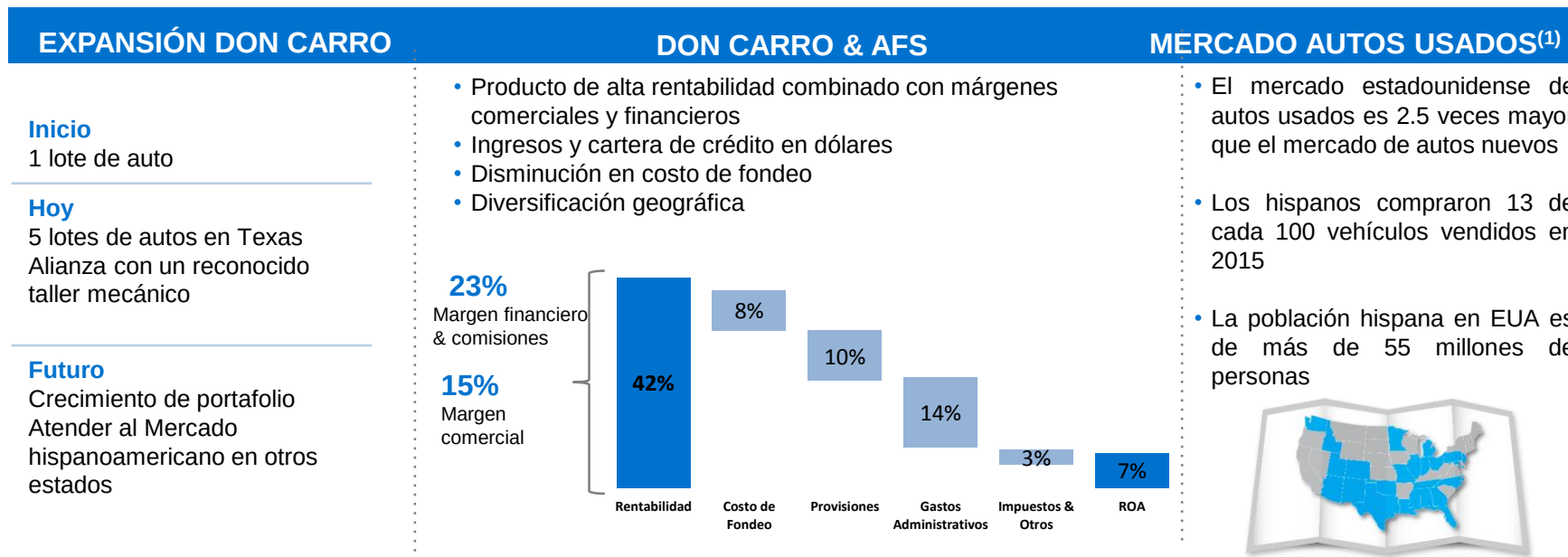
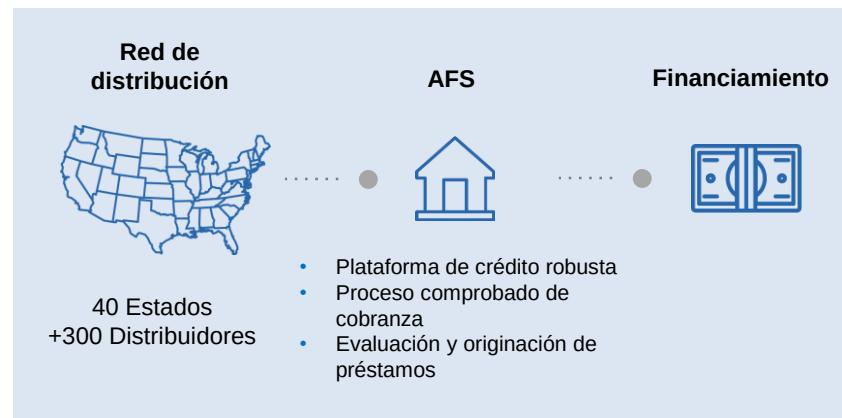
NO.	COMPAÑIA	CARTERA DE CRÉDITO
1	BANCO COMPARTAMOS	12.3
2	FINANCIERA INDEPENDENCIA	3.9
3	PROVIDENT MEXICO	2.5
4	CAME	1.1
5	CREDITO REAL (CONTIGO)	0.8
6	CREDITO FAMILIAR	0.8
7	COOPERATIVA ACREDIMEX	0.6
8	FINCOMUN	0.6
9	ADMIN DE CAJA BIENESTAR	0.6
10	TE CREEMOS	0.6



Presencia de Créditos Grupales

Nota:

La cartera de crédito pertenece a los asociados.



(1) Fuente: IHS Automotive Driven por Polk, New Vehicle Personal Registrations (ventas y arrendamiento) Enhanced Ethnic Data, CY15 vs. CY14; U.S. GfK Hispanic Lower Funnel Auto Tracker Q4 2015 © GfK Custom Research, LLC



Institución financiera la cual se enfoca en los segmentos bajo y medio de la población en Latinoamérica

RAZONES DE INVERSIÓN

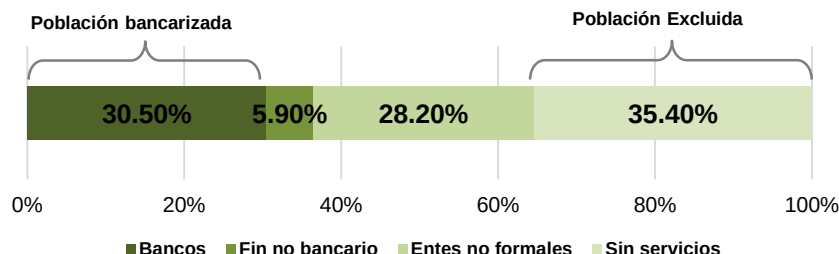
- ✓ Ingresos y cartera de crédito en una **moneda estable**
- ✓ **Diversificación geográfica**
- ✓ **Plataforma de crédito robusta**
- ✓ **Sistema legal** alineado para recuperar créditos vencidos
- ✓ **Baja penetración de crédito**
- ✓ **Alta rentabilidad** (Cifras acumuladas a Septiembre):

ROAE	NIM	YIELD	NPL
32%	43%	58%	2.4%

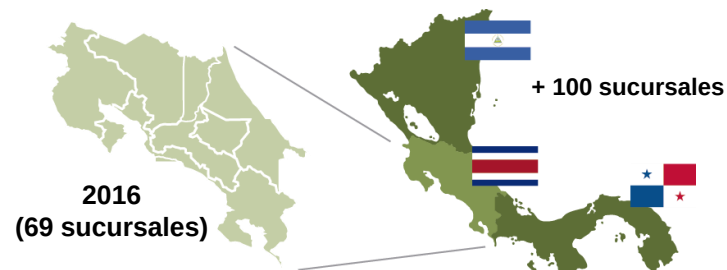


PRODUCTOS	PERSONAL	AUTOS USADOS	PYMES	VIVIENDA
% Cartera	46%	38%	15%	1%
Clientes	121,790	25,803	13,742	450
~Préstamo (\$)	14,909	57,947	41,661	103,496
Plazo Promedio	35 meses	45 meses	38 meses	55 meses
~Tasa de Interés	59%	48.1%	52.4%	40-50%

PENETRACIÓN DE CRÉDITO EN COSTA RICA

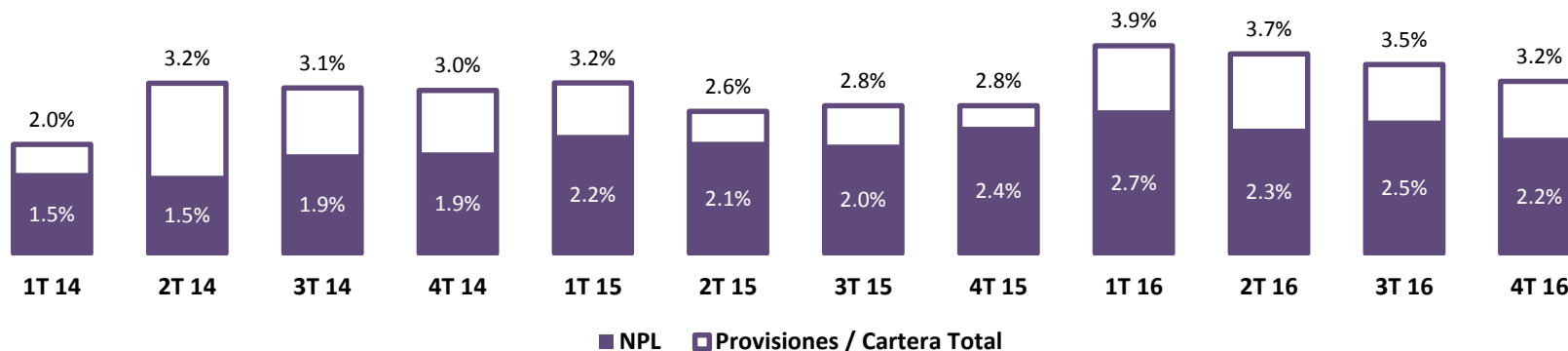


EXPANSION



COMPETENCIA	GEOGRAFÍA	PRODUCTOS	# SUCURSALES	TIEMPO SUSCRIPCIÓN DE PRÉSTAMO	TASAS DE INTERÉS
Instacredit Préstamos al Instante	Costa Rica, Nicaragua, Panamá	Personal, autos usados, PYMES y vivienda	69	20-35 min.	40% to 62%
e-BETO te presta	Costa Rica	Personal	2	24 hrs.	70% + 17% de comisión
eCREDIT SOLUCIONES	Costa Rica	Personal	3	48 hrs.	80%
EL SOL Centros de Préstamos	Panamá	Personal	30	2 hrs.	34%
GOVIMAR PRÉSTAMOS	Panamá	Personal	14	24-48 hrs.	12% - 58%

Nivel estable de cartera vencida con reservas suficientes ⁽¹⁾



Comparativo cartera vencida

Producto	Credito Real**	Sector bancario*
Nómina	2.3%	3.4%
Consumo	2.6%	4.2%
PYMES	2.0%	1.8%
Microcréditos	1.2%	3.3%
Autos	2.9%	1.5%
Instacredit	3.0%	2.1% (2)
Total	2.4%	2.6%

- 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 agosto 2016, excepto microcréditos del sector bancario, esto son hasta diciembre 2014. Fuente CNBV.

** Promedio últimos 12 meses a septiembre 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.

(2) Métrica: Cartera total de préstamos del sector financiero no bancario de Costa Rica. El promedio de LTM terminó en diciembre de 2016. Fuente BCCR

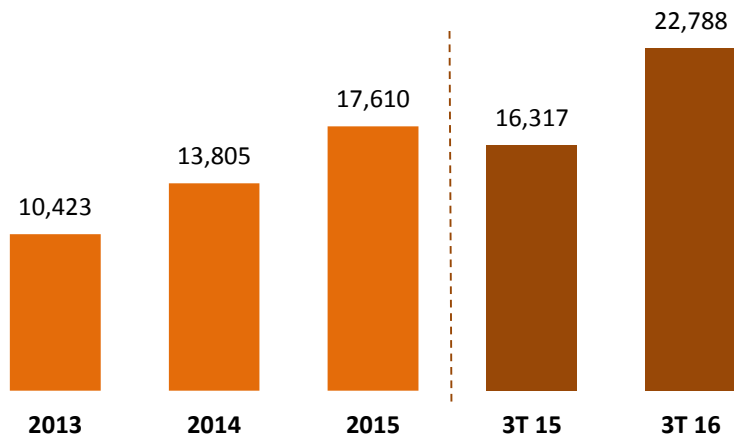
	Rentabilidad actual*	Rentabilidad 2019	Catalizadores
NÓMINA	26%	35%	Efecto de adquirir el 51% de Kondinero, Credifiel y Credito Maestro
CONSUMO	20%	-	Desinversión gradual en línea de negocio
PYMES	19%	19%	Diversificación de la cartera de Fondo H, enfocándonos en negocios con clientes de alto nivel crediticio y políticas de crédito más estrictas
MICROCRÉDITOS	10%	12%	- Cambio de estrategia de negocio al consolidar a participantes regionales - Incremento en ROA por participación minoritaria
AUTOS	31%	33%	Mayor competencia en México y EUA
INSTACREDIT	58%	60%	
RENTAB. PROM. (Consolidado)	30%	38%	Expansión en Centro América
ROA	4.5%	7%	- ROA estimado 3.5% - 5% - ROE estimado 15% - 20%

Cartera de crédito

MX\$mm

TCAC '14 –'16: 31.7%

Crecimiento : 35.9%

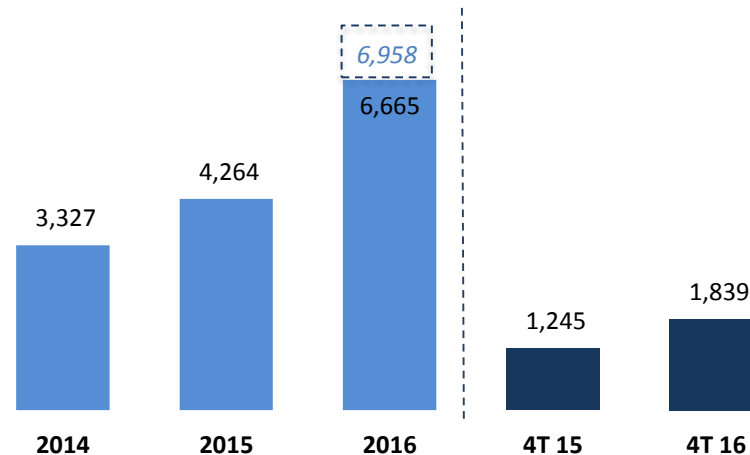


Ingreso por intereses

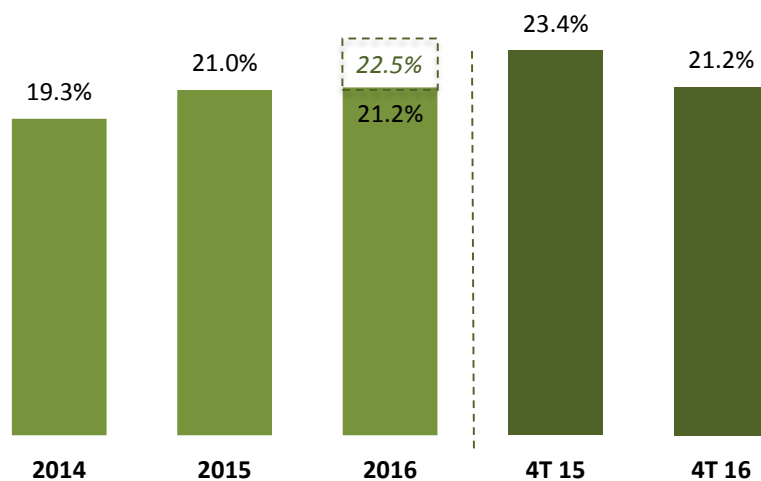
MX\$mm

TCAC '14 –'16: 41.5%

Crecimiento: 47.7%



Margen financiero neto % (1)

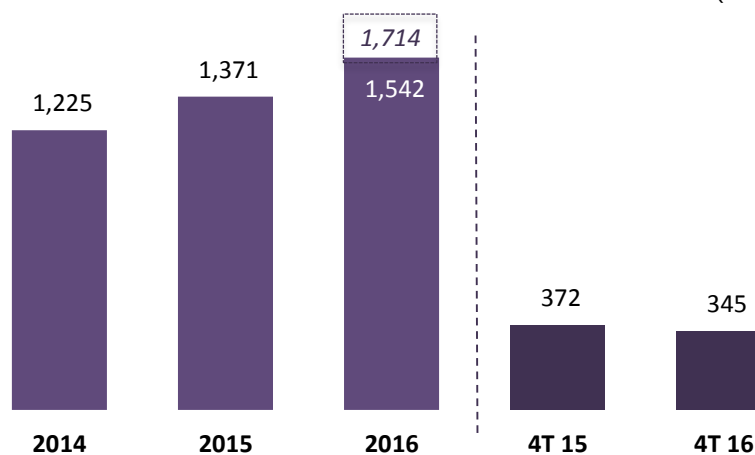


Utilidad neta (1)

MX\$mm

TCAC '14 –'16 : 12.2%

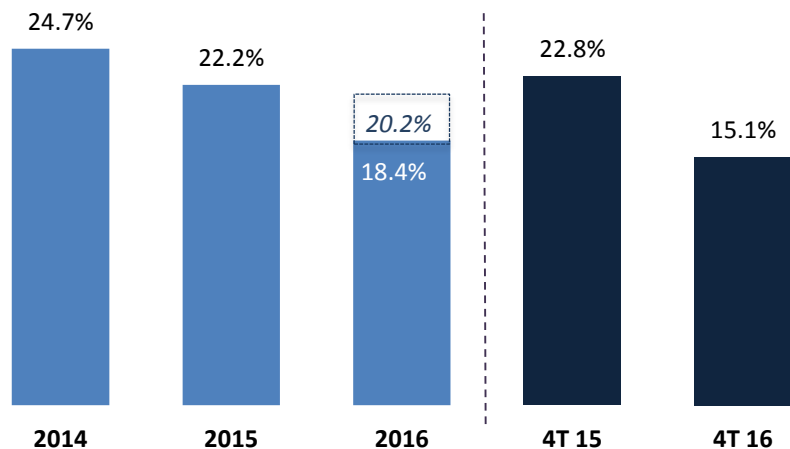
Crecimiento : (7.2%)



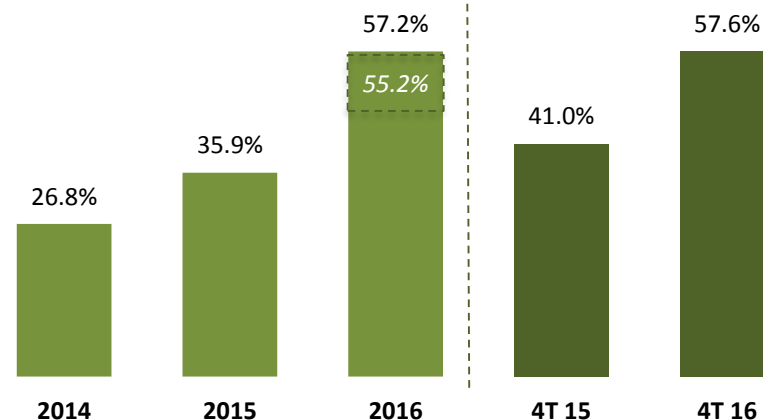
Notas:

- (1) Margen de Interés Neto se calcula dividiendo el margen financiero anualizado entre la cartera total promedio trimestral
- Se muestra con línea punteada el efecto no recurrente por Ps. 293.0 millones de pesos adicionales en el ingreso por intereses

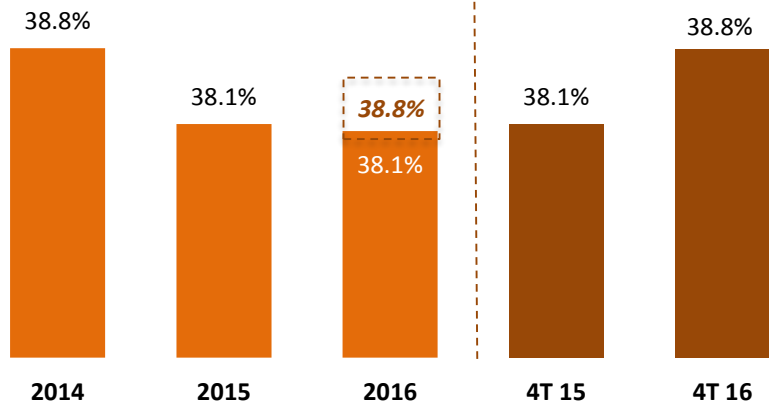
ROAE



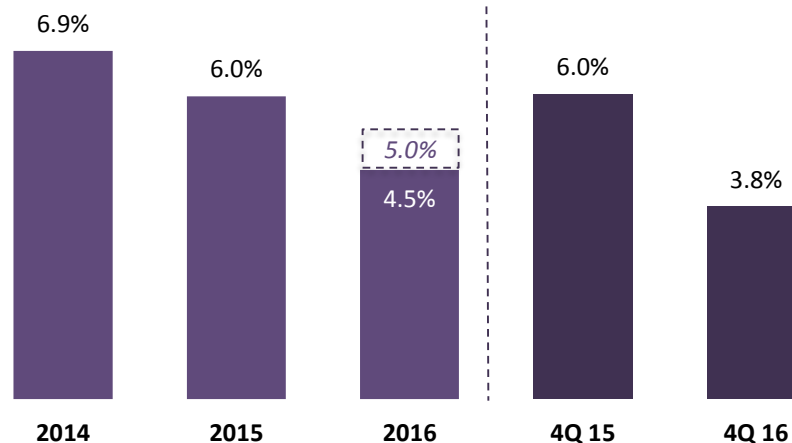
Índice de eficiencia ⁽¹⁾



Capitalización



ROAA

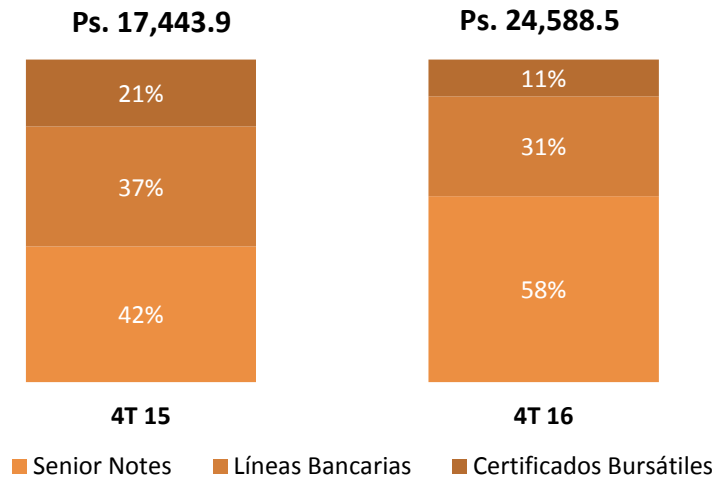


Notas:

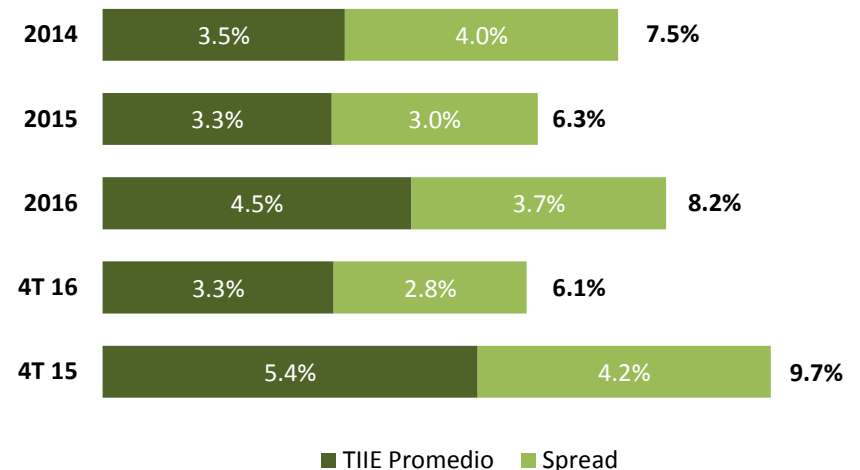
(1) El índice de eficiencia consiste en los gastos de administración y promoción para el período dividido por la suma de (a) el margen financiero y (b) la diferencia entre (i) las comisiones y tarifas cobradas y (ii) las comisiones y los honorarios pagados por el período.

• Se muestra con línea punteada el efecto no recurrente por Ps. 293.0 millones de pesos adicionales en el ingreso por intereses

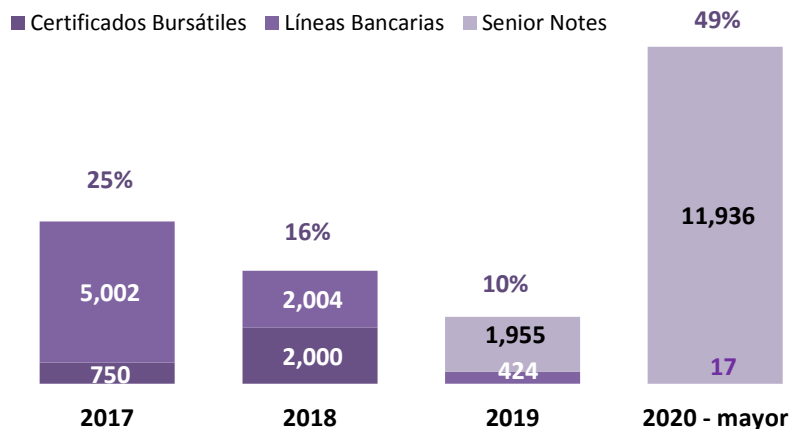
Perfil de deuda



Mejora en costo de fondeo



Vencimientos de deuda al 4T16 ⁽¹⁾



Riesgos de mercado

Riesgos por cambios en la tasa de interés ~27% de la deuda consolidada de Crédito Real esta a tasa fija

Incremento en tasa de interés 100 pbs

Impacto en utilidad neta (3%)

Duración de activos & pasivos

Activos	Pasivos
1.6 años	3.9 años

Riesgo de tipo de cambio

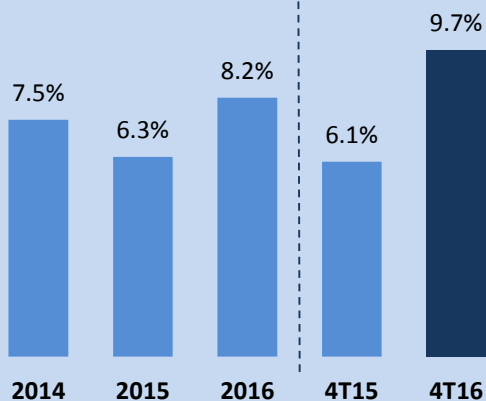
Sin riesgo cambiario

Notas:

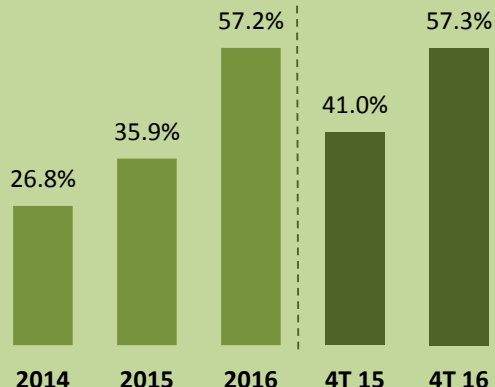
(1) No incluye el efecto por tipo de cambio ni intereses devengados

Activos denominados en dólares: + 100 millones

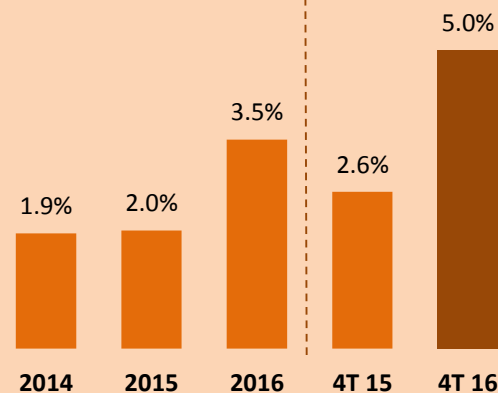
Costo de fondeo histórico



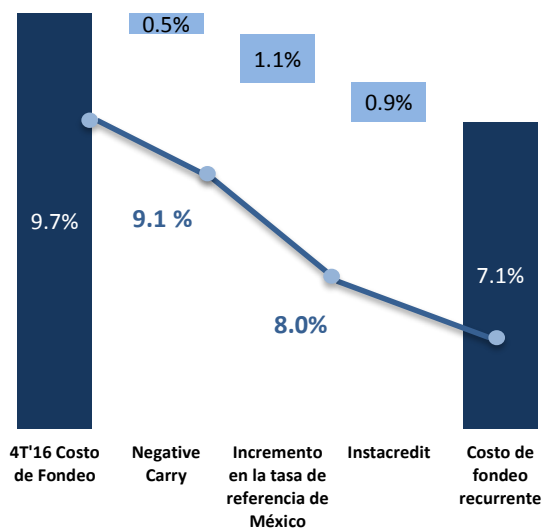
Índice de eficiencia histórico



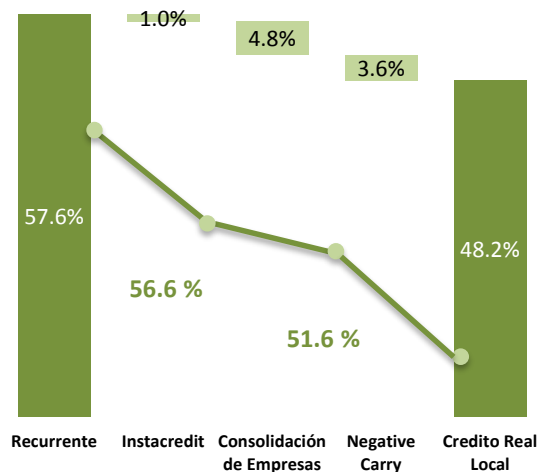
Costo de riesgo histórico



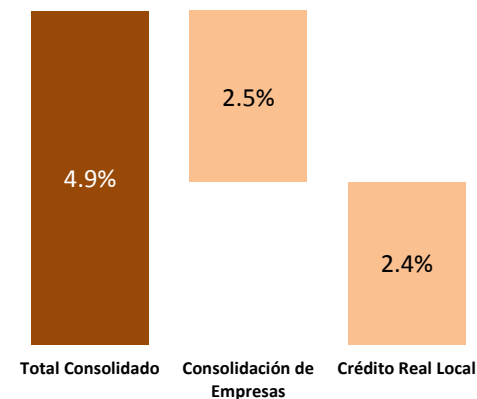
4T'16 Costo de fondeo



4T'16 Razón de eficiencia



4T'16 Costo de riesgo



Descripción de las líneas de negocio



Nómina



PYMES



AUTOS



CONSUMO



MICROCRÉDITOS*



INSTACREDIT

Distribución	Red de 12 distribuidores	Acuerdo de exclusividad con Fondo H	Distribuidores en México Drive & Cash Don Carro & AFS en EE.UU.	Desinversión gradual en línea de negocio	Participación en capital en Contigo y Somos Uno	Presencia en Costa Rica, Nicaragua y Panamá
Préstamo (\$)	41,202	5,873,228	186,797	8,993	3,774	27,139
Plazo	44 Meses	3-36 Meses	12-36 Meses	12 Meses	3.8 Meses	24-56 Meses
% Índice de morosidad	2.0%	0.9%	3.3%	3.1%	1.4%	2.4%
% Cartera de crédito	60.7%	5.7%	11.6%	1.8%	3.2%	18.4%
Clientes	352,667	233	14,875	48,967	205,019	161,785

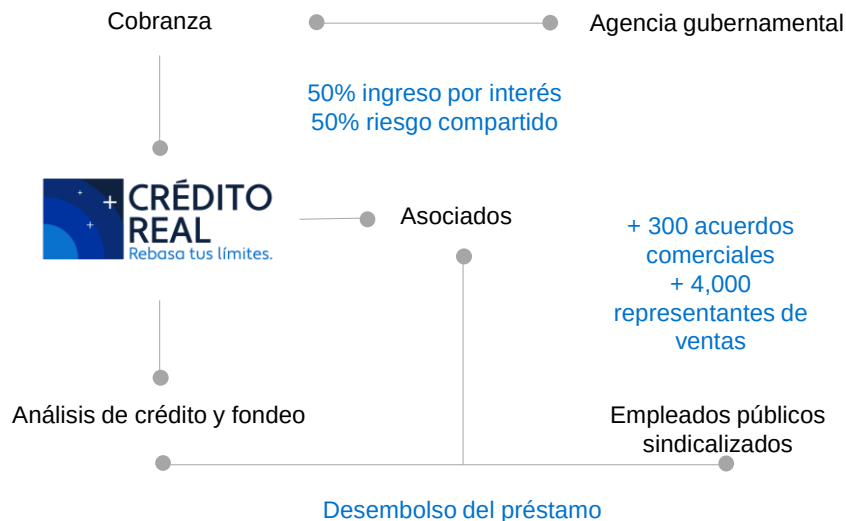
Descripción de Nómina

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\$41,202 - Plazo promedio – 44 meses - Tasa de interés anual prom. – 45% - 60%. El 50% es compartida con distribuidores de nómina - Frecuencia de pago– Quincenal - Clientes – 352,667 (45.0% del total de clientes de Crédito Real)
Plataforma de Distribución	Red en zonas rurales y semiurbanas

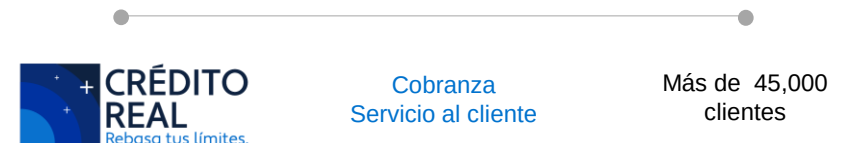
Descripción de Consumo

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\$8,993 - Vigencia promedio – 12 meses - Tasa promedio anual – 40% - 50% - Frecuencia de pago – Mensual - Clientes – 48,967 (6.2% 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\$2,041 - Vigencia promedio – 3.8 meses/ 14.1 semanas - Promedio tasa interés anual – 90% - 110% - Frecuencia de pago – Semanal - Clientes – 205,019 (26.2% 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 \$5,873,228 - Vigencia 3 - 36 meses - Tasa promedio anual – 17% - 30% - Frecuencia de pago – Mensual - Clientes – 390
Plataforma de Distribución	Alianza estratégica: resultado operativo compartido del 30%

Proceso de originación y cobranza

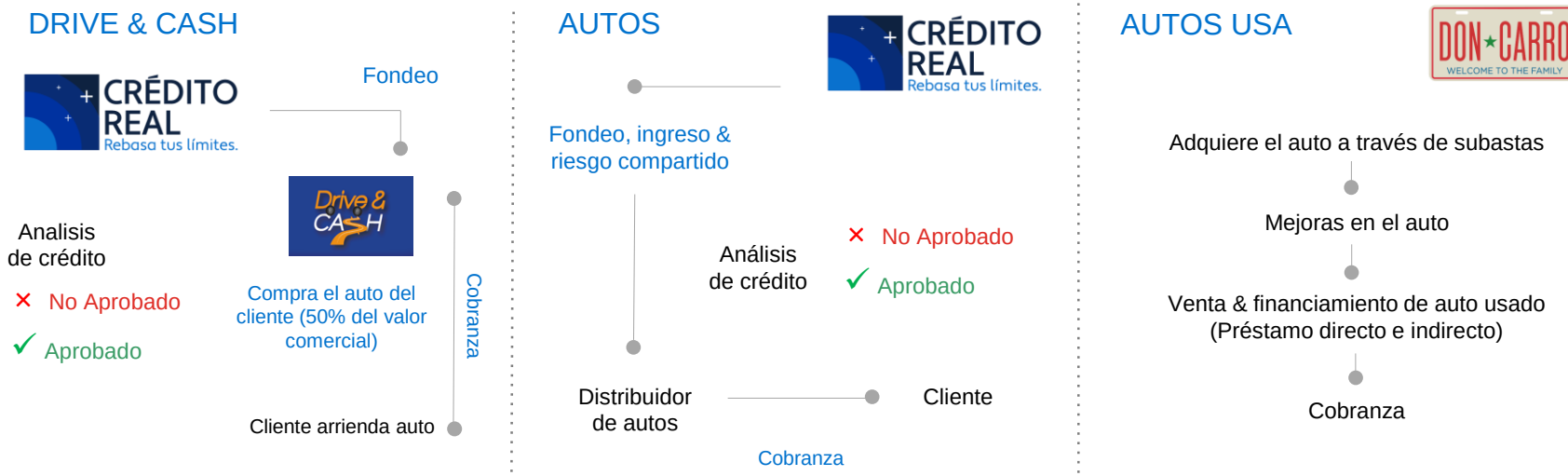


Proceso de originación y cobranza



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	• 5 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

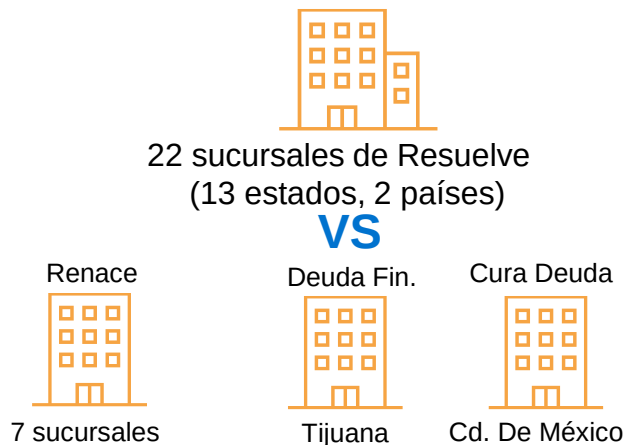


busca capitalizar al deudor y negocia deudas de tarjeta de créditos.
Al final del programa el cliente es sujeto de crédito nuevamente.

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



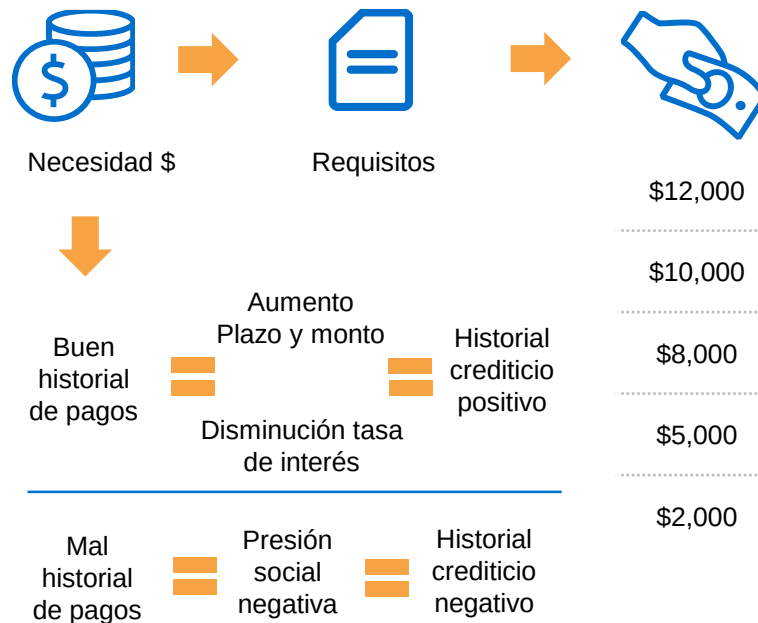
Sinergia entre Resuelve y Crédito Real

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

Nuevos negocios

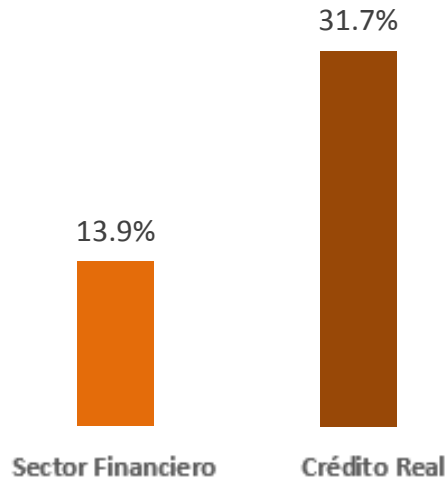
Credilike me

Otorga préstamos personales a través de información de redes sociales

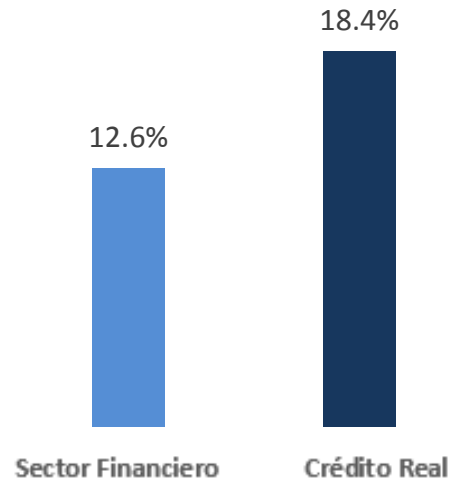


	DISTRIBUCIÓN	INTERESES ALINEADOS	PERMITE ALCANZAR
	NÓMINA • 12 distribuidores, con una participación de capital del 100% de Kondinero y 49% de otros 2 grandes. • Más de 4,000 promotores • Más de 100 operadores telefónicos	• Ingreso por intereses y riesgo compartido al 50%. • Participación en capital.	• 352,667 clientes • Más de 300 acuerdos • 30 estados • 80 ciudades • Tasa de renovación histórica del 40%
	PYMES • Fondo H, con presencia en la Ciudad de México • 5 promotores & agentes (3 Fondo H, 2 in-brand)	• Margen Operativo compartido al 30% (ingreso por intereses – gastos por intereses – provisión) • Exclusividad y no competencia	• Financiamiento a más de 230 negocios incluyendo: sectores de manufactura, distribución y servicios • 2 estados • Alta retención de clientes
	AUTOS USADOS • 18 distribuidores • Una asociación con 45 sucursales en 20 estados de la república. • 2 alianzas estratégica en EUA • Más de 370 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	• 14, 875 clientes • 20 estados en México • 40 estados en EUA • Alta concentración de concentración hispanicas
	MICROCRÉDITOS • 2 Asociaciones • 161 sucursales • Mas de 1,230 promotores	• 36% y 23% del capital social respectivamente en cada asociación	• 205,019 clientes • 67 ciudades • 23 estados • Grupos de 12 a 25 clientes • 60% tasa de renovación
	INSTACREDIT • Préstamos personales, autos usados, pymes e hipotecas • 69 sucursales • Más de 430 promotores	• 70% participación accionaria	• 161,785 clientes • Presencia en Costa Rica, Nicaragua y Panamá
	OTROS - Resuelve • 22 sucursales - Credilikeme - Finthech	- Resuelve • 56% participación accionaria - Credilikeme • 24% participación accionaria	- Resuelve • 13 estados • 2 países • 38,240 clientes - Credilikeme • ~6,000 clientes • Presencia nacional

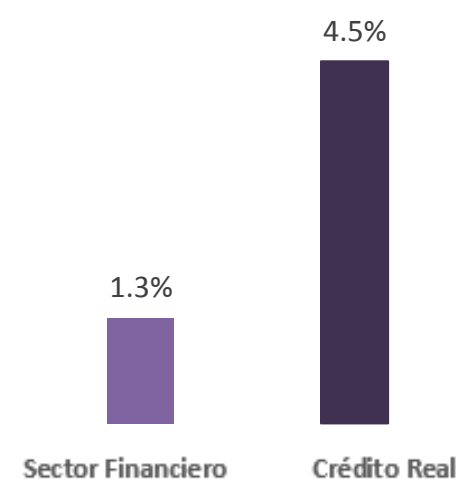
Crecimiento Cartera de Crédito⁽¹⁾



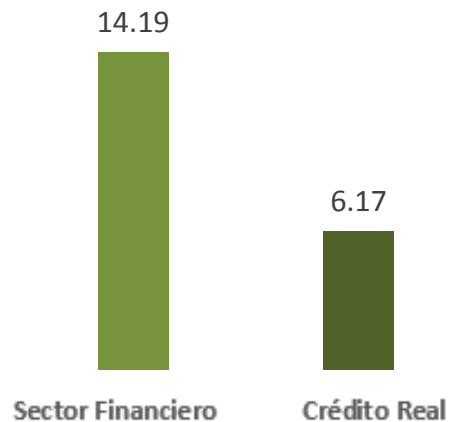
ROE ⁽²⁾



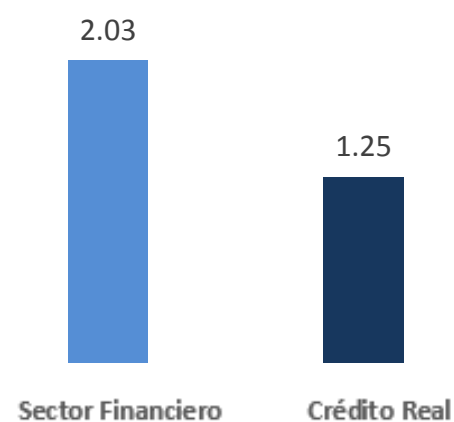
ROA ⁽²⁾



P/U ⁽³⁾



P/VL ⁽³⁾



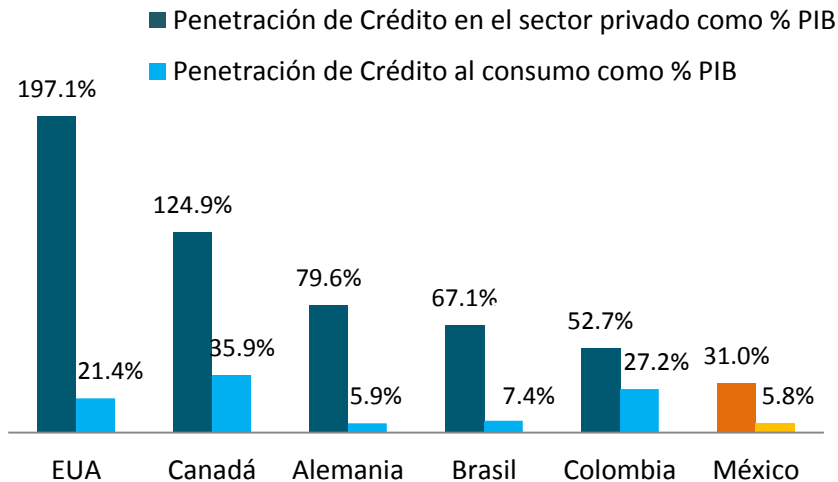
Notes:

(1) TCAC Total de la Cartera de Crédito de Diciembre 2013 a Diciembre 2015. Fuente CNBV y archivos de la Compañía.

(2) CNBV Promedio U12M a Agosto 2016. Información de Crédito Real acumulada a Agosto 2016.

(3) Bloomberg al 24 de Octubre del 2016

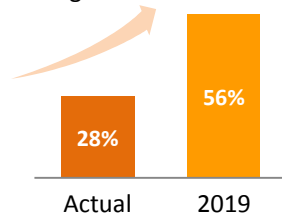
Baja penetración del crédito



Fuente: Banco Mundial y Euromonitor. Datos de penetración de crédito al consumo a 2014, 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.

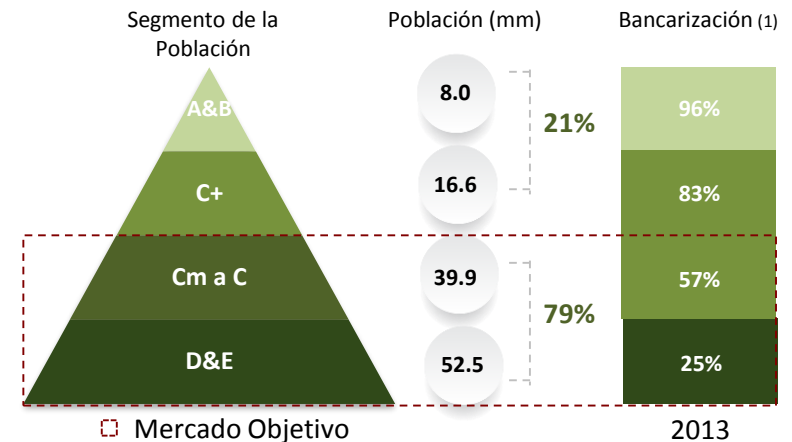


- El programa de garantías a créditos PYMES permite limitar pérdidas a un 50% del monto inicial.
- Crédito Real se encuentra en proceso de garantizar una parte de sus créditos Pymes

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

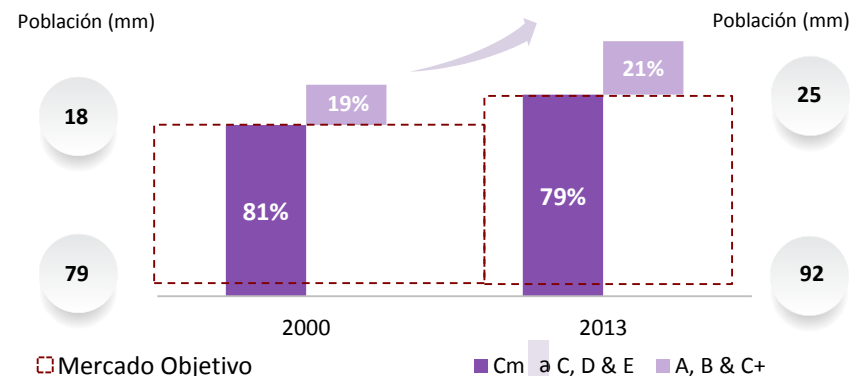
Oportunidad de mercado

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		6.25%	13.00%	7.5%	0.75% - 0.50%	0.0%
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

Estado de Resultados Consolidado									
Cifras en Ps. millones	4T'16	4T'15	Var	% Var	Acum '16	Acum '15	% Var	Acum '16 Recurrente	% Var Recurrente
Ingresos por Intereses	1,839.2	1,245.3	593.9	47.7%	6,958.2	4,264.2	63.2%	6,665.2	56.3%
Gastos por Intereses	(599.8)	(252.1)	(347.8)	(138.0%)	(1,916.4)	(952.3)	(101.2%)	(1,916.4)	(101.2%)
Margen Financiero	1,239.3	993.2	246.1	24.8%	5,041.8	3,311.9	52.2%	4,748.9	43.4%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(290.1)	(110.5)	(179.6)	(162.5%)	(831.6)	(345.6)	(140.6%)	(831.6)	(140.6%)
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	949.2	882.7	66.5	7.5%	4,210.2	2,966.3	41.9%	3,917.3	32.1%
Comisiones y tarifas cobradas	146.5		146.5	-	539.6	-	-	539.6	-
Comisiones y tarifas pagadas	13.8	(27.9)	41.7	149.3%	(283.4)	(142.2)	(99.3%)	(193.1)	(35.8%)
Otros ingresos de la operación	23.3	15.1	8.2	54.1%	643.0	36.2	-	543.8	-
Gastos de administración y promoción	(806.5)	(395.9)	(410.6)	(103.7%)	(2,922.0)	(1,138.1)	(156.8%)	(2,917.0)	(156.3%)
Resultado de la operación	326.3	474.1	(147.8)	(31.2%)	2,187.5	1,722.3	27.0%	1,890.5	9.8%
Impuestos a la utilidad	(12.3)	(122.7)	(110.4)	90.0%	(504.4)	(421.6)	(19.6%)	(379.4)	(10.0%)
Utilidad antes de Participación en Asociadas	314.0	351.4	(37.4)	(10.6%)	1,683.1	1,300.7	29.4%	1,511.1	16.2%
Participación en Utilidad de Asociadas y no controladora	31.3	20.5	10.8	52.5%	30.9	70.6	(56.2%)	30.9	(56.2%)
Net Income	345.3	371.9	(26.6)	(7.2%)	1,714.0	1,371.4	25.0%	1,542.1	12.4%

Balance General Consolidado				
Cifras en Ps. millones	4T'16	4T'15	Var	% Var
Disponibilidades	315.8	120.8	194.9	161.3%
Inversiones en valores	992.7	543.3	449.4	-
Operaciones con valores y derivados	2,466.9	2,112.8	354.1	16.8%
Cartera de crédito Vigente				
Créditos comerciales	23,410.0	17,193.6	6,216.5	36.2%
Total cartera de crédito vigente	23,410.0	17,193.6	6,216.5	36.2%
Cartera de crédito vencida				
Créditos comerciales	517.0	416.1	100.9	24.3%
Total de cartera crédito vencida	517.0	416.1	100.9	24.3%
Cartera de Crédito	23,927.0	17,609.6	6,317.4	35.9%
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	767.5	485.5	282.0	58.1%
Cartera de crédito (neto)	23,159.6	17,124.1	6,035.4	35.2%
Otras cuentas por cobrar (neto)	3,577.3	2,258.9	1,318.4	58.4%
Bienes adjudicados	28.0	-	28.0	-
Mobiliario y equipo (neto)	262.1	149.1	113.0	75.8%
Inversiones en acciones	1,057.8	835.6	222.2	26.6%
Otros Activos				
Cargos diferidos, pagos anticipados, intangibles y otros	4,055.2	2,850.8	1,204.4	42.2%
Total activo	35,915.4	25,995.5	9,919.9	38.2%
Pasivos bursátiles	2,759.2	3,610.4	(851.2)	(23.6%)
Pasivos bursátiles (Senior Notes)	14,129.3	7,334.6	6,794.7	92.6%
Préstamos bancarios y de otros organismos:				
De corto plazo	5,051.7	3,490.5	1,561.2	44.7%
De largo plazo	2,648.3	3,008.4	(360.1)	(12.0%)
Deuda bancaria	7,700.1	6,498.9	1,201.1	18.5%
Total Deuda	24,588.5	17,443.9	7,144.6	41.0%
Impuestos a la utilidad por pagar	236.3	88.3	147.9	167.5%
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	1,813.3	1,750.8	62.5	3.6%
Total pasivo	26,638.0	19,283.0	7,355.0	38.1%
Capital Contable:				
Capital Social	2,110.4	2,108.1	2.3	0.1%
Capital Acumulado:				
Resultado de ejercicios anteriores	4,378.6	3,035.2	1,343.4	44.3%
Resultado por valuación de Instrumentos de Cobertura de Flujos de Efectivo	229.4	89.3	140.2	157.0%
Ajustes por conversión cambiaria	167.6	2.8	164.9	-
Participación no controladora	677.2	105.8	571.4	-
Resultado neto	1,714.0	1,371.4	342.6	25.0%
Total capital contable	9,277.4	6,712.5	2,564.8	38.2%
Total pasivo y capital contable	35,915.4	25,995.5	9,919.9	38.2%

Razones Financieras Consolidadas								
	4T'16	4T'15	%Var	Acum'16	Acum'15	%Var	Acum'16 recurrente	% Var recurrente
Tasa de Rentabilidad	31.5%	29.4%	2.1%	31.0%	27.1%	4.0%	29.7%	2.7%
Margen de Interés Neto	21.2%	23.4%	(2.2%)	22.5%	21.0%	1.5%	21.2%	0.2%
Rendimiento sobre Cartera de Crédito promedio	5.9%	8.8%	(2.9%)	7.6%	8.7%	(1.1%)	6.9%	(1.8%)
Rendimiento sobre Activo Total promedio	3.8%	6.0%	(2.2%)	5.0%	6.0%	(1.0%)	4.5%	(1.5%)
Rendimiento sobre Capital Contable promedio	15.1%	22.8%	(7.7%)	20.2%	22.2%	(2.0%)	18.4%	(3.9%)
Índice Deuda / Capital	2.7	2.6	0.1	2.7	2.6	0.1	2.7	0.1
Costo promedio de la Deuda	9.7%	6.1%	3.5%	8.2%	6.3%	1.9%	8.1%	1.8%
Índice de Eficiencia	57.6%	41.0%	16.6%	55.2%	35.9%	19.2%	57.2%	21.3%
Índice de Capitalización	38.8%	38.1%	0.7%	38.8%	38.1%	0.7%	38.1%	(0.1%)
Gastos por estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del Total de Cartera	4.9%	2.5%	2.3%	3.5%	2.0%	1.5%	3.5%	1.5%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de Cartera Vencida	148.4%	116.7%	31.8%	148.4%	116.7%	31.8%	148.4%	31.8%
Total de Cartera Vencida como porcentaje del Total de la Cartera	2.2%	2.4%	(0.2%)	2.2%	2.4%	(0.2%)	2.2%	(0.2%)

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.