



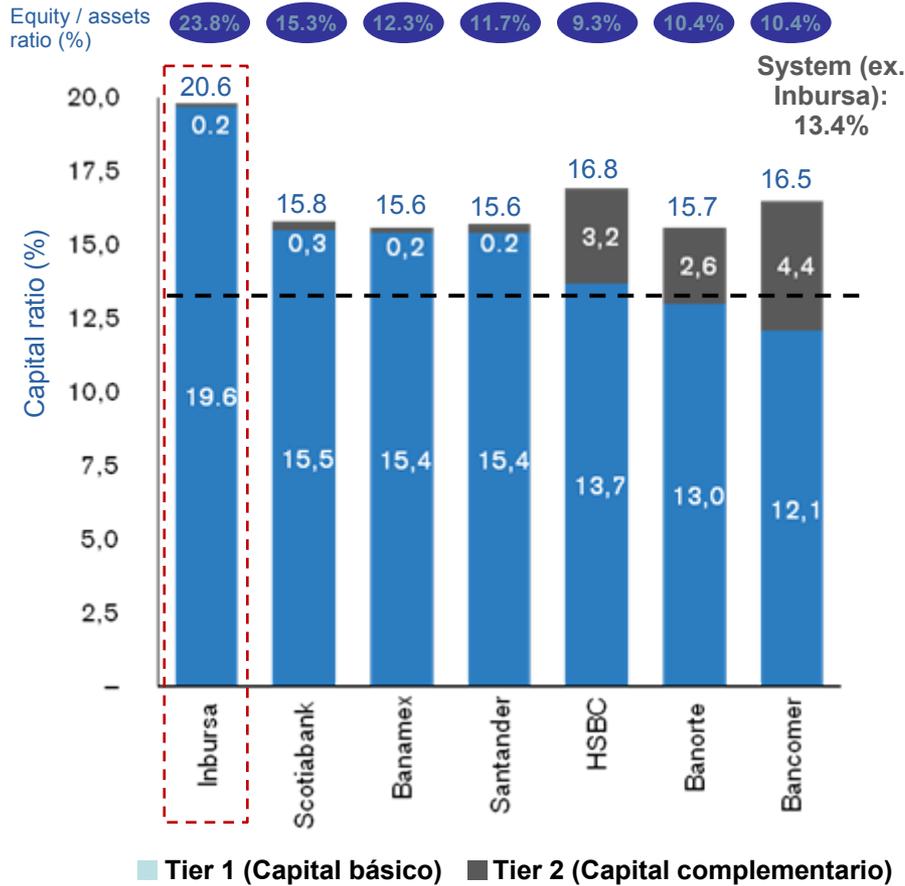
INBURSA

Grupo Financiero

January, 2014

MEXICAN FINANCIAL SYSTEM

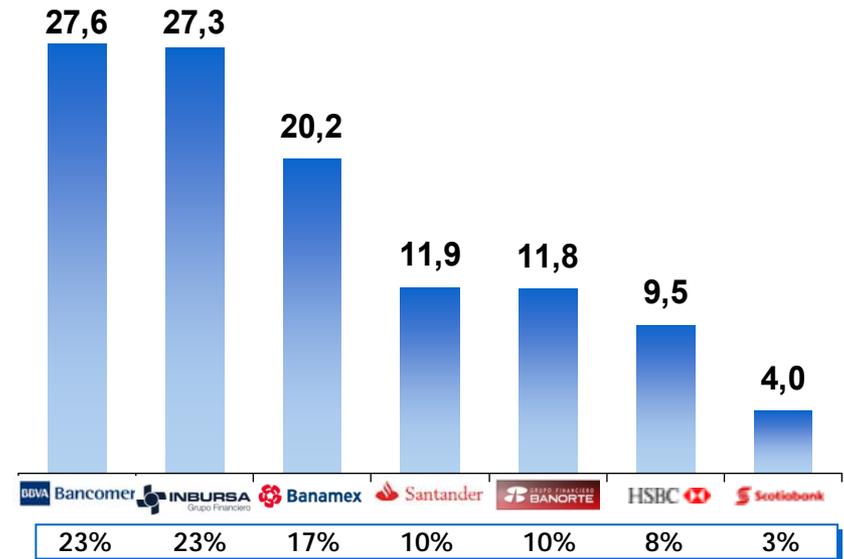
Highest Tier 1 ratio among top banks...



Source: CNBV

.....with a 23% market share in credit reserves

Provisions for credit risk



Source: CNBV

Equity over Assets of 23.5% significantly above Mexican peers (10.6%) and International peers (11.2%), with no double leverage at group level (100% equity funded)

GRUPO FINANCIERO INBURSA

Overview

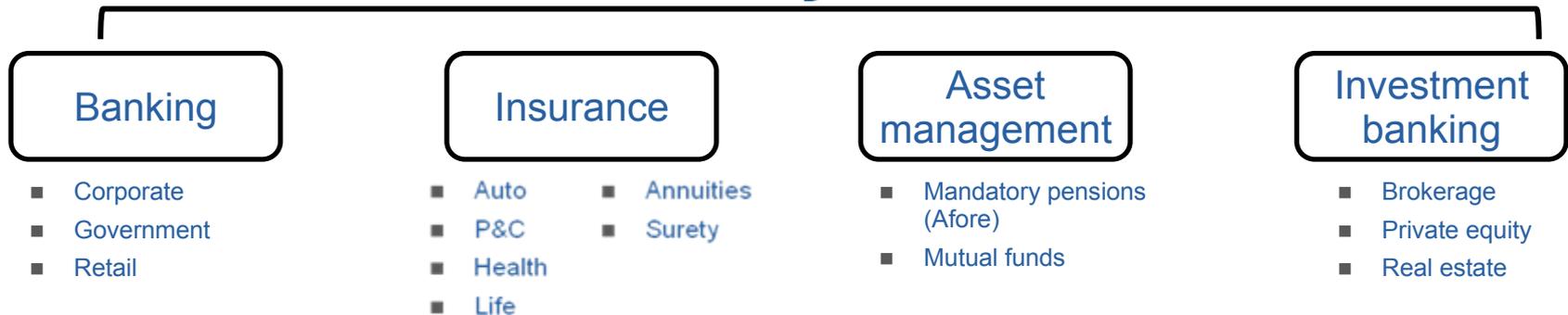
- Sixth largest financial group in Mexico in terms of total loans and deposits
- The most diversified and integrated financial services group in Mexico driving to best-in-class efficiency
- Bank historically specialized in corporates with an ongoing expansion into retail, leveraging the group's client base of more than 8 million clients
- One of the largest insurance operators in Mexico with strong position in P&C / Auto business and growing Life business
- Solid capitalization with conservative provisioning
- Most efficient financial group in Mexico, based on an integrated multichannel distribution platform

Key metrics as of September 2013

	(Million pesos)	Market share
Shareholders' equity	84,296	11%
Assets	390,567	6%
Gross Loans	193,308	7%
Deposits	72,846	5%
Premiums written	19,532	9%
Total AuM	524,092	4%
Net income (LTM)	11,798	10%
RoAA (%)	3.2%	
RoAE (%)	14.5%	

Source: Inbursa, CNBV and AMIS

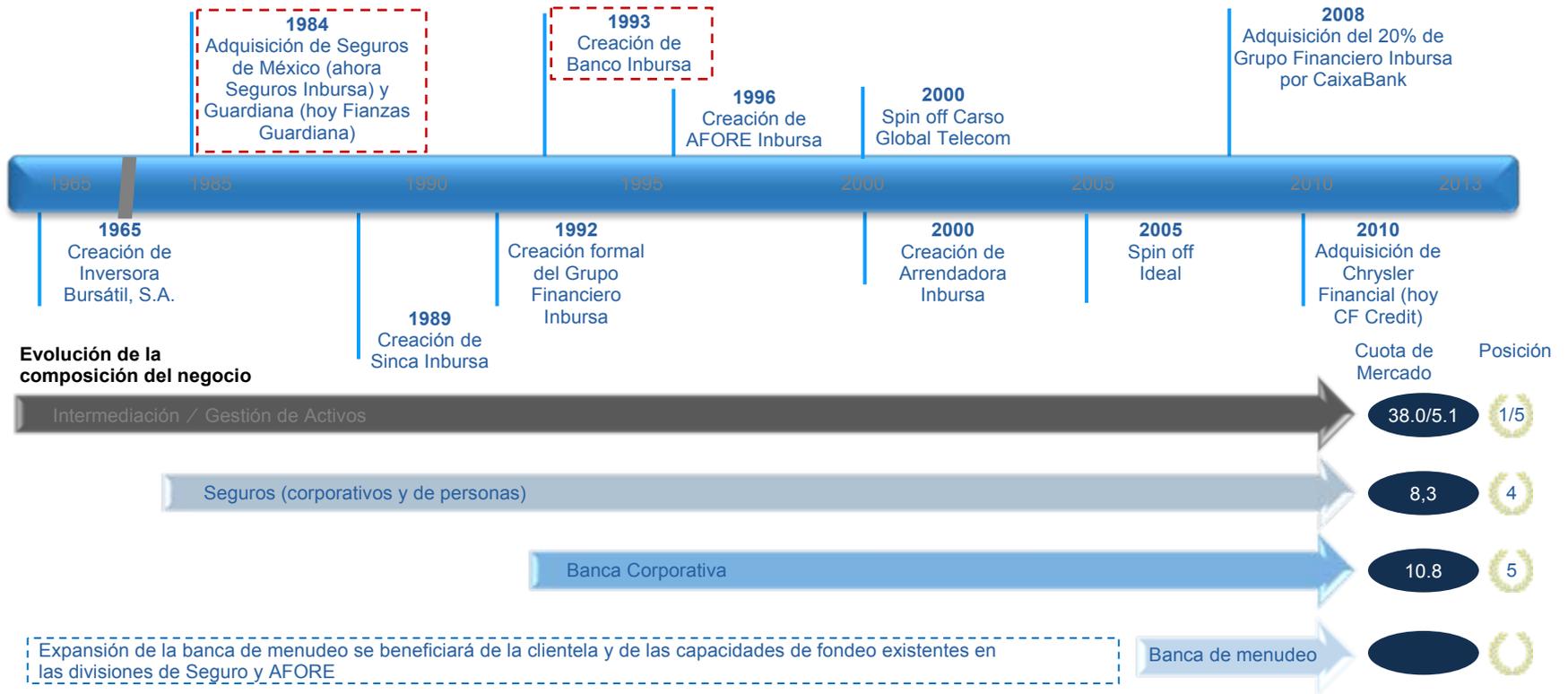
The most diversified and integrated financial services group in Mexico



Historia basada en la expansión exitosa hacia nuevas líneas de negocio

Desde su creación, Inbursa ha evolucionado hasta convertirse en un Grupo Financiero diversificado e integrado, llegando a tener masa crítica para ser rentable en los nuevos negocios, a la vez que manteniendo los beneficios de un modelo de negocios totalmente integrado

Historia del Grupo



Demostrada capacidad de ganar cuota de mercado en las distintas iniciativas de negocio

Consideraciones de inversión



- 1 Crecimiento económico atractivo y sistema financiero fundamentalmente estable
- 2 Grupo financiero más diversificado en México con posición sobresaliente en todas sus líneas de negocio
- 3 Plataforma de distribución multicanal integrada resultando en los más altos estándares de eficiencia
- 4 Mayores retornos, con un balance sólido y de alta calidad, y una capitalización conservadora
- 5 Potencial de crecimiento atractivo por expansión en curso al sector de menudeo
- 6 Respaldo de dos accionistas globalmente influyentes con una historia de excelencia y resultados positivos

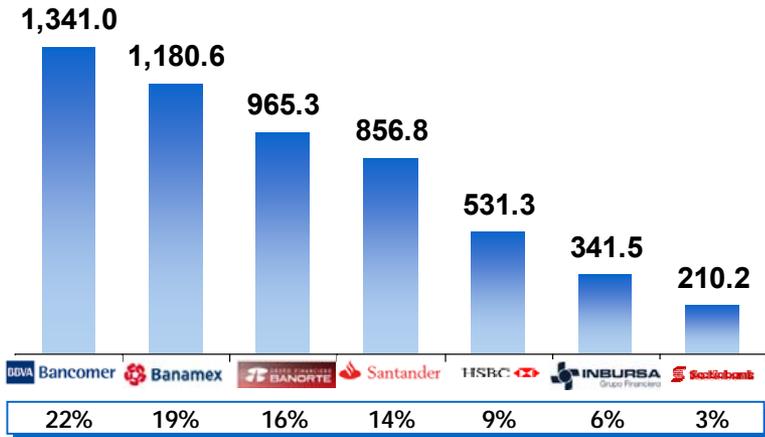
Oportunidad de invertir en un modelo de negocio único con crecimiento escalable superior y alto potencial de rentabilidad

Sistema financiero mexicano

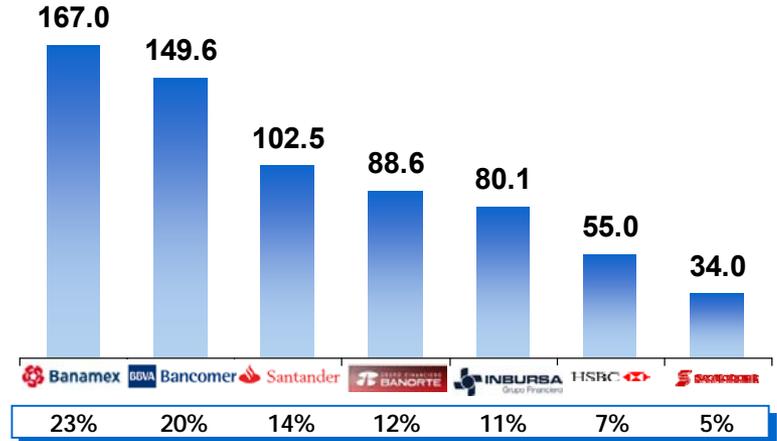
000's millones pesos

Junio 2013

Activos totales



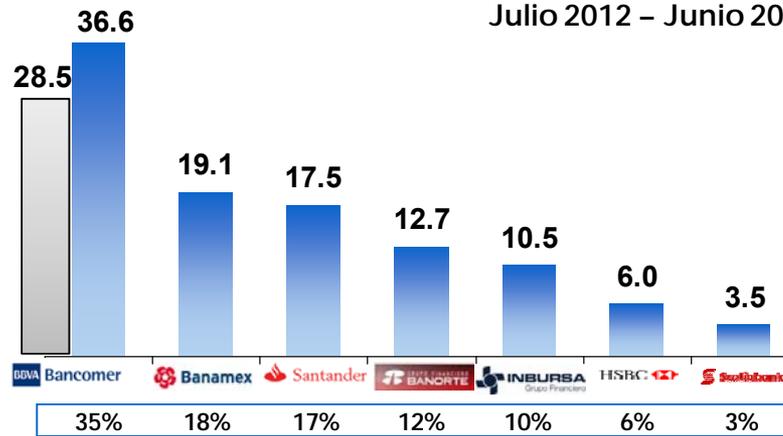
Capital contable



Resultado neto (Últimos 12 meses)

Julio 2012 – Junio 2013

Ingreso extraordinario: 8,085 millones Afore Bancomer

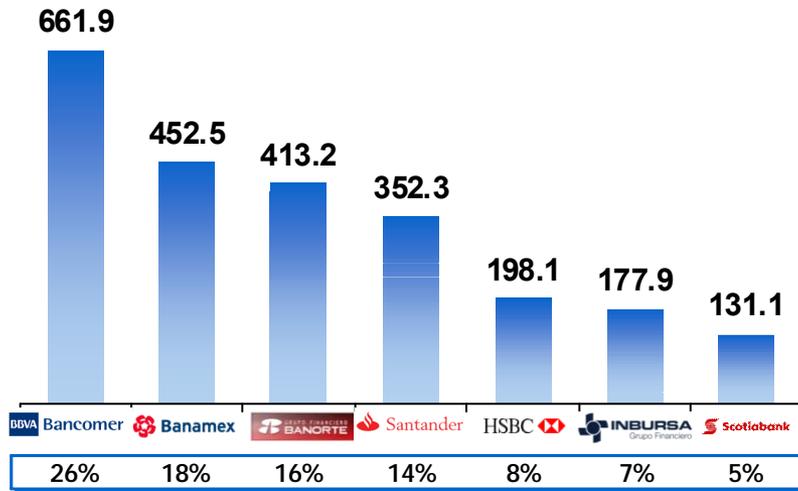


Sistema financiero mexicano

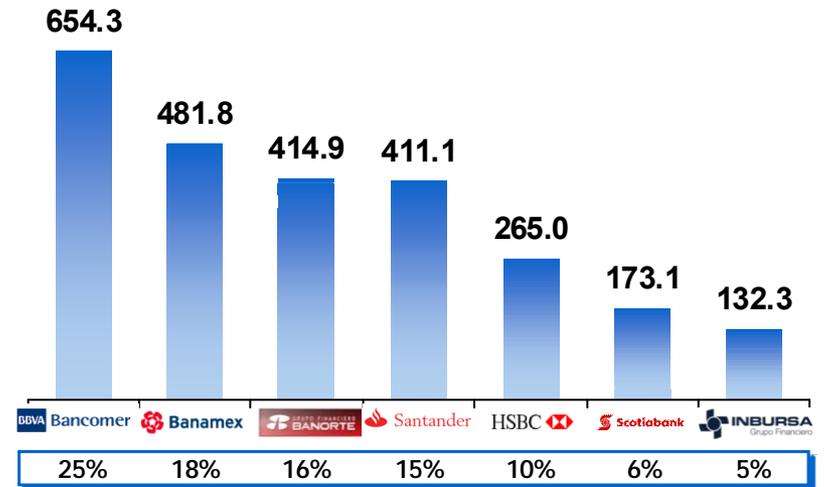
000´s millones pesos

Junio 2013

Cartera de crédito total



Captación tradicional

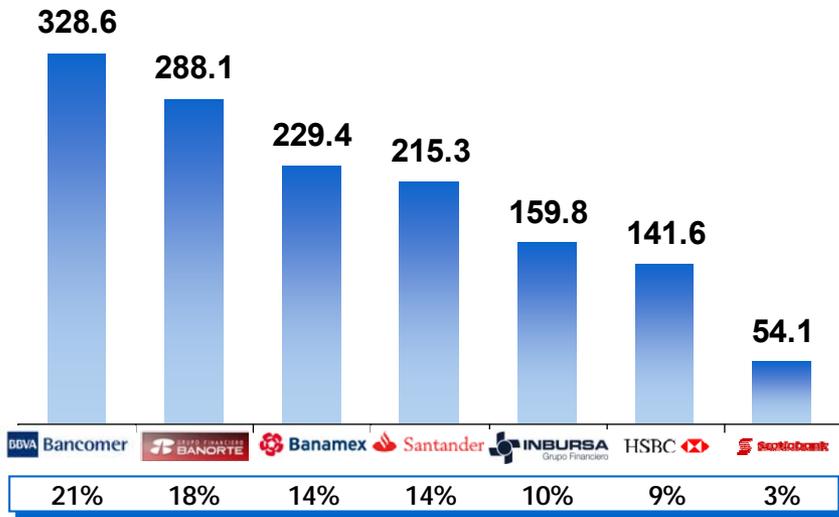


Sistema financiero mexicano

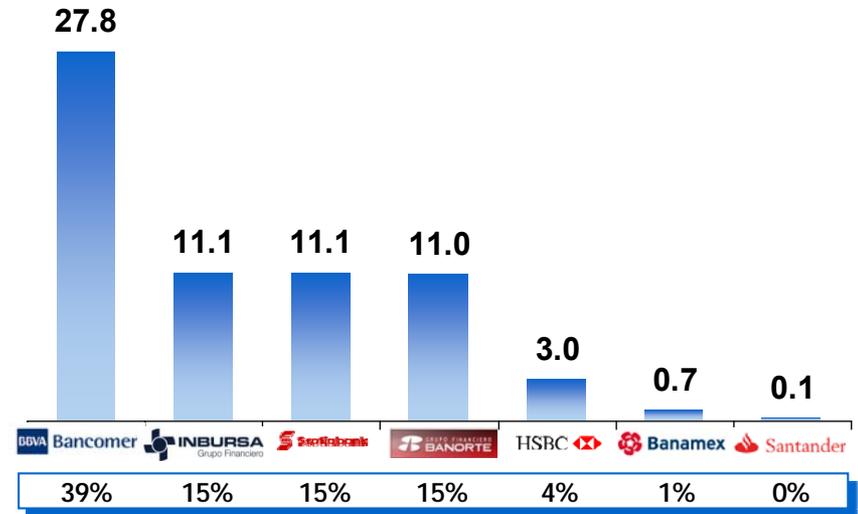
000´s millones pesos

Junio 2013

Cartera de crédito comercial



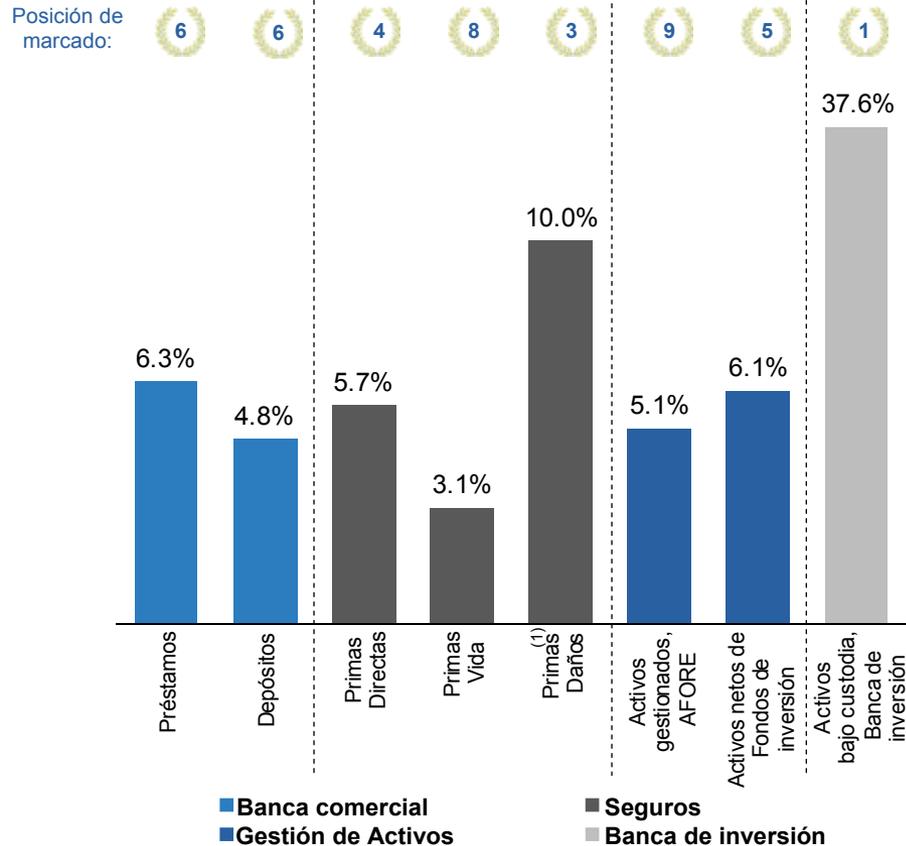
Cartera de crédito de autos



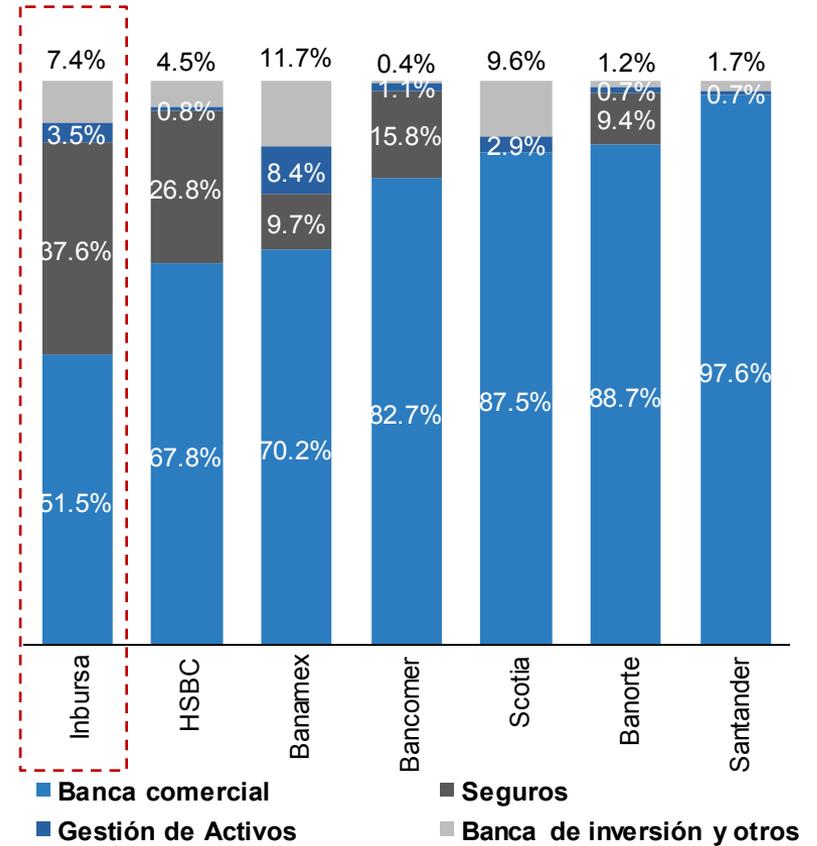
Grupo financiero más diversificado e integrado en México

Posición sobresaliente en los diferentes mercados

Participación de mercado %

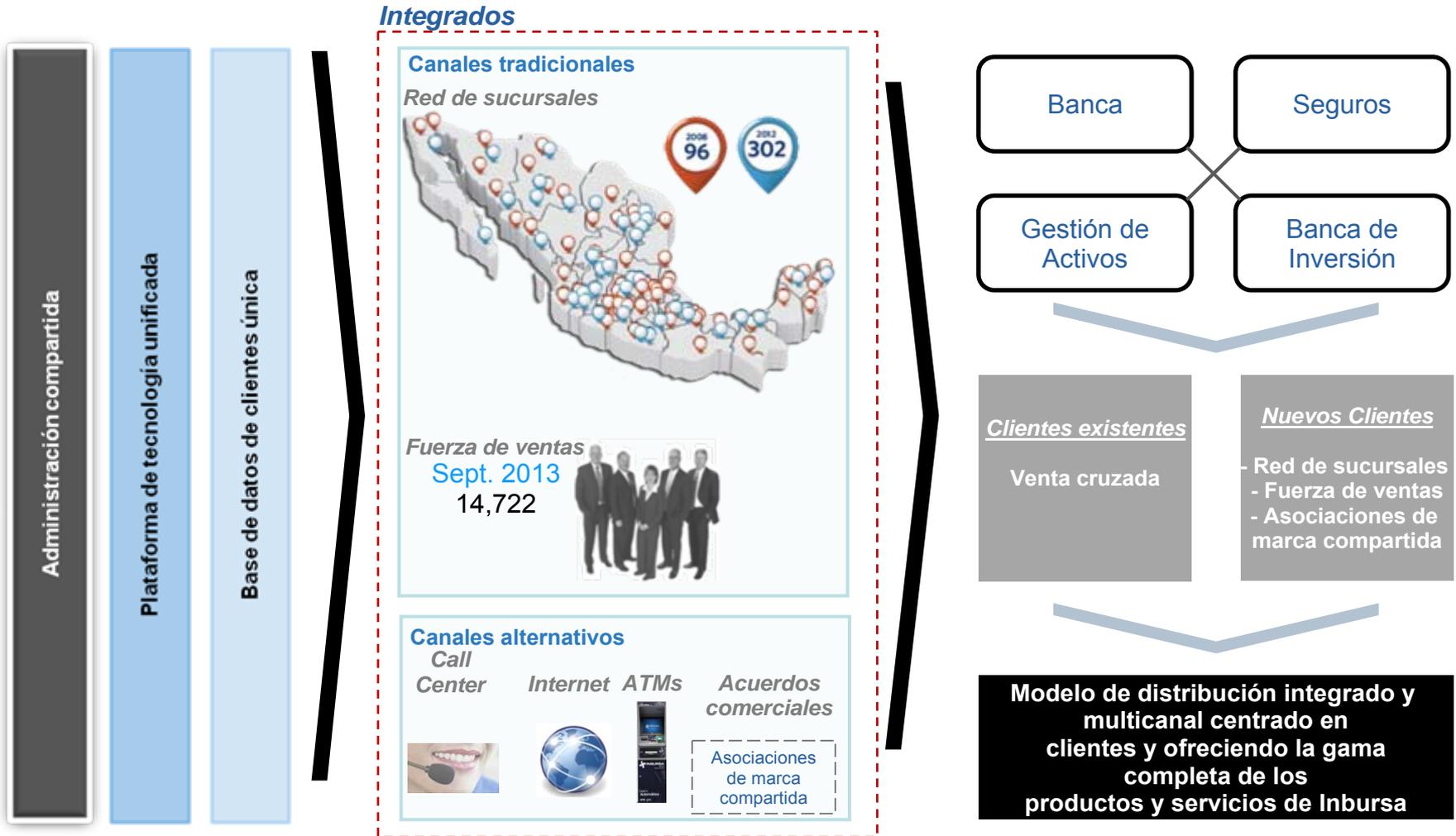


Grupo financiero más diversificado entre los líderes en México



Mayores niveles de diversificación con comparables enfocados principalmente en el negocio bancario

Modelo de negocio completamente integrado, altamente sinérgico y escalable



Inbursa posee una plataforma de distribución multicanal integrada altamente diferenciada

Fuerza de ventas capaz de ofrecer todos los productos del grupo...

A Fuerza de ventas de más de 13 mil agentes

- Capacidad para entender las necesidades y el perfil de riesgo del cliente
- Fuerza de ventas capacitada para ofrecer todos los productos financieros del mercado con una oferta adaptada a los clientes
- Una fuerza de ventas compuesta por 13,519 agentes a Marzo del 2013

B Capacitada para vender todos y cada uno de los productos ofrecidos por el Grupo



- Capacidad de beneficiarse de las oportunidades de venta cruzada

2012
Número 5,56
de cursos 5

C Incentivada mediante un esquema de compensación variable



- Los intereses de la empresa y el vendedor se alinean mediante incentivos financieros para incrementar la productividad y la venta cruzada

- Agentes atraídos por la amplia, competitiva y focalizada oferta de productos de Inbursa y su eficiencia a la hora de identificar a clientes potenciales

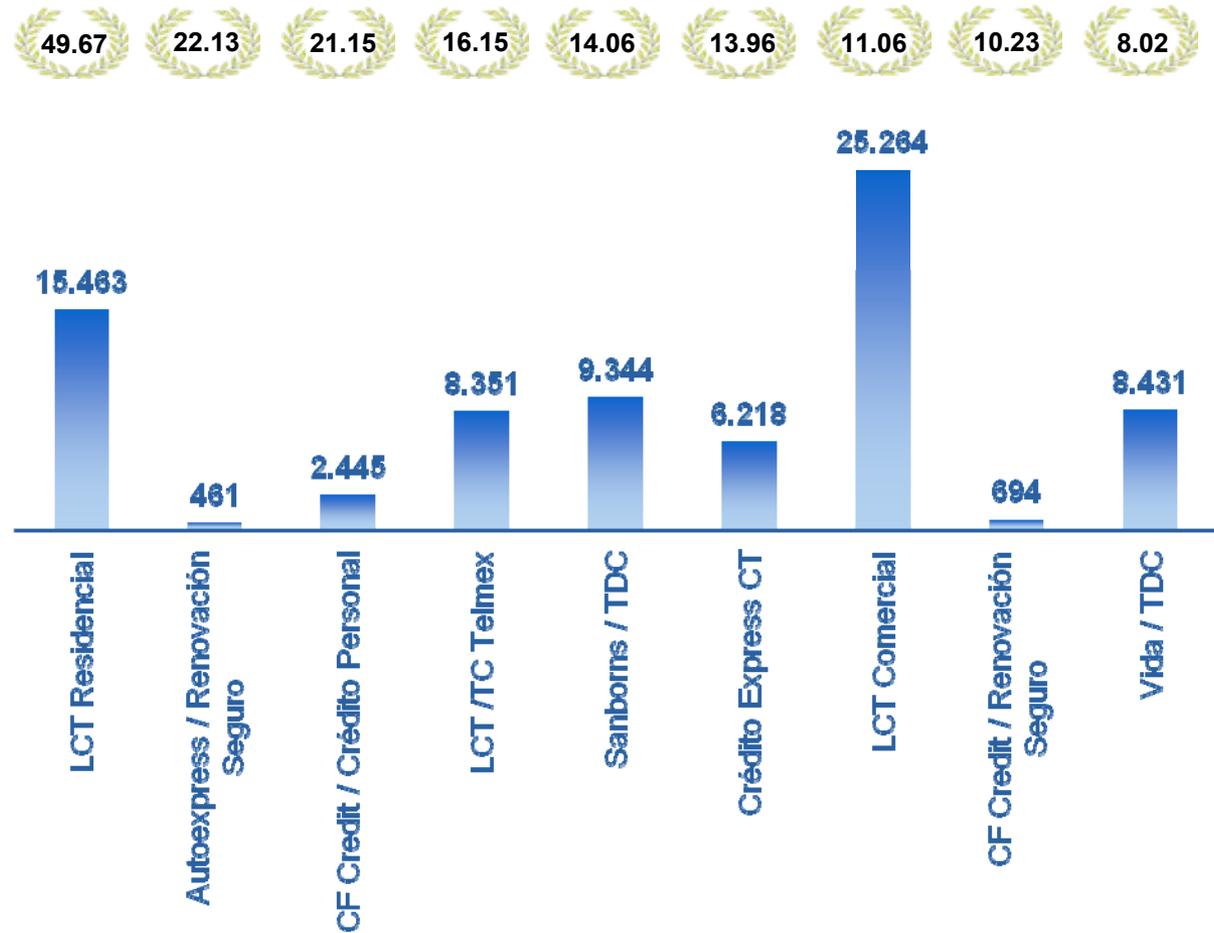
Participan **58,6**
tes 07

...y con intereses alineados de la empresa y la fuerza de ventas

Con exitosas campañas en el transcurso del año...

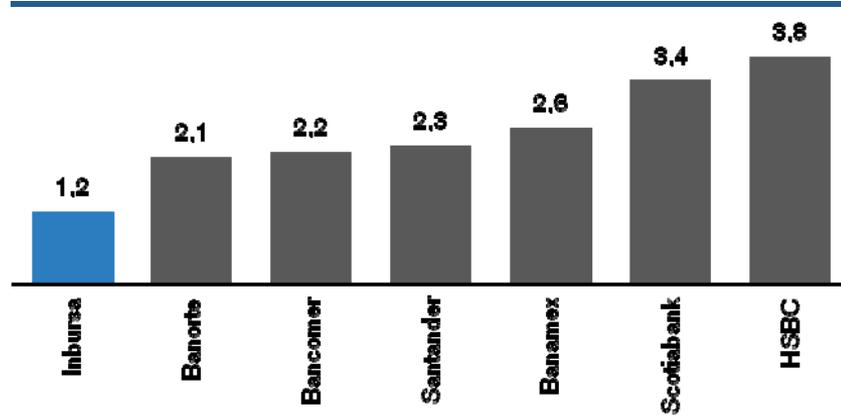
Conversión exitosa (%)

Prospectos

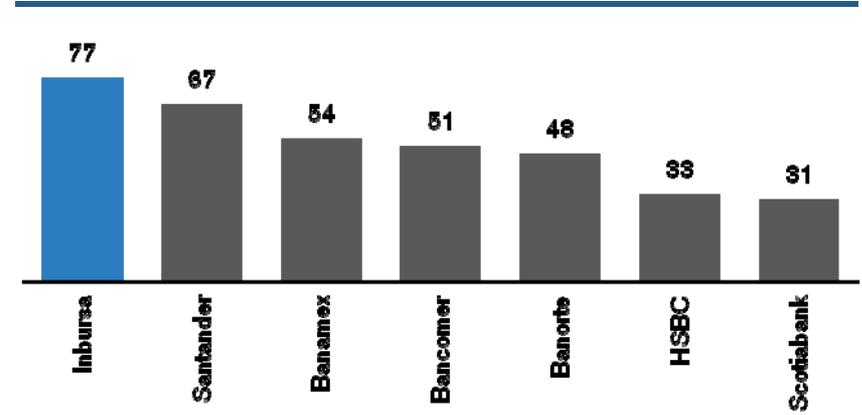


Resultando en la franquicia financiera más eficiente de México

Menor costo para captar clientes ...

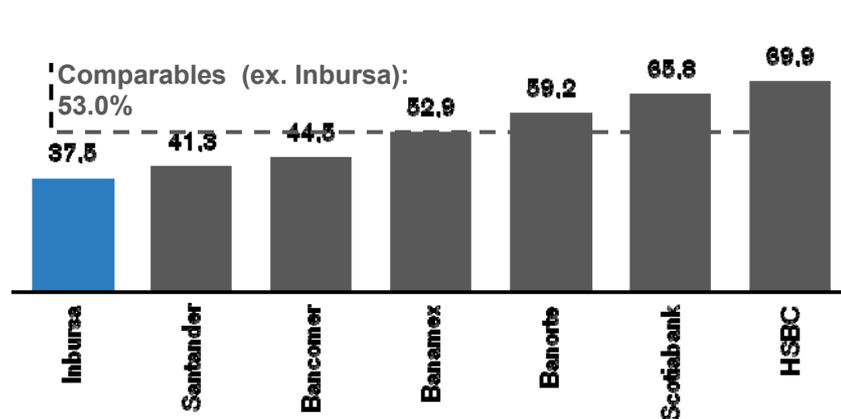


...junto con la mejor eficiencia operativa



...y un superior índice de eficiencia...

Gastos operativos / resultado total (%)



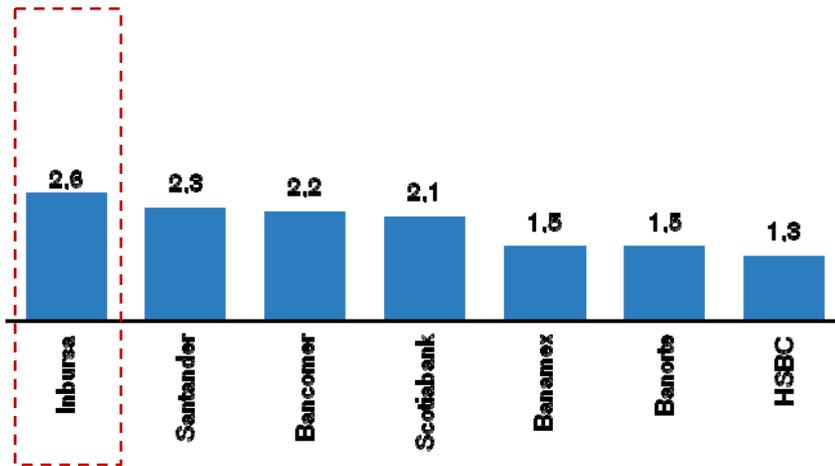
...además de ofrecer la más alta calidad de servicio y velocidad de respuesta

- #1 Tarjetas de crédito – Quejas por cada 100,000 contratos
- #1 Cuentas de ahorro – Quejas por cada 100 contratos
- #1 Banca comercial – Promedio de días en dar respuesta
- #1 Seguros – Promedio de días en dar respuesta
- #1 AFOREs – Promedio de días en dar respuesta
- #2 Seguros de accidentes – Quejas por cada 1,000 accidentes

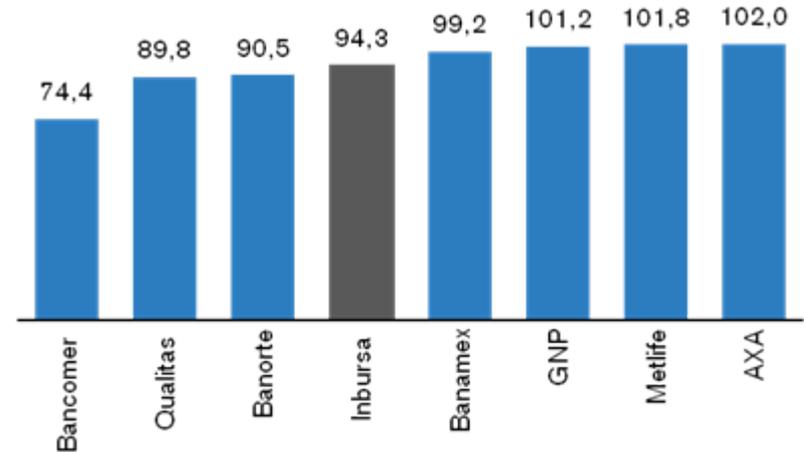
Inbursa posee los más altos estándares de calidad de servicio, manteniendo una alta eficiencia operativa

Líder en rentabilidad, con potencial de crecimiento

RoAA más elevado entre los mayores grupos financieros del país...



Apoyado también por una buena rentabilidad en seguros...



...mientras que el RoAE se ve afectado por la política conservadora de capital y aprovisionamiento

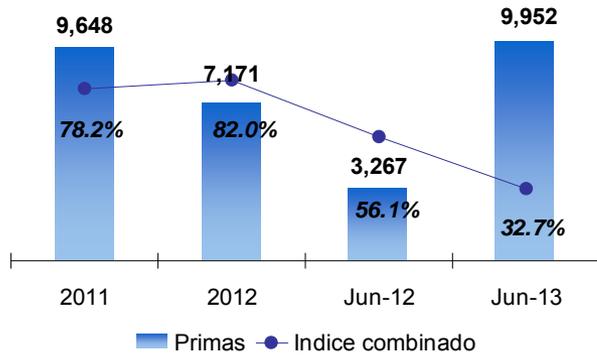
El mejoramiento de los niveles de RoAE vendrán principalmente de:

- La mejor capitalización
- Inversiones en el negocio ya realizadas
- Aprovisionamiento conservador
- Potencial de crecimiento en el segmento de menudeo, con márgenes atractivos

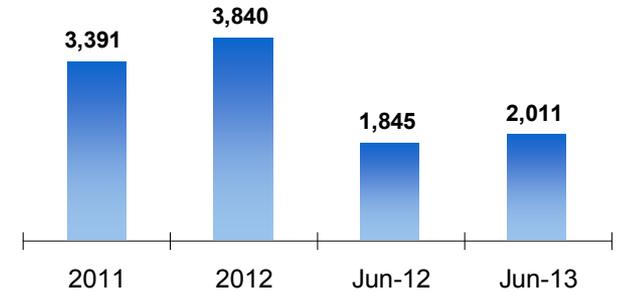
Inbursa presenta una elevada rentabilidad, recurrente y de bajo riesgo, con el mayor RoAA entre los principales grupo financieros de México

Crecimiento en todas las líneas de negocio de Seguros

Daños



Vida



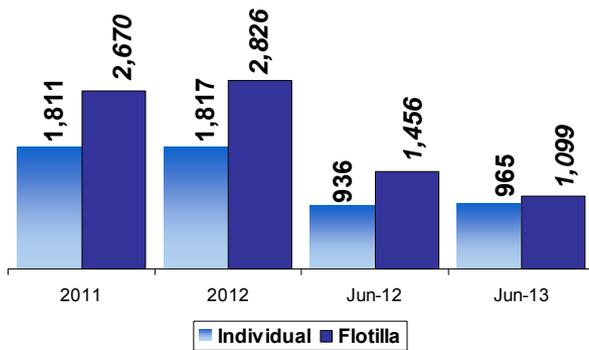
PRIMAS



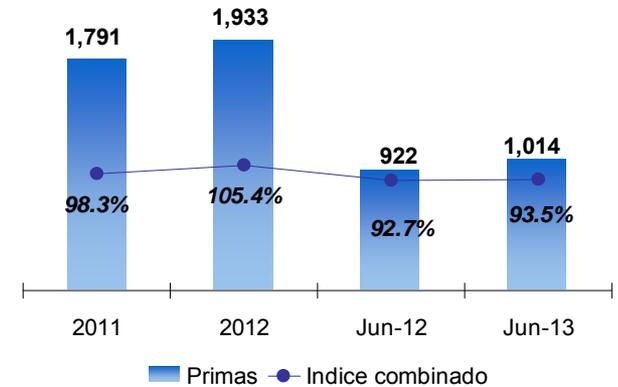
Seguros Inbursa

- Crecimiento con rentabilidad
- Eficiencia en costos

Autos



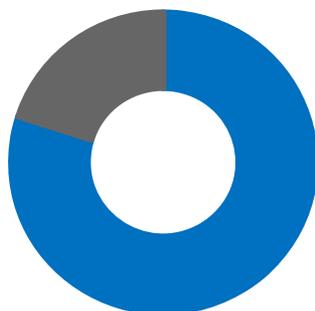
Accidentes y enfermedades



Estrategia de bajo riesgo en la expansión del segmento de menudeo, con alto potencial de incrementar la penetración

Alto potencial entre los clientes existentes de Inbursa (más de 8 millones)

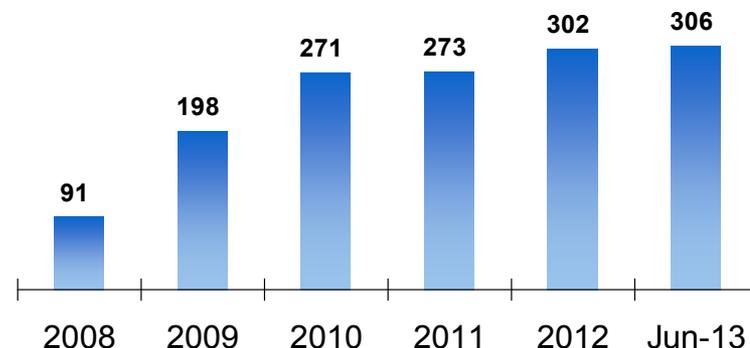
Clientes con más de 1 producto - menos del 20.0%



Clientes con 1 sólo producto - más del 80.0%

La expansión de sucursales facilitará la captación de depósitos

Número de sucursales

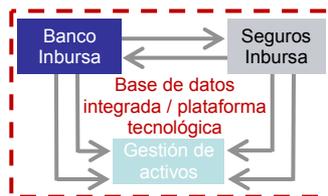


Oferta de productos focalizada y de bajo riesgo, además de tener la oportunidad de venta cruzada a clientes con un historial de crédito conocido

Créditos para autos de tarjetas de crédito y cuentas de chequeras



- El 90% de los créditos de auto se venden con algún tipo de producto de seguros
- La información conseguida de un sólo crédito o póliza, permite hacer un pre-análisis para proceder a hacer una oferta personalizada de otros productos financieros



Banca de menudeo a Gestión de activos / Seguros



- La banca de menudeo provee el perfil financiero del cliente
- Lo cual permite la ofrecer productos de ahorro personalizados a los clientes seleccionados

De servicios transaccionales a productos de crédito y seguros



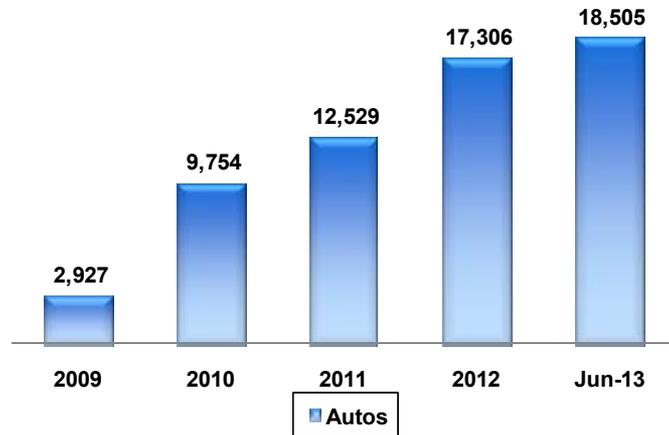
- TPV provee información financiera y propietaria para construir el perfil financiero de la PyME
- Provee la habilidad de ofrecer créditos y pólizas de seguro específicos a las necesidades de la PyME

Potencial de crecimiento independiente de la expansión macroeconómica, gracias a la expansión del negocio de menudeo

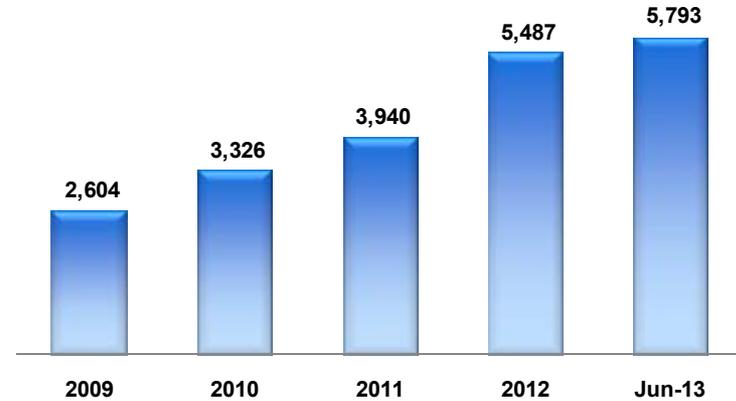
El segmento de personas ya está siendo desarrollado, con un enfoque hacia los productos con el mejor margen financiero

(Ps.mm)

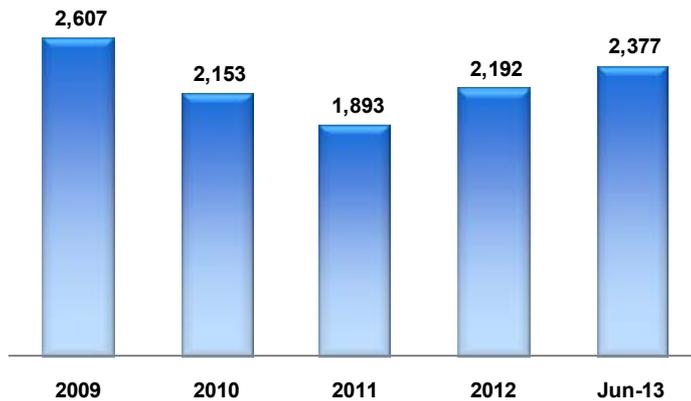
Cartera de Auto



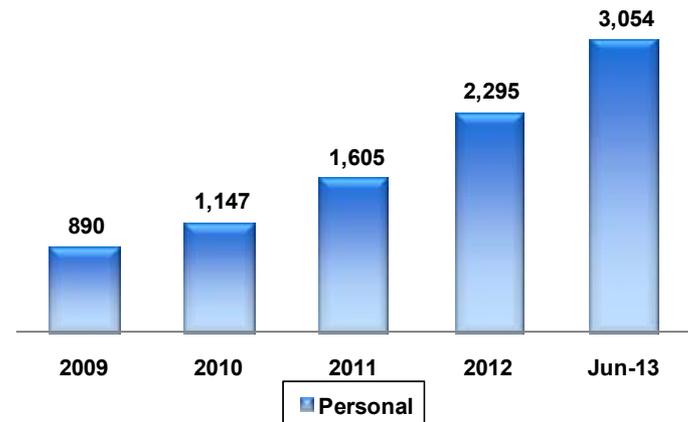
Cartera de PyMES



Cartera de tarjetas de crédito

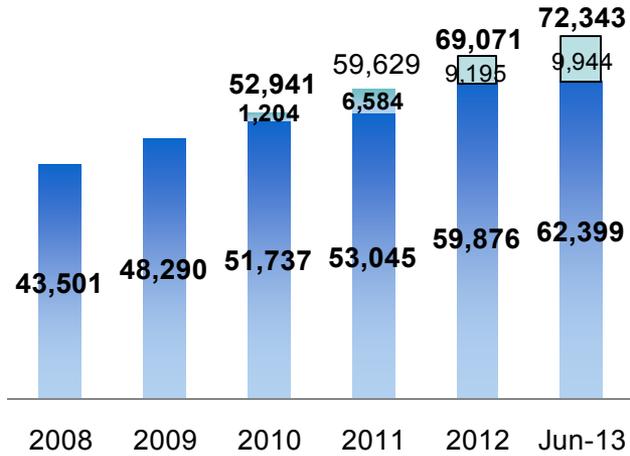


Cartera de créditos personales (nómina)

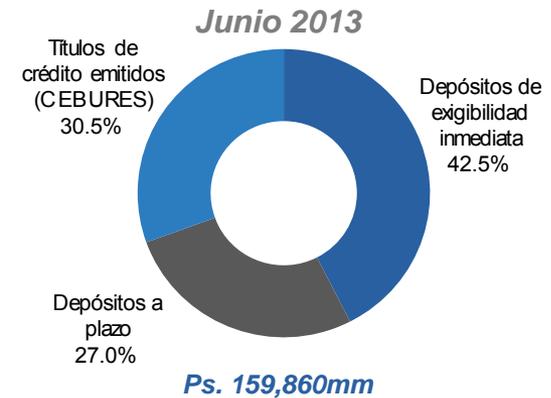
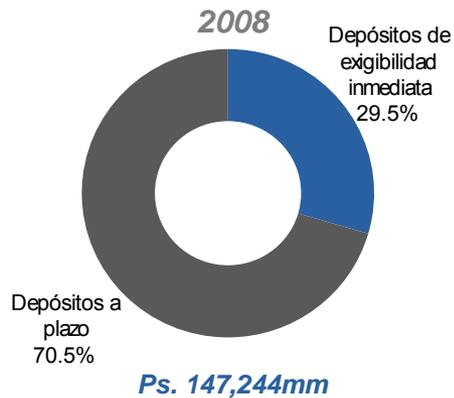
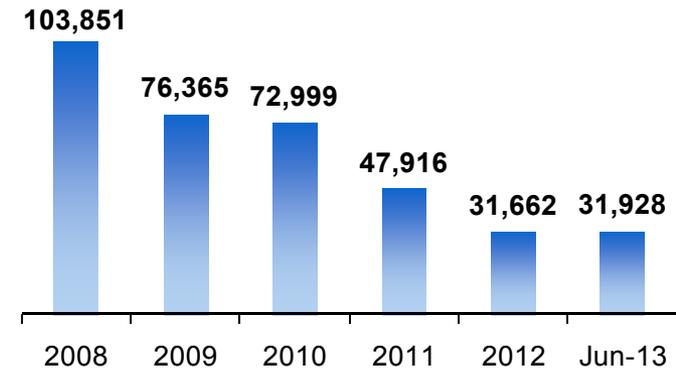


Ayudando a incrementar los depósitos de exigibilidad inmediata

Depósitos de exigibilidad inmediata + Depósitos a plazo de menudeo



Depósitos a plazo de mayoreo



Inbursa posee un modelo de negocio único que lo ayudará a crecer por encima del mercado



- Inbursa tiene la habilidad de ofrecer **precios más competitivos** que sus competidores
- Con un **costo marginal menor** por captar nuevos negocio
- Y la habilidad de generar un **mayor valor agregado** a sus clientes con una oferta de productos personalizada

Fuerte potencial de ganar cuota de mercado en segmentos altamente rentables

La habilidad de Inbursa de generar resultados tangibles aumentará en un futuro gracias a...

- 1 La mejor eficiencia de los principales grupos financieros, menor base de costos y mejor calidad en el servicio
- 2 Habilidad de capturar cuota de mercado gracias precios más competitivos y una mejor calidad de servicio
- 3 Infraestructura actual para apoyar la estrategia de crecimiento de la oferta de productos
- 4 Capitalización para apoyar el crecimiento futuro
- 5 Menor necesidad de aprovisionar que sus competidores dados los altos niveles de reservas ya existentes (en el banco y la aseguradora)
- 6 Fuerte potencial de mejora en el margen financiero, debido a una mayor exposición al segmento de menudeo en el futuro
- 7 Mayor capacidad de venta cruzada que sus competidores