

## DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Crédito Real, S.A.B de C.V., SOFOM, E.R. es una institución financiera líder en México enfocada al otorgamiento de crédito con una plataforma de negocios diversificada que incluye: Créditos de Nómina, Créditos de Bienes Duraderos, Crédito a PYMES, Créditos Grupales y Créditos para autos usados

### Principales Accionistas 40%

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



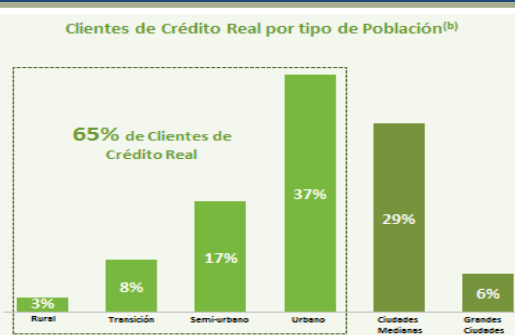
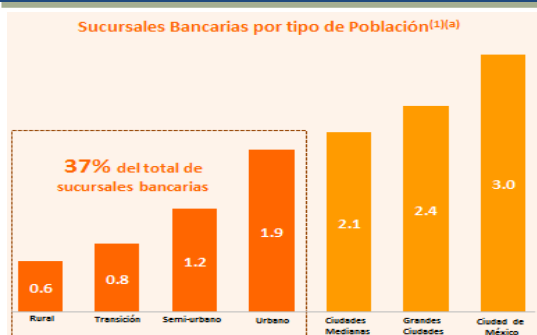
Flotante 60%



## FUNDAMENTOS DE INVERSIÓN

- **Distribución con Presencia en el Lugar** integrada por más de 10,000 representantes de ventas.
- **Alianzas Estratégicas** asociación con operadores especializados generando eficiencias y flexibilidad.
- **Enfocado a Segmentos de Mercado Desatendidos** específicamente aquellos sectores de la población que son desatendidas por otras instituciones financieras representando una gran oportunidad de mercado.
- **Plataforma de Crédito Diversificada** que mitiga el riesgo e integra la población a los servicios financieros.
- **Modelo de Negocio Escalable** sistema de análisis de crédito desarrollado bajo parámetros basados en clientes que genera flexibilidad para cada tipo de crédito.

## DISTRIBUCIÓN DEL CLIENTE



### Perfil del Cliente:

- Ingreso anual promedio de 7,100 USD
- Para obtener un crédito de 2,200 USD nuestros clientes deben ahorrar 20% de su ingreso disponible por 1.5 años
- Reside 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

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

## PLATAFORMA DE CRÉDITO CON 5 PRODUCTOS

	Créditos con pago vía Nómina	Créditos para Bienes Duraderos**	Créditos a PYMES	Créditos Grupales*	Créditos Autos Usados
<b>Descripción del Producto</b>	Créditos personales que se liquidan mediante cargos a las nóminas de los trabajadores sindicalizados del sector público	Créditos de corto plazo para financiar la compra de bienes duraderos en almacenes selectos	Créditos a pequeñas y medianas empresas para financiar las necesidades de capital de trabajo	Pequeños créditos grupales para financiar las necesidades de capital de trabajo de microempresas	Financiamiento a autos seminuevos y autos usados a través de alianzas estratégicas
<b>Mercado Objetivo</b>	C+, C, D+	B, C+, C, D	B, C+, C	C-, D, E	B, C+, C, C-
<b>Canal de Distribución / Origenación</b>	15 diferentes distribuidores, inversión del 100% en Kondinero y 49% de capital en los dos más grandes. Más de 4,000 representantes de ventas y 100 operadores telefónicos	Acuerdos con 4 minoristas, operando 115 puntos de venta. Más de 800 representantes de ventas	Fondo H con presencia en México y área metropolitana. 5 representantes de ventas y brokers	Dos asociaciones y una alianza estratégica. 143 sucursales con 1,061 promotores	Alianza con 18 distribuidores. Una asociación con 45 sucursales en 20 estados de México. Dos alianzas estratégicas en EUA con más de 400 puntos de venta
<b>Intereses alineados</b>	Se comparte el 50% del ingreso y 50% del riesgo con los distribuidores y participación en subsidiarias	Pago del 5% al 7% del interés futuro. Sin riesgo crédito	Margen Operativo compartido al 30% (ingreso por intereses – gastos por intereses – provisión). Exclusividad	Participación en subsidiarias	Participación en subsidiarias. Se comparte el 50% del ingreso y 50% del riesgo
<b>Alcance de Mercado</b>	30 estados y 80 ciudades. 266 acuerdos con agencias gubernamentales. Alrededor del 40% de renovación	Índice de aprobación de 30%	Financiamiento a diversos sectores como manufacturas, servicios incluyendo pequeños negocios familiares. Alta tasa de renovación. 2 estados	20 estados y 67 ciudades. 60% de tasa de renovación	20 estados en México y presencia en Estados Unidos atendiendo al mercado hispano
<b># Clientes</b>	356,785	77,571	476	169,748	13,274
<b>Préstamo promedio</b>	Ps.37,181	Ps.12,638	Ps.3,013,750	Ps.3,282	Ps.147,925
<b>Periodicidad de pago</b>	Quincenal	Mensual	Mensual	Semanal	Mensual
<b>Plazo</b>	40 meses	12 meses	3-36 meses	3.8 meses	1 - 36 meses
<b>Tasas de interés</b>	50-65%	40-50%	18-35%	90-110%	20-60%
<b>Índice de Morosidad</b>	2.5%	2.5%	1.4%	1.1%	3.3%
<b>% Cartera de Crédito</b>	64.0%	4.7%	6.9%	2.7%	9.5%

\*Información corresponde a los distribuidores de Microcréditos

\*\*Incluye clientes de Resuelve

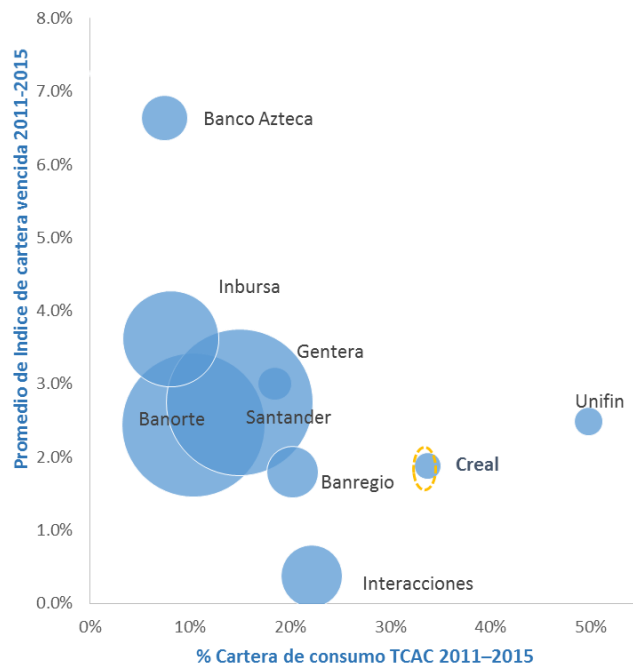
## NUEVOS NEGOCIOS

	Descripción	Distribución			
<b>Instacredit</b>	Institución financiera en LATAM que otorga créditos personales, para autos y pequeñas y medianas empresas.	# Clientes	145,803	Tasas de interés	60%-65%
		Préstamo promedio	Ps. 19,037	Índice de Morosidad	4.1%
		Periodicidad de Pago	Mensual	% Cartera de Crédito	13.4%
		Plazo	30-60 meses		
<b>Resuelve</b>	Compañía reparadora de crédito.				
					21 sucursales en México y una sucursal en Colombia

## MODELO DE NEGOCIOS ESCALABLE

Banco Tradicional	Crédito Real
Competir con distribuidores que cuentan con: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartera de crédito</li> <li>• Conocida presencia en la región</li> <li>• Conocimiento del negocio</li> </ul>	<b>Invertir en sociedad</b>  <b>Establecer una alianza estratégica</b> <b>Acuerdos Exclusivos</b>
Esperar a que los clientes lleguen a las sucursales	<b>Ir por los clientes</b> <b>Presencia en el lugar</b> <b>Capacitar y desarrollar fuerzas de ventas</b>
Totalmente Integrado	<b>Alianzas y Asociaciones</b> <b>Expansión de la Cartera de Crédito</b> <b>Eficiencia Operativa</b>
Análisis de crédito estándar	<b>Expertos en análisis de crédito paramétrico desarrollado en función de cada segmento de mercado teniendo en cuenta el perfil del cliente</b> <b>Comité de crédito para préstamos a PYME</b>
Concentración en la población de ingresos altos que cuentan con una mayor penetración del crédito	<b>Enfocado en la población de ingresos medios y bajos que tienen una baja penetración de crédito</b>
Producto Único	<b>Diversificada Plataforma de Crédito</b>

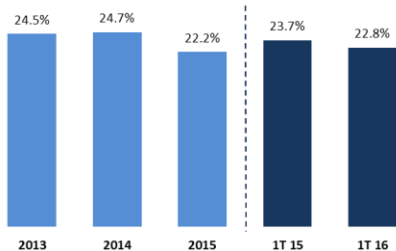
### Alta calidad de activos con crecimiento de cartera (1)



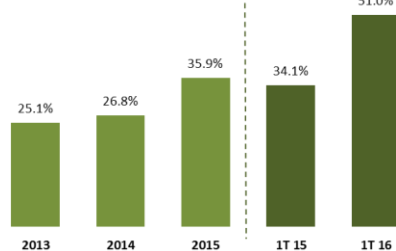
Fuente: Crédito Real, CNBV, presentaciones de empresas. Tamaño de la esfera refleja el tamaño de la cartera de créditos de consumo.

## RAZONES FINANCIERAS

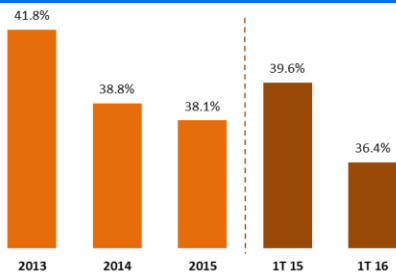
### ROAE



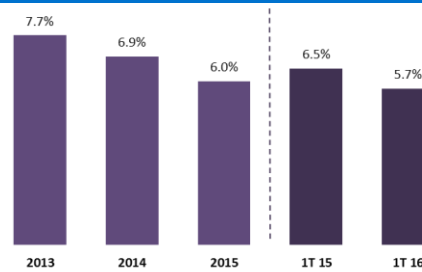
### Índice de eficiencia (1)



### 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.

### Contacto Relación con Inversionistas

**Jonathan Rangel** Director RI  
**Israel Becerril** RI

Teléfono: 52 (55) 52289753  
Teléfono: 52 (55) 53405200 ext 2182

Correo electrónico: jorangel@credireal.com.mx  
Correo electrónico: ibecerril@credireal.com.mx

Las acciones de Crédito Real se encuentran listadas en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave y serie "CREAL\*\*".

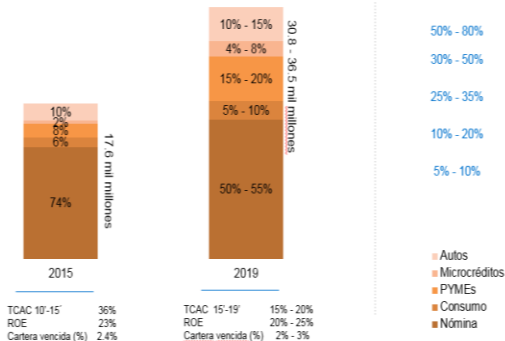
CRÉDITO REAL, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.R., AV. INSURGENTES SUR No 730, PISO 20, COL. DEL VALLE, C.F. 03103, MÉXICO, D.F.

VISITA NUESTRA PÁGINA DE INTERNET: [WWW.CREAL.MX](http://WWW.CREAL.MX)

## PLAN DE EXPANSIÓN

Composición de la cartera de crédito

TCAC Esperado



## CREAL\* (MÉTRICAS DE DESEMPEÑO)

**Promedio Diario Operado: \***

U3M: 1.1 MM USD  
U12M: 1.0 MM USD

**Valuación: \***

P/U: 9.0  
P/B: 1.9  
Valor Cap: 14.4 MM MXN

**Posición #53 en el índice de Bursatilidad de la BMV**

\* Al 24 de Junio, 2016