



Presentación Corporativa

Noviembre 2022

Declaraciones

El siguiente material contiene cierta información de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R. (la “Sociedad” o “FISA”) y sus subsidiarias (colectivamente, “Financiera Independencia” o “Findep”), incluyendo Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (“AEF”) y Apoyo Financiero, Inc. (“AFI”), presentada a las fechas que se indican.

La información aquí contenida se encuentra resumida de fuentes públicamente disponibles (incluyendo los expedientes regulatorios de la Sociedad en México) y no pretende presentarse completa. La posición de mercado y competitiva fue obtenida de diversas fuentes externas y la Sociedad no ha verificado dicha información con fuentes independientes. Cierta información también se basa en estimados de la Sociedad. No se realiza ninguna declaración o garantía de la Sociedad, ya sea expresa o implícita, respecto de la exactitud, la imparcialidad o integridad de dicha información. La Sociedad no admite responsabilidad de actualizar el contenido de esta presentación en virtud de nueva información y/o eventos futuros. Adicionalmente, la Sociedad puede alterar, modificar o de cualquier forma cambiar el contenido de esta presentación, a su sola discreción sin la obligación de notificar a cualquier persona de dicha revisión o cambios.

Cierta información financiera incluida en esta presentación consiste en “medidas financieras no conforme a NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera)”. Estas medidas financieras no conforme a NIIF pueden no ser comparables a medidas similares presentadas por otras entidades ni deben interpretarse como una alternativa a otras medidas financieras determinadas conforme a NIIF (como son emitidas por IASB). Aunque la Sociedad cree que estas medidas financieras no conforme a NIIF proporcionan información útil a los usuarios en cuanto a la medición de desempeño y condición financiera de su negocio, se advierte a los usuarios a no depositar confianza indebida en ninguna medida financiera no conforme a NIIF y los cálculos contenidos en esta presentación. En este material no se han incluido conciliaciones entre las NIIF y las medidas financieras no conforme a NIIF.

Al aceptar esta presentación, se entiende que el destinatario acepta que su contenido es información de su propietario y no debe ser reproducida, publicada, distribuida o de cualquier otra forma divulgada en todo o en parte por cualquier otra persona sin el consentimiento por escrito de la Sociedad.

Esta presentación contiene declaraciones prospectivas. Ejemplos de dichas declaraciones prospectivas incluyen, pero no se limitan a: (i) declaraciones en relación con los resultados operacionales y de condición financiera de la Sociedad, incluyendo proyecciones relacionadas; (ii) declaraciones de planes, objetivos o metas, incluyendo aquellas relacionadas con las operaciones de la Sociedad; y (iii) declaraciones de asunciones subyacentes a esas declaraciones. Palabras como “apunta”, “anticipa”, “cree”, “podría”, “estima”, “espera”, “pronostica”, “guía”, “pretende”, “puede”, “planea”, “potencial”, “predice”, “busca”, “debe”, “conseguirá” y expresiones similares tienen la intención de identificar proyecciones y declaraciones prospectivas, pero no son los medios exclusivos para identificar dichas proyecciones y declaraciones. Por su naturaleza, las declaraciones prospectivas conllevan riesgos inherentes e incertidumbres, generales y específicas, y existen riesgos de que las predicciones, pronósticos, proyecciones y otras declaraciones prospectivas no se cumplan. Se debe tomar precaución respecto de dichas declaraciones y no se debe depositar confianza indebida en cualquiera de dichas declaraciones prospectivas. Cualquier declaración prospectiva se hace únicamente a la fecha de esta presentación y la Sociedad no asume ninguna obligación de actualizar o revisar cualquier declaración prospectiva, ya sea como resultado de nueva información o eventos futuros.

Esta presentación ha sido preparada únicamente con fines informativos y no constituye y no debe interpretarse como una oferta, invitación o solicitud de una oferta, para suscribir o comprar cualquier valor. Nada de esta presentación ni de lo contenido en la misma se debe considerar la base de contrato o compromiso alguno. Además, esta presentación no debe interpretarse como un consejo de inversión y no está dirigida a los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario, ni tiene la intención de proporcionar la base para cualquier evaluación de terceros sobre la Sociedad o cualquiera de sus valores. En consecuencia, los destinatarios de esta presentación no deben interpretar los contenidos de este resumen como un consejo legal, fiscal o de inversión y los destinatarios de la misma deben consultar con sus propios asesores en ese sentido.

La información contenida en esta presentación no ha sido revisada o autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores – CNBV. Este material no está destinado para ser distribuido o usado por cualquier persona o entidad en cualquier jurisdicción o país en el que dicha distribución o uso sería contrario a las leyes o regulaciones locales.

BCP Securities, Inc. actúa únicamente para el beneficio de la Sociedad y ni ellos ni alguna de sus afiliadas o correspondientes funcionarios hace declaración o garantía alguna en relación con o asume responsabilidad alguna respecto de la exactitud o integridad de, o cualquier error u omisión de cualquier información contenida en la presente.

Situación Actual

Balance General Fortalecido



Millones de Pesos	2016	2021	2021 vs. 2016	3T22	3T22 vs. 2016
Activos Totales	12,155	10,599	-13%	11,815	-3%
Activos Tangibles*	10,568	9,545	-10%	10,806	2%
Cartera Total	7,448	7,709	4%	8,641	16%
Cartera Total (FISA+AEF+AFI)	5,476	7,709	41%	8,641	58%
Deuda Neta**	6,825	4,955	-27%	4,957	-27%
Capital Total	4,050	4,454	10%	4,606	14%
Capital Tangible***	2,463	3,400	38%	3,597	46%
Capital Tangible + EPRC	2,873	4,054	41%	4,709	64%
Capital Tangible / Activos Tangibles	23%	36%	+12pp	33%	+10pp
Capital Tangible / Deuda Neta	36%	69%	+33pp	73%	+36pp
EPRC / Cartera Vencida	100%	194%	+94pp	264%	+164pp

* Activos Tangibles = Activos Totales - Crédito Mercantil

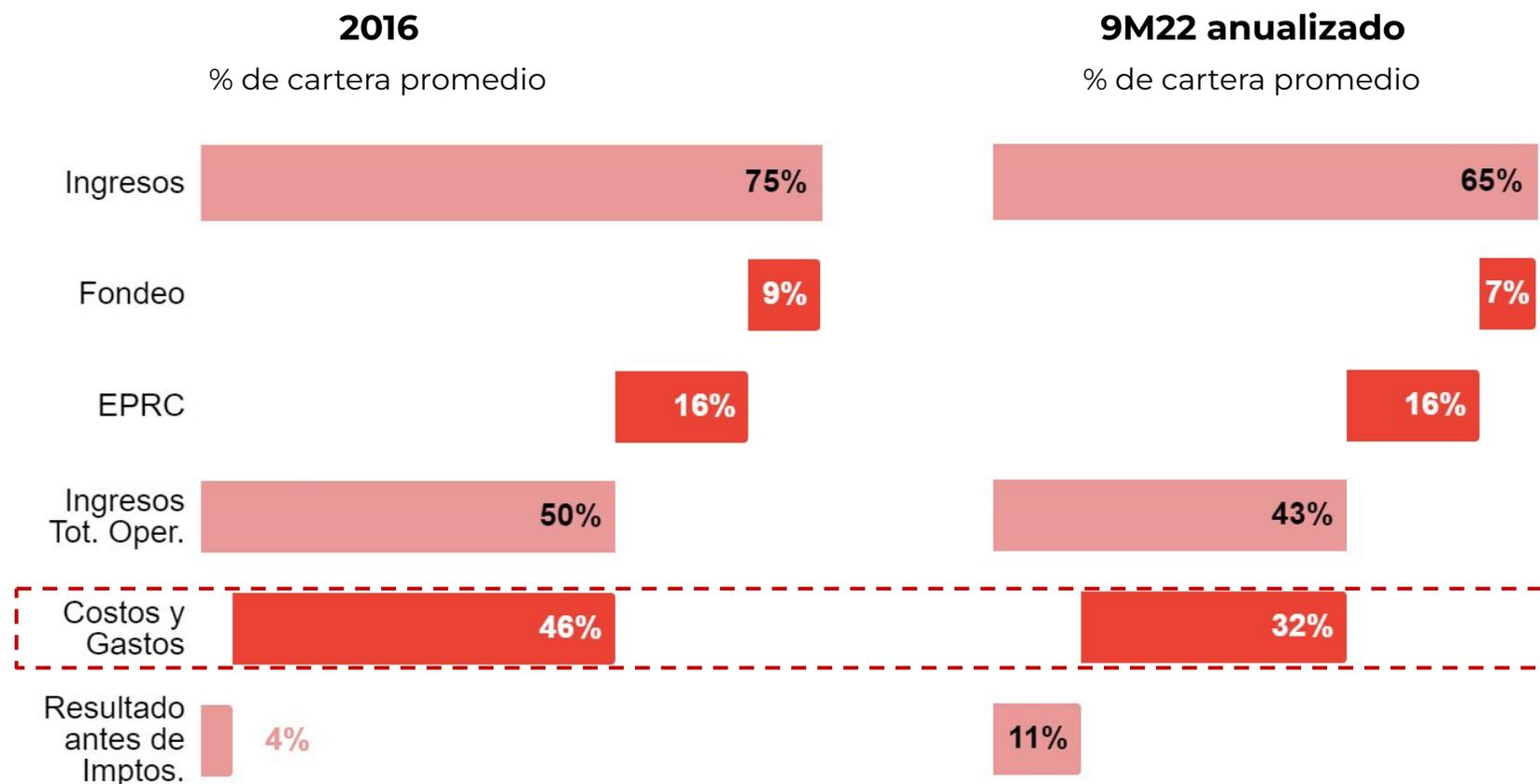
** Deuda Neta = Deuda bursátil + Pasivos Bancarios - Efectivo e Inversiones Temporales

*** Capital Tangible = Capital Total - Crédito Mercantil

Situación Actual

Beneficiándonos de eficiencias operativas

Principales rubros del estado de resultados



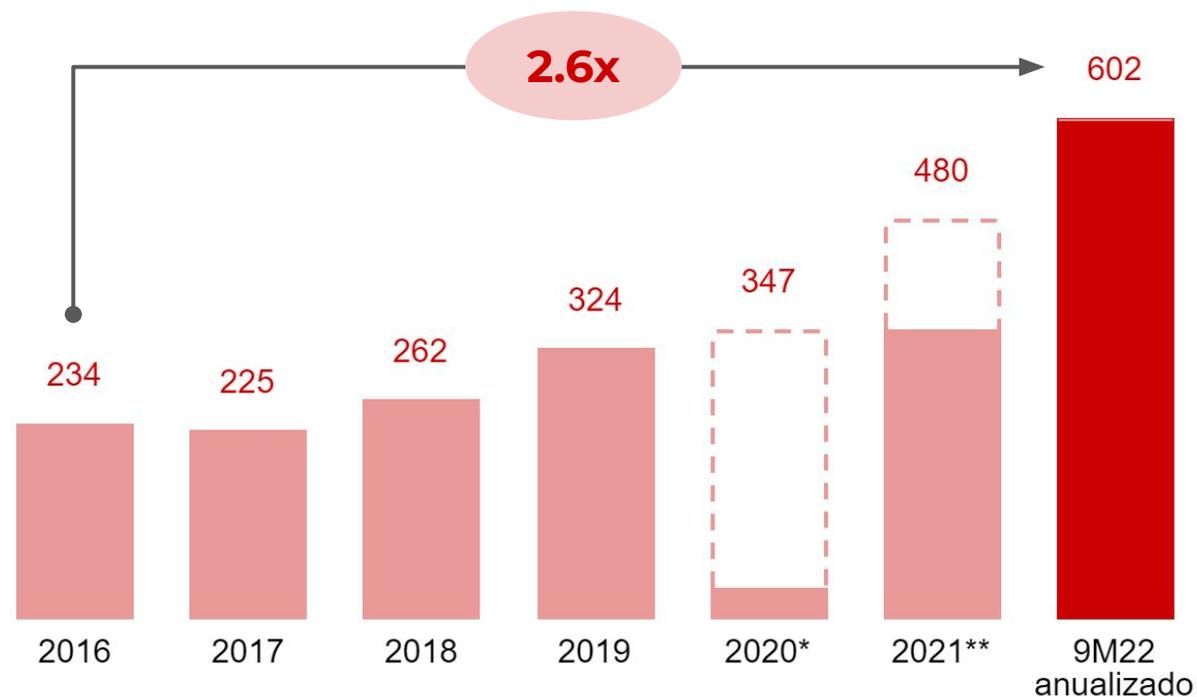
*EPRC no es comparable dado el cambio en metodología adoptado en 1T22. Como símil, los castigos de 12 meses sobre portafolio promedio caen de 17.6% en 2016 a 14.7% anualizado en 9M22.

Situación Actual

Nuestra estrategia y ejecución han dado consistentes mejoras en utilidad



Utilidad Neta excluyendo eventos extraordinarios sin impacto en efectivo
(millones de pesos)



* Excluyendo el castigo de crédito mercantil de Finsol México por MXN 448m en 2020, y MXN 311 m en reservas prudentiales adicionales, que se volvieron permanentes tras la adopción de la metodología de la CNBV.

** Excluyendo el castigo del crédito mercantil de Finsol Brasil por MXN 133 millones en 2021.

Principales puntos durante el roadshow en julio 2017...

1

Modelo de Negocio Único

- Estable y rentable a través de las etapas del ciclo económico.
- Conocimiento del segmento y del negocio a través de la experiencia obtenida con millones de créditos originados.

2

Balance entre riesgo y crecimiento

- Continua inversión en analytics.
- Enfoque en negocio donde contamos con mayor experiencia.
- Manejo de todas las dimensiones de riesgo.

3

Crecimiento en EUA

- Modelo de negocio probado en un mercado objetivo creciente.
- Diversificar portafolio y fortalecer calidad de activos y percepción.
- Calificación crediticia.

4

Eficiencia a través de tecnología

- Migración de operaciones a la nube.
- Mayor adopción de tecnologías móviles por parte de los colaboradores y usuarios.

1 Modelo de Negocio Único

Rentabilidad consistente y baja volatilidad a través de crisis



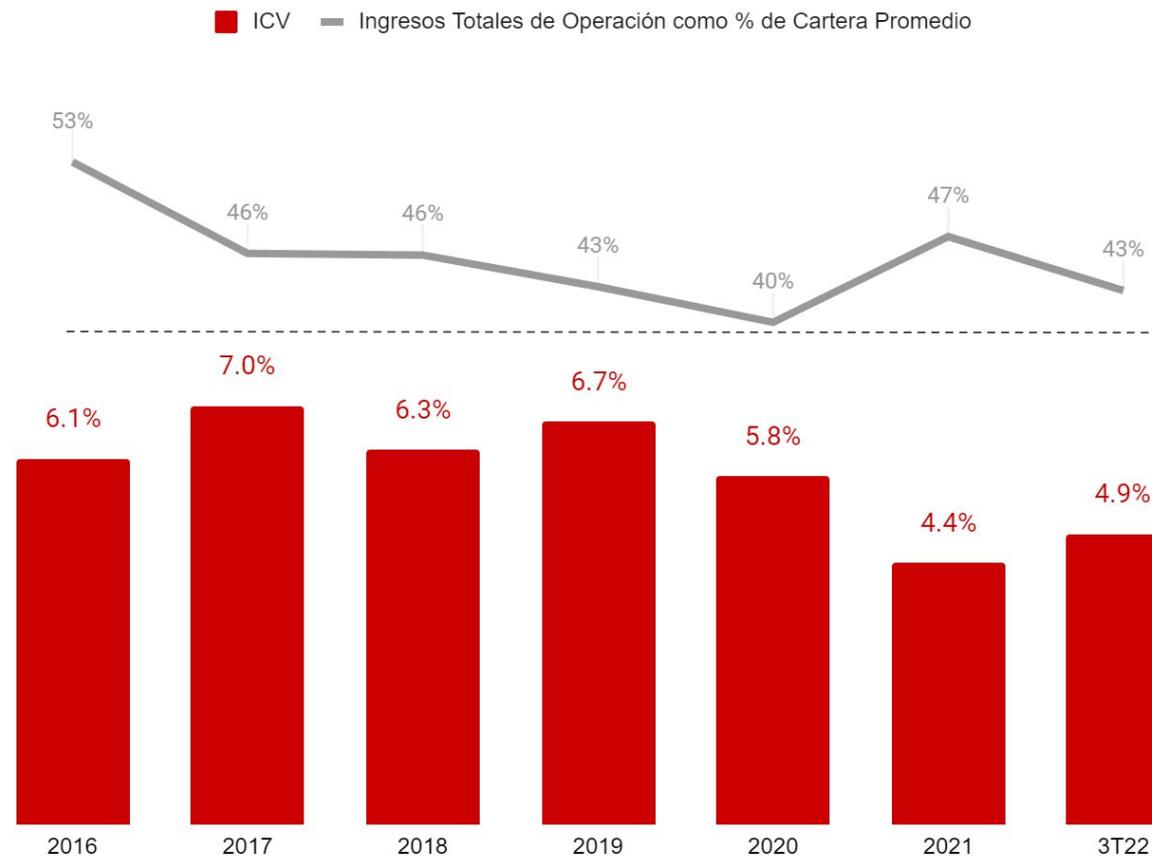
2017 Roadshow...

- Hablamos sobre la consistencia en rentabilidad y baja volatilidad del riesgo del portafolio aún en períodos de crisis.

...resultado

- Nuestro portafolio dio ingresos totales de operación consistentemente por arriba de 40% anual, incluso a través de la peor etapa de la pandemia. De igual manera, el ICV ha mejorado gradualmente.

Rentabilidad Consistente y Mejora en Calidad

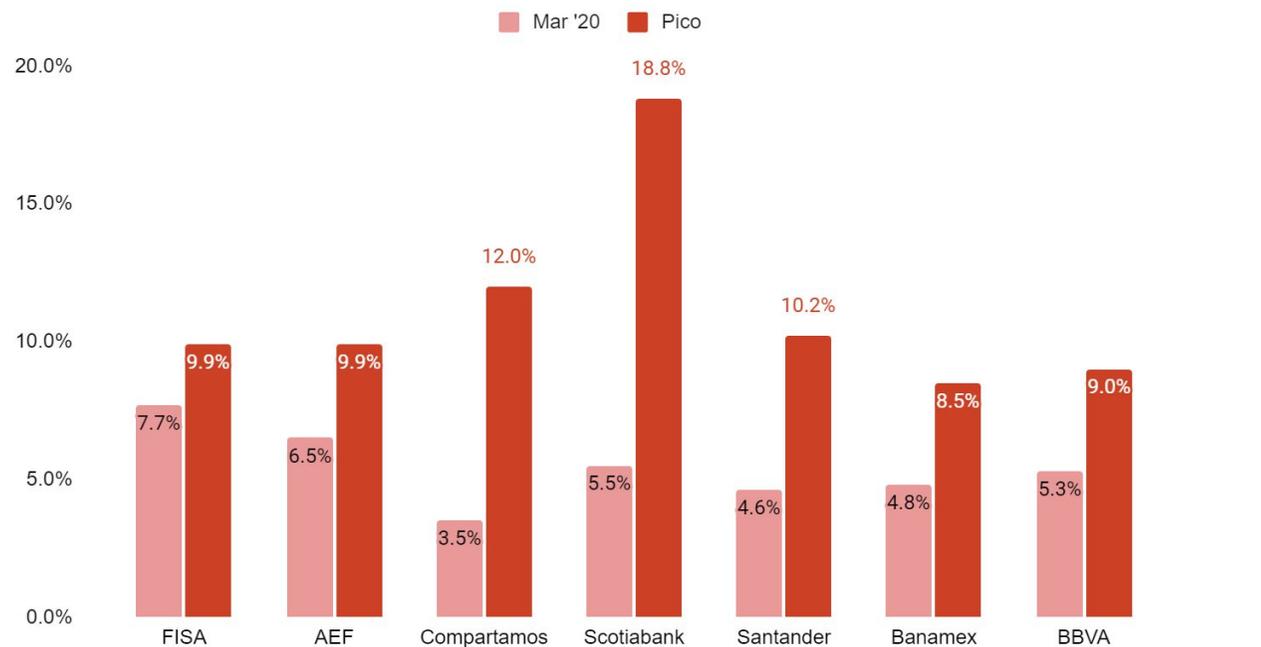


1 Modelo de Negocio Único

FISA y AEF mostraron la menor volatilidad y mayor velocidad de recuperación



Máximo incremento en ICV de 1T20 a pico, y meses para regresar a niveles pre-pandemia



Máximo Crecimiento en ICV	29%	52%	277%	242%	124%	73%	68%
Meses desde 1T20 a Pico	6	7	8	12	10	11	9
Meses de Pico a Recuperación	3	5	5	17	9	6	5

Fuente información no relacionada con FINDEP: CNBV

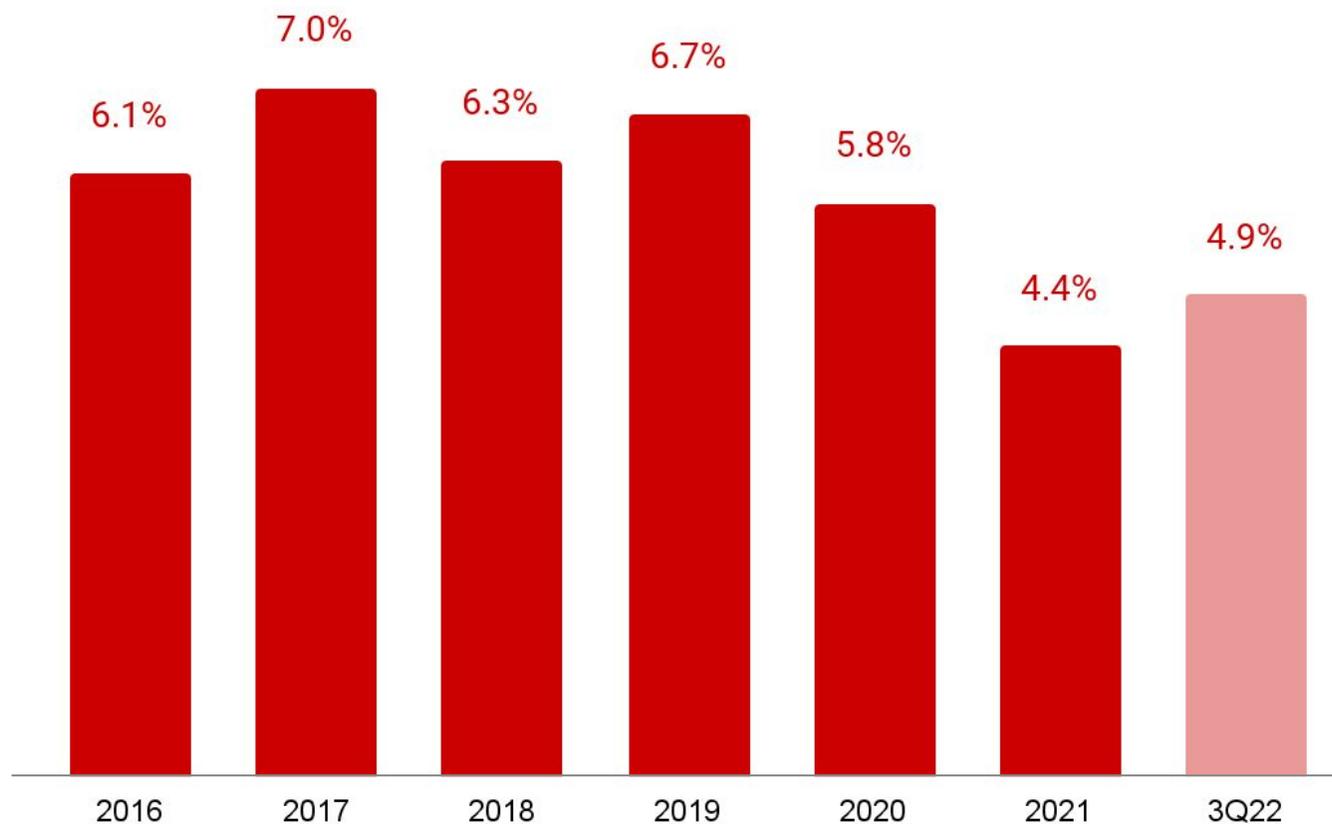
2 Balance entre riesgo y crecimiento

Menores ICV a pesar del crecimiento de los negocios que persisten

2017 Roadshow...

- Crecimiento prudente.
- Inversión continua en análisis y tecnología.
- Transformación de la función de riesgos.
...resultado
- Hemos sido capaces de hacer crecer nuestros negocios mientras redujimos el ICV.

ICV - Metodología Legada (operaciones actuales)



2 Balance entre riesgo y crecimiento

Inversión Continua en Análisis

2017

- En proceso de construcción de la función de riesgo.
- Aproximadamente 1 de cada 12 empleados corporativos se dedican al análisis de datos.
- Las decisiones basadas en datos fuera de la función de riesgo eran limitadas.
- Combinación de almacenes de datos con aproximadamente 1 TB de datos.

2022

- Más de 90 colaboradores dedicados al análisis de datos, equivalente a 1 de cada 4 de los empleados corporativos.
- Más de 180 usuarios de datos, aproximadamente la mitad de empleados corporativos.
- Áreas de riesgo, cobranza, producto y CRM dedicadas a México y Estados Unidos.
- Apoyados por un almacén de datos estructurado en Google Big Query (> 12TB).
- Modelos de riesgo para originación, capacidad de pago, gestión de líneas, cobranza y gestión de ciclo de vida.
- Apoyado por una arquitectura de máquina de estados y máquina de decisiones.

2 Balance entre riesgo y crecimiento

Enfoque en crédito individual sin garantía para simplificar la estructura corporativa



Visión estratégica

- Los créditos individuales sin garantía pueden lograr eficiencias a través de la transformación digital.
- Alineada con nuestra experiencia. Las fuertes habilidades en Análisis de Datos, Gestión de Riesgos y Operación Sistemática son clave para tener éxito.
- Existen sinergias importantes entre los negocios de México y Estados Unidos enfocados en el mismo modelo de negocio.
- El riesgo de crédito es el principal tipo de riesgo y está adecuadamente tasado y reflejado en el balance general a través de la EPRC. Nuestro estado de resultados es un buen proxy del flujo de efectivo.

Acciones

- Desinversión de los negocios de crédito grupal (Finsol Mx, 2020), créditos de Nómina (Más Nómina 2021) y Finsol Brasil (2022).
- Inversión continua en habilidades distintivas: equipos de riesgo, análisis y gestión de ciclo de vida.
- Centralización de las operaciones de Estados Unidos en México; migración de funciones a México para un mejor balance de talento y costo (Análisis de Datos, Finanzas, y Desarrollo de Software).
- Inversión en transformación digital, con enfoque en tecnología móvil.

2 Balance entre riesgo y crecimiento

Acciones tomadas para apoyar la confianza de los accionistas



Fortaleza en el Balance General (No dividendos desde 2016)

- Mensaje claro de compromiso a largo plazo con los acreedores por parte de los accionistas.
- Mejor posición para navegar un mercado desafiante.

Adopción de metodología de reservas de la CNBV

- Se escuchó a los fondeadores e inversionistas y se adoptó la metodología de la CNBV.
- Misma metodología usada por los bancos y las instituciones financieras reguladas en México.
- Aumentó la razón EPRC a ICV de 100% en 2016 a 264% en el 3T22.

Cambio de auditor a KPMG

- Diferenciar nuestro gobierno corporativo de la competencia.
- Demostrar integridad en la información financiera.
- No fue necesario llevar a cabo ninguna reexpresión.

3 Crecimiento en EUA AFI ha crecido

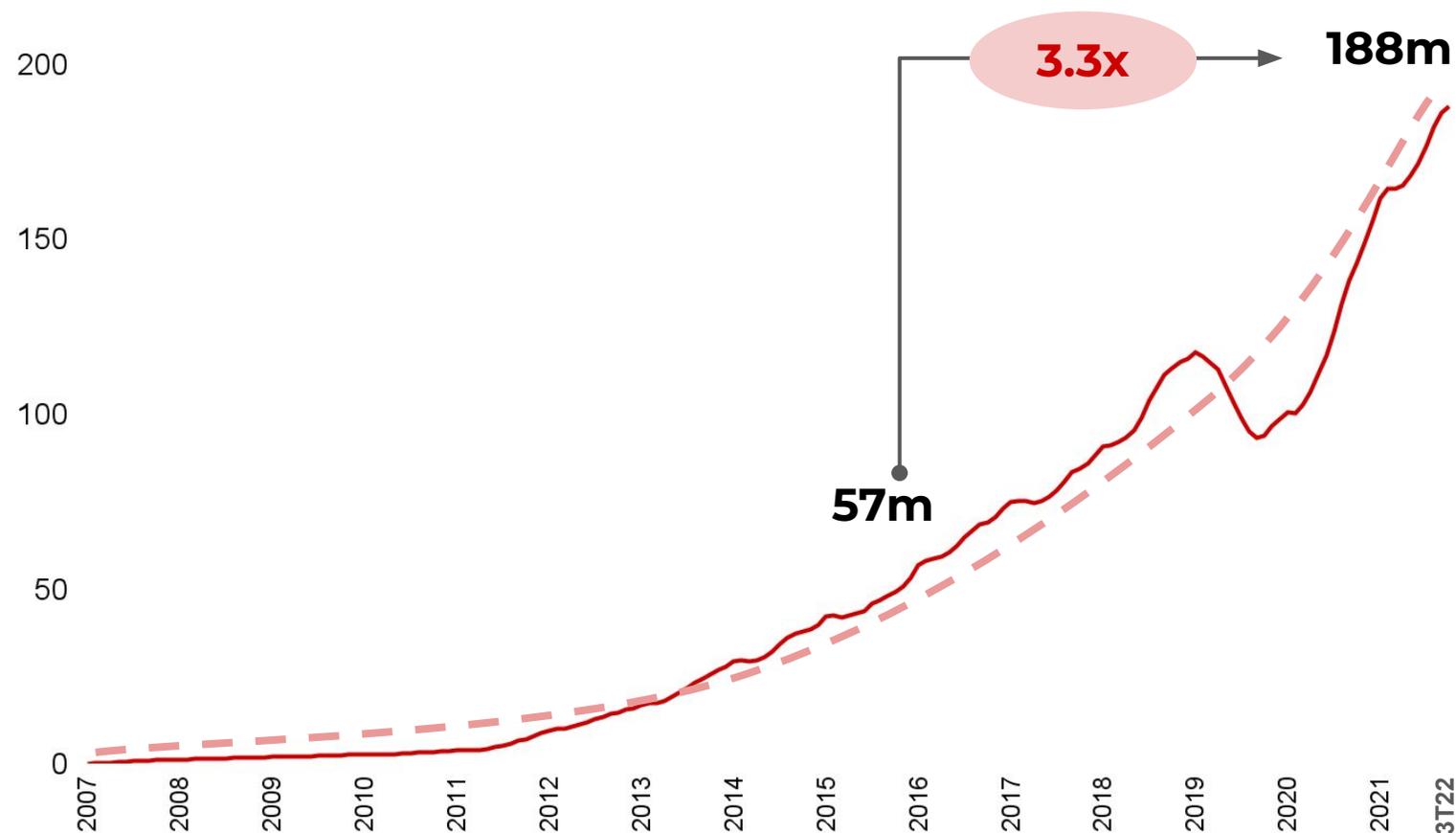
2017 Roadshow...

- Gran mercado hispano desatendido (62m) en los Estados Unidos, siendo California el mercado más grande.
- Modelo de negocio probado listo para el crecimiento.
- Oportunidades en eficiencia basadas en escala.

...resultado

- Nuestra cartera de Estados Unidos ha crecido 3.3 veces en los últimos 5 años, a TACC de 27%, principalmente en California.
- Aún hay una gran oportunidad de crecer.

Cartera AFI (EUA), USDm



3 Crecimiento en EUA

Antes y ahora

2016

- Modelo de negocio centrado en sucursales, con la mayoría de actividades desarrolladas cara a cara.
- Micro-mercado limitado a la sucursal, dada la necesidad del continuo contacto cara a cara. El 100% de los pagos se realizaban en efectivo dentro de las sucursales.
- Enfocado en California.
- Funciones de apoyo local: alto costo y acceso limitado a grupos de talento.
- Modelo de negocio ad-hoc para EUA.

2022

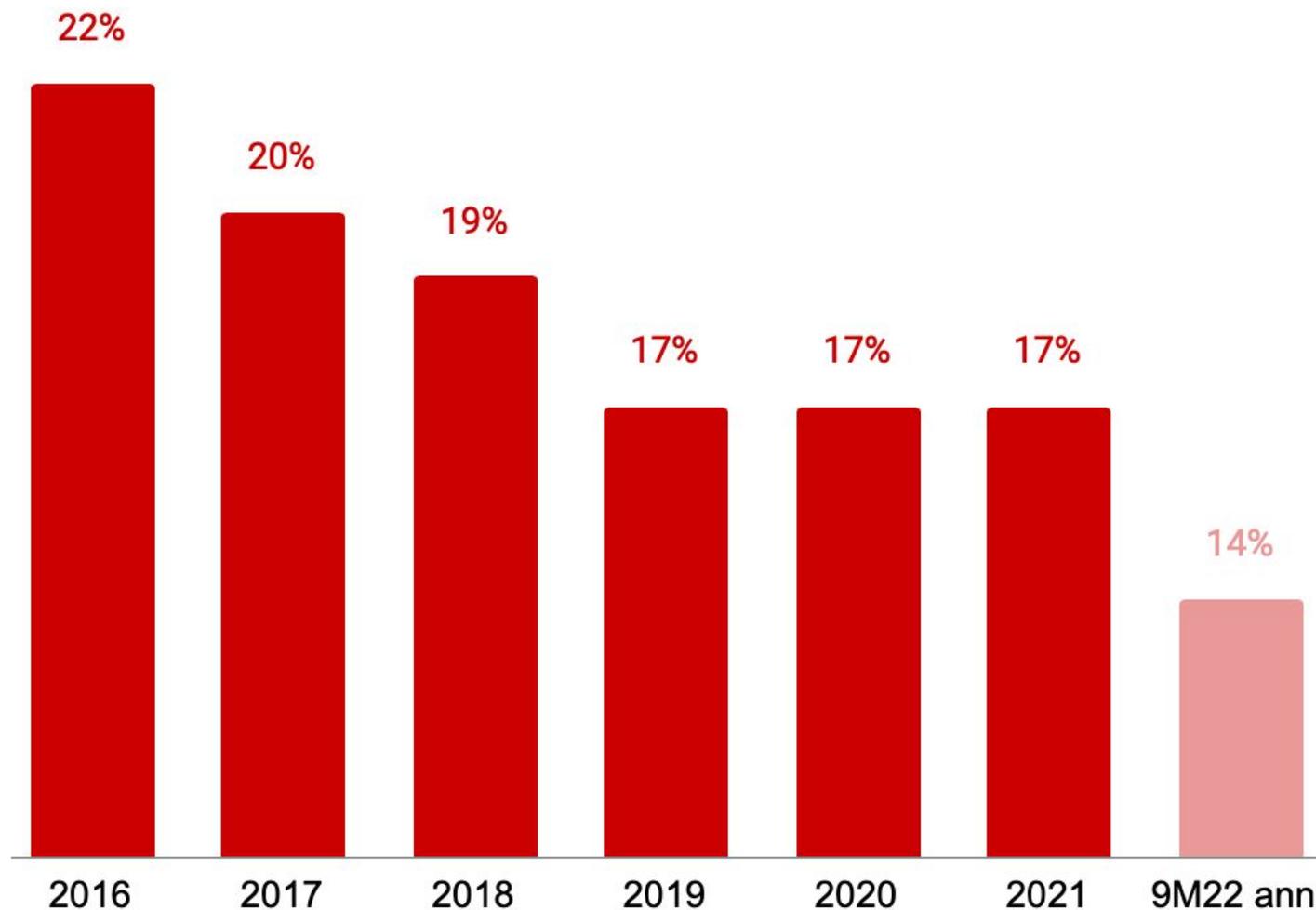
- Modelo de negocio híbrido apoyado por canales digitales y operaciones en México.
- Mayor mercado habilitado por canales digitales. El 100% de los pagos es realizado a través de varios minoristas y con cargo automático.
- Expansión a Texas, Arizona y otros estados aprovechando el modelo comercial sin sucursales.
- Funciones de soporte remotas para capturar oportunidades de costo y talento.
- Sinergias en análisis y operación con México, aprovechando el talento y mejores prácticas.

3 Crecimiento en EUA

Un aumento en el apalancamiento operativo ha generado una eficiencia significativa



Gastos de Administración y Personal / Cartera Promedio

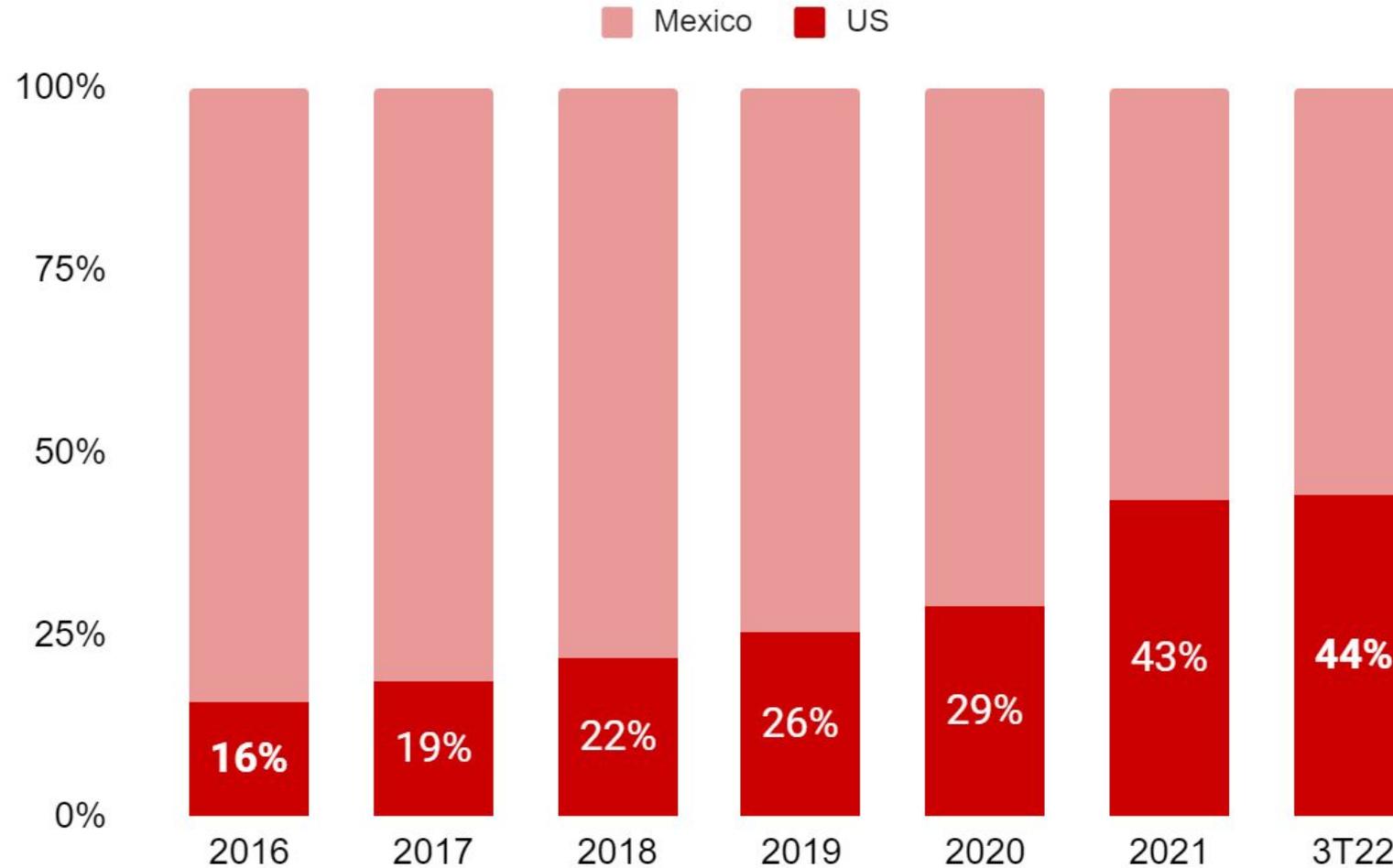


3 Crecimiento en EUA

Esperamos que la mayoría de nuestros activos están ubicados en EUA en un corto plazo



% del portafolio total Findep



4 Eficiencia a través de tecnología

La tecnología nos ha permitido hacer más con menos

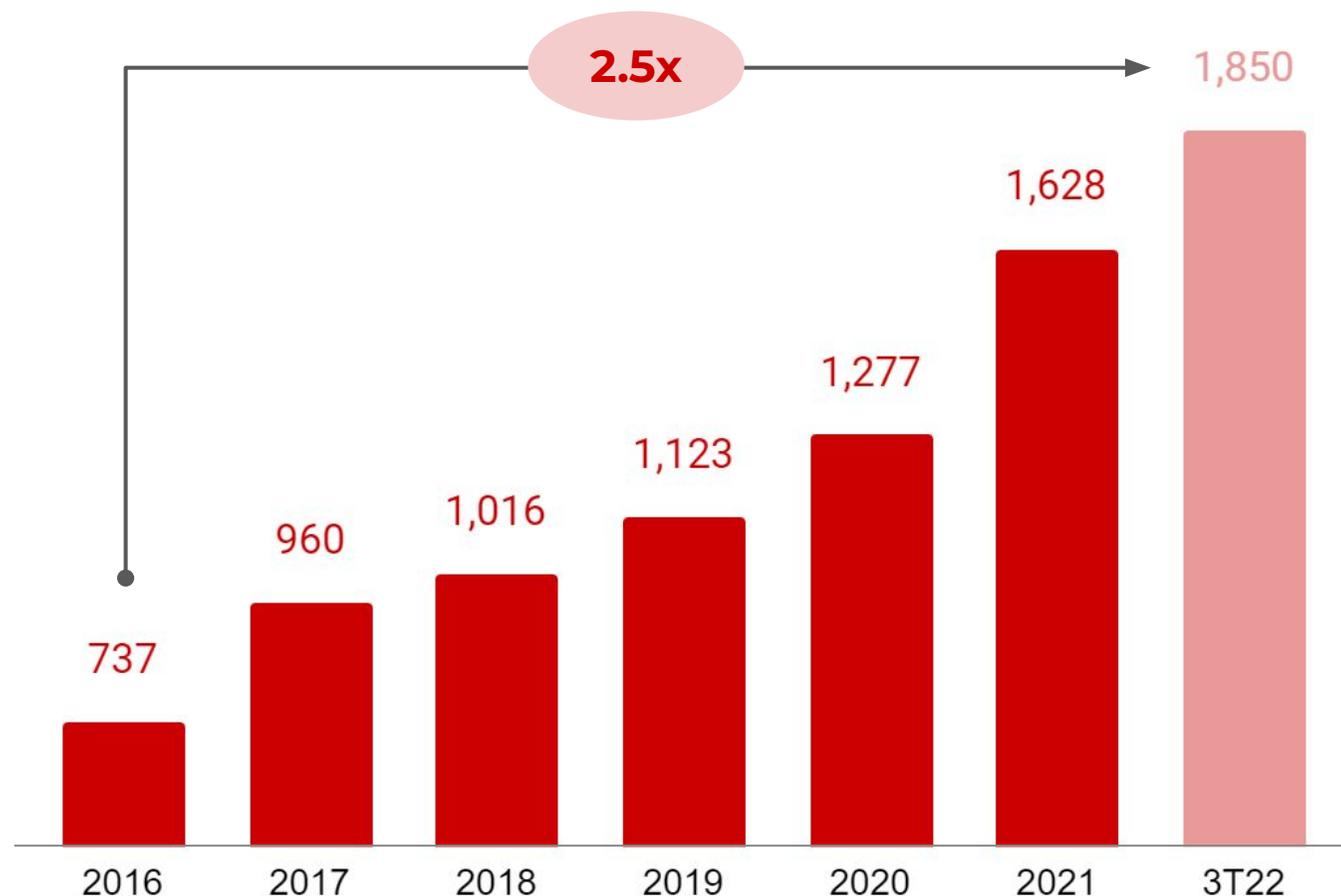
2017 Roadshow...

- Migración de la plataforma de TI a la nube.
- Desarrollo de herramientas móviles para permitir la eficiencia del personal de Servicio al Cliente.
- Herramientas de autoservicio para nuestros clientes.

...resultado

- Nuestra cartera por empleado ha crecido 2.5 veces.
- Esto representa ganancias significativas en eficiencia.

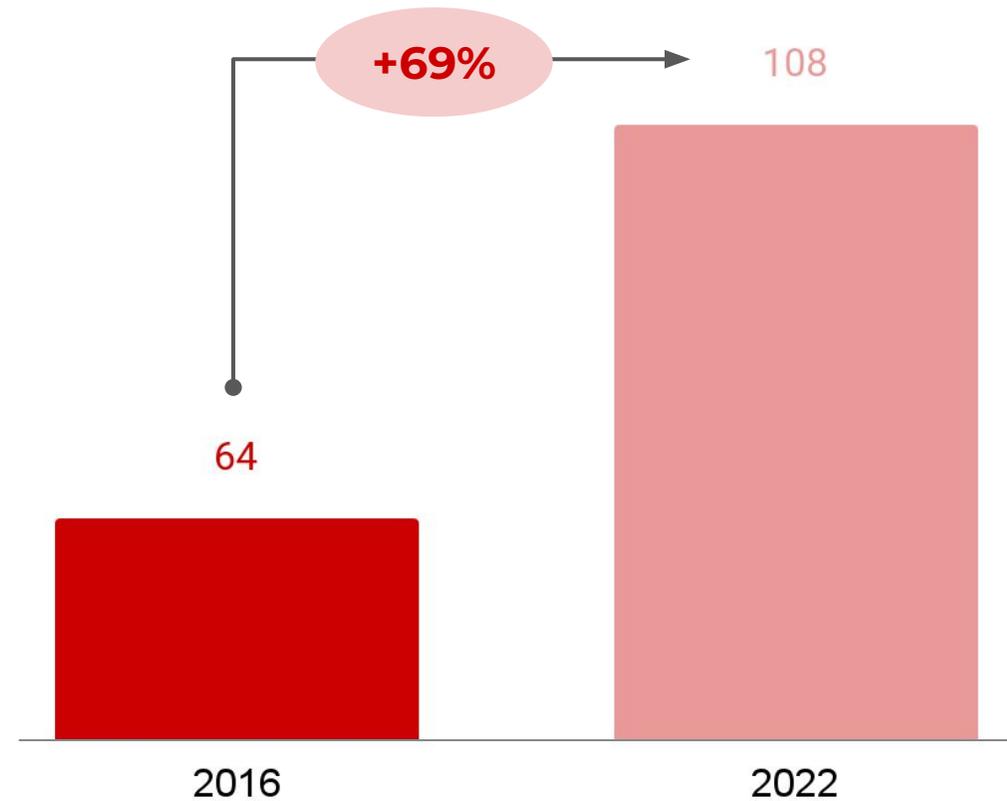
Cartera por Empleado (Miles de MXN)



4 Eficiencia a través de tecnología

La tecnología nos ha permitido hacer más con menos

Originación promedio mensual por empleado (Incluye todos los empleados de FINDEP)
Miles de MXN



4 Eficiencia a través de tecnología

Arquitectura y procesos de desarrollo de software

2016

- Arquitectura monolítica con la mayor parte de procesamiento en las instalaciones.
- Se requieren ciclos muy grandes para enmendar o hacer cambios en los sistemas legados, con una frecuencia mensual.
- Procesos de negocio codificados y reglas comerciales que requerían procesos complejos para la compatibilidad con versiones anteriores.
- Software mayormente desarrollado siguiendo la metodología de cascada.
- Equipos de desarrollo y operaciones aislados.

2022

- Aplicaciones basadas en micro servicios con más de 900 microservicios desarrollados, todo nativo en la nube.
- Prácticas DevOps que permiten actualizar un microservicio o microfront a través de procesos automatizados bajo demanda.
- Arquitecturas impulsadas por eventos, con máquinas de estado y motores de decisión que adoptan la experimentación y el cambio.
- Células independientes responsables de un resultado de negocio que desarrollan software utilizando metodologías *agile* y *lean*.
- Los desarrolladores son responsables de todo el ciclo de vida de sus productos.

4 Eficiencia a través de tecnología

Transformación digital del proceso de originación



2016

- Nuevos clientes captados a través del cambaceo, con solicitudes completas documentadas antes de enviar el archivo para su análisis.
- Proceso de originación basado en sucursales.
- Verificación de ingresos y domicilio realizada principalmente cara a cara.
- Flujo de trabajo único para todos los clientes: todas las aplicaciones pasan por los mismos pasos.
- Marketing tradicional enfocado en llevar clientes a las sucursales.

2022

- La mayoría de los clientes son captados a través de canales digitales a través de un proceso de análisis por etapas, minimizando la inversión en clientes inviables.
- Todo el proceso se puede ejecutar en dispositivos móviles, minimizando la necesidad de regresar a la Sucursal.
- Las verificaciones tienen alternativas de autoservicio o asistidas remotamente, minimizando la necesidad de verificaciones presenciales.
- Flujo de trabajo basado en el riesgo: una máquina de decisión determina los requisitos para el cliente específico basado en su perfil de riesgo.
- Algoritmos de marketing digital alimentados directamente desde nuestras máquinas de estado y flujo de eventos.

4 Eficiencia a través de tecnología

Transformación digital del proceso de cobranza

2016

- Cuentas asignadas por lote al personal de cobranza cada mes con retroalimentación cada semana.
- Datos de clientes desactualizados y/o información parcial estaba disponible para el personal de cobranza.
- Los datos de diferentes canales sólo podían actualizarse todas las noches con un proceso complicado para el personal de cobranza remoto.
- Los pagos se realizaban en efectivo solamente en sucursal.
- El personal de cobranza podía recibir efectivo pero entregaban recibos en papel y tenían que volver a una sucursal después de cada cobro.

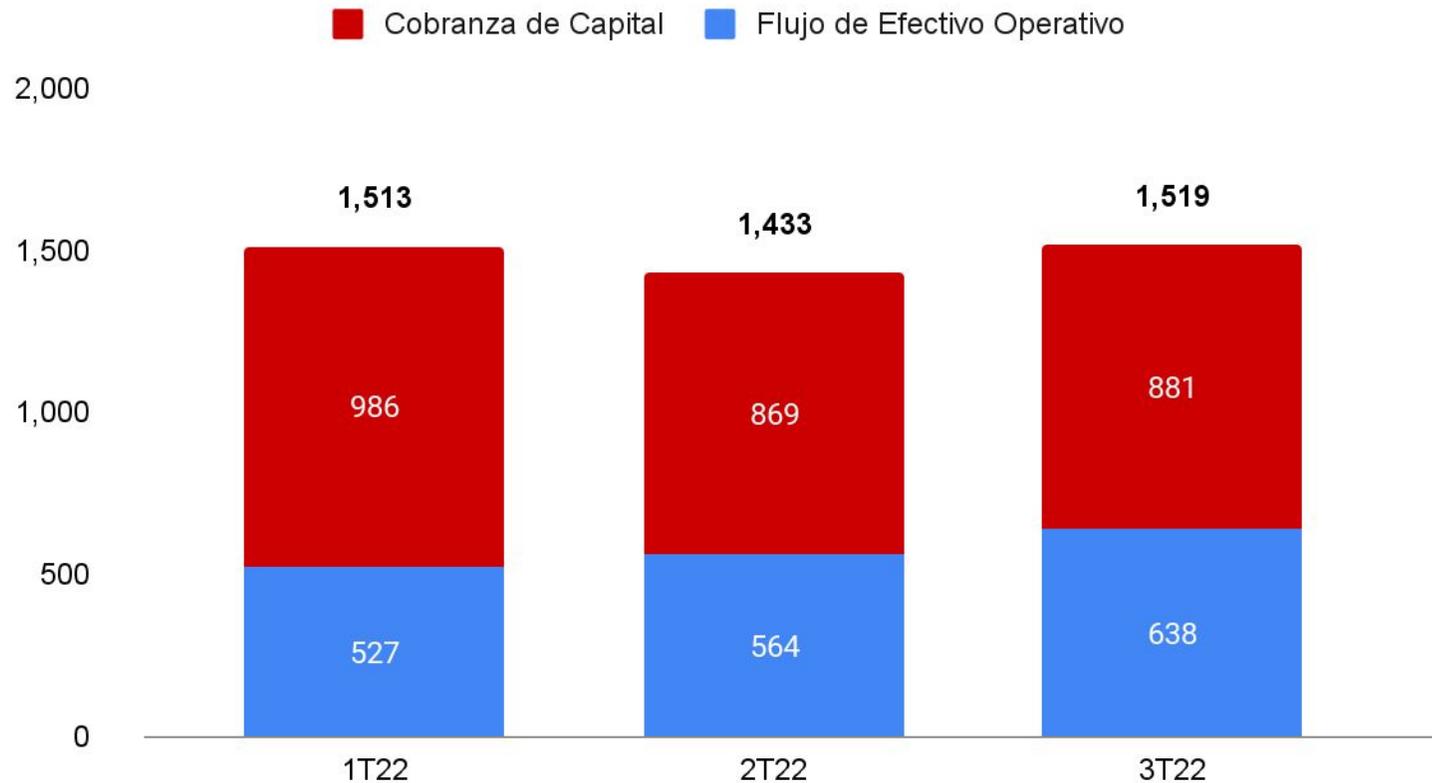
2022

- Las cuentas se asignan diariamente al personal de cobranza mientras se definen rutas inteligentes diarias.
- 360 herramientas de cobranza e información de clientes disponibles en aplicaciones móviles.
- Todos los canales de cobranza ahora están conectados en tiempo real.
- Más de 54,000 tiendas afiliadas, autopago inteligente, transferencias electrónicas, tarjetas de crédito/débito.
- El personal de cobranza puede recibir efectivo emitiendo recibos digitales mientras aprovecha las herramientas de cobranza y deposita en cualquier punto de nuestra red de pagos.

Generación de Efectivo

Una característica única de nuestro modelo de negocio

Generación de efectivo antes de originación



- En promedio nuestro negocio ha generado MXN 1,500 millones antes de originación por trimestre en 2022.
- El hecho de que podamos decidir cuánto originar nos da mucha flexibilidad.
- Como ejemplo, entre el 1T20 y 3T20 disminuimos el ritmo de originación y utilizamos el efectivo generado para reducir nuestra deuda neta en MXN 2,100 millones en tan solo seis meses.

Flujo de efectivo operativo: Utilidad Neta + D&A + Impuestos + EPRC + Otras partidas sin impacto en el efectivo
Deuda Neta = Deuda bursátil + Pasivos Bancarios - Efectivo e Inversiones Temporales

Conclusiones

Tenemos tiempo y opciones suficientes para refinanciar nuestro bono 2024...



Situación Actual

A pesar de que la reciente incertidumbre relacionada a la estabilidad financiera de otras financieras no bancarias en México ha presionado el desempeño de nuestro bono...

- Tenemos el balance general más sano en la historia de la Compañía.
- Tenemos el mayor índice de cobertura (EPRC sobre Cartera Vencida) en la historia de la Compañía.
- 2022 se encamina a ser el año con mayores utilidades en la historia de la Compañía.
- Al ritmo de crecimiento actual, probablemente nos convirtamos en una compañía mayoritariamente Americana, medida por activos, en un corto plazo, desvinculándonos en parte de la industria de IFNB Mexicanas.
- Nuestro negocio es mucho más simple que en 2016.
- Nuestra generación de efectivo única y nuestra capacidad de controlar originación nos dan gran flexibilidad.

2024 Opciones Refinanciamiento

- Emitir un nuevo bono.
- Bursatilización Privada de Portafolio en USD o MXN.
- Bursatilización Pública de nuestro Portafolio en USD o MXN.
- Crédito Sindicado con Bancos.
- Aplicar para una licencia bancaria y captar depósitos.
- Convertirnos en SOFOM regulada y hacer una emisión quirografaria en México.
- Extensión de plazo sobre nuestros pasivos actuales.
- Levantamiento de capital.
- Venta de activos.
- Desacelerar el crecimiento y generar efectivo.