



Presentación 1T23
Julio 2023

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").

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.

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", "conseguiré" 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. 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.

Situación Actual

Nuestra estrategia y ejecución han dado consistentes mejoras en utilidad



Ejercicios	1T	2T	3T	4T	Total
2008	162	111	181	169	623
2013	51	56	66	81	254
2014	101	63	78	76	318
2015	60	39	63	47	209
2016	53	40	81	60	234
2017	68	66	60	30	225
2018	27	82	74	80	262
2019	63	89	76	97	324
2020	69	(57)	(29)	(396)	(413)*
2021	113	121	121	(10)	346**
2022	147	151	153	174	625
2023	166				166

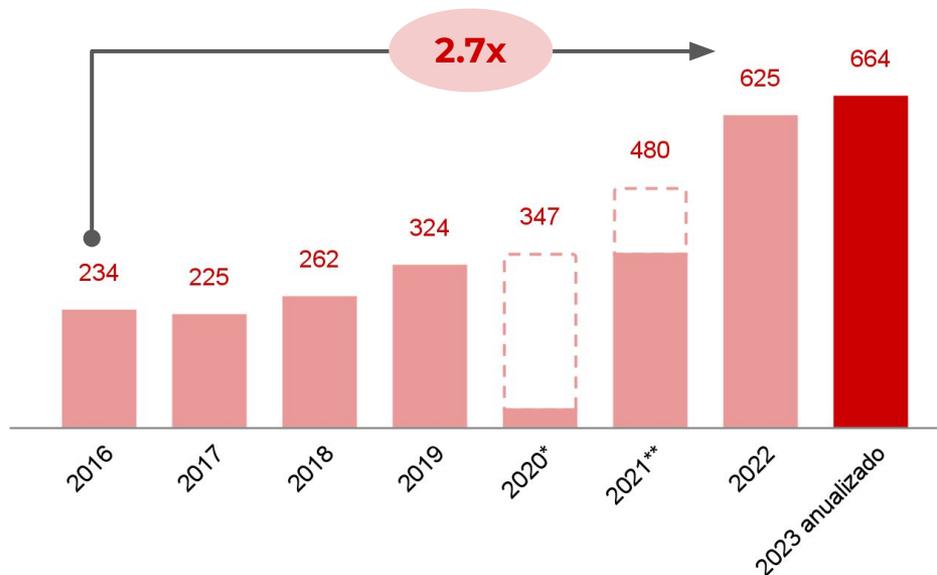
* Incluye en el ejercicio un efecto de \$450 del Crédito Mercantil de Finsol Mx.

** Incluye en el 4T un efecto de \$133 del Crédito Mercantil de Finsol Brasil.

Situación Actual

Nuestra estrategia y ejecución han dado consistentes mejoras en utilidad

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



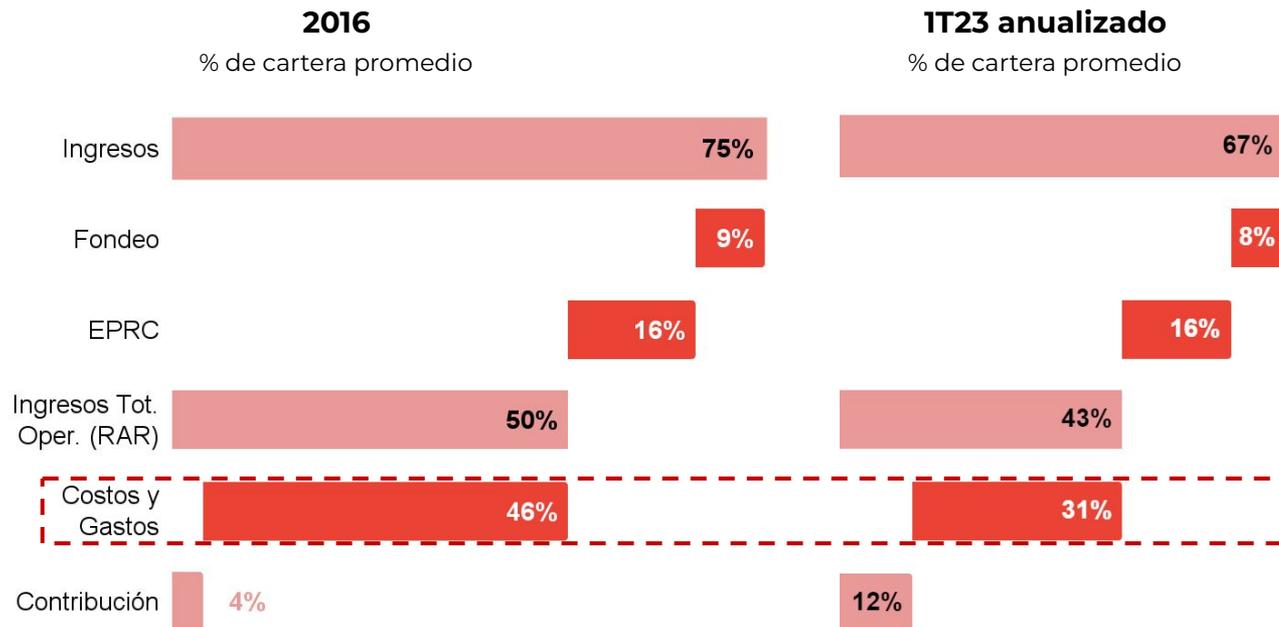
* Excluyendo el castigo de crédito mercantil de Finsol México por MXN 448m en 2020, y MXN 311 m en reservas prudenciales adicionales, que se volvieron permanentes tras la adopción de la metodología de la CNBV.

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

Situación Actual

Beneficiándonos de eficiencias operativas

Principales rubros del estado de resultados



Situación Actual

Balance General Fortalecido



Millones de Pesos	2016	2022	1T23	1T23 vs. 2016
Activos Totales	12,155	11,686	11,120	-9%
Activos Tangibles	10,568	10,677	10,111	-4%
Cartera Total	7,448	8,560	8,053	8%
Cartera Total (FISA+AEF+AFI)	5,476	8,560	8,053	47%
Deuda Neta*	6,825	4,587	3,826	-44%
Capital Total	4,050	4,740	4,801	19%
Capital Tangible	2,463	3,731	3,792	54%
Capital Tangible + EPRC	2,873	4,883	4,864	69%
Capital Tangible / Activos Tangibles	23%	35%	37%	+14pp
Capital Tangible / Deuda Neta	36%	81%	99%	+63pp
Reservas / Cartera Vencida	100%	202%	205%	+105pp

* Activos Tangibles = Activos Totales - Crédito Mercantil

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

*** Capital Tangible = Capital Total - Crédito Mercantil

**** Cartera Vencida bajo definición legada

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

- Continúa la 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



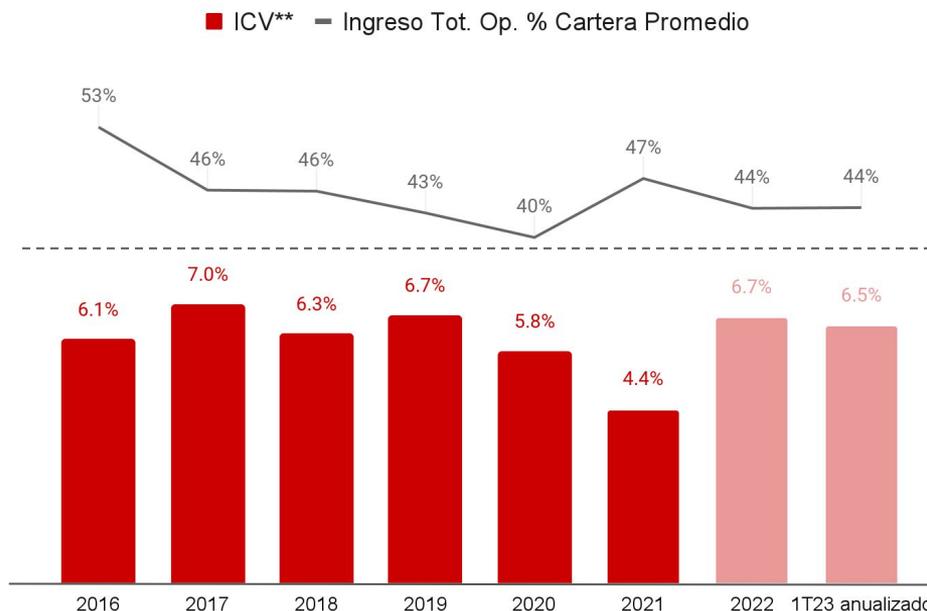
2017 Roadshow...

- 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*



*Consideran el desempeño histórico de las operaciones actuales, Independencia, Apoyo Económico Familiar y Apoyo Financiero Inc.

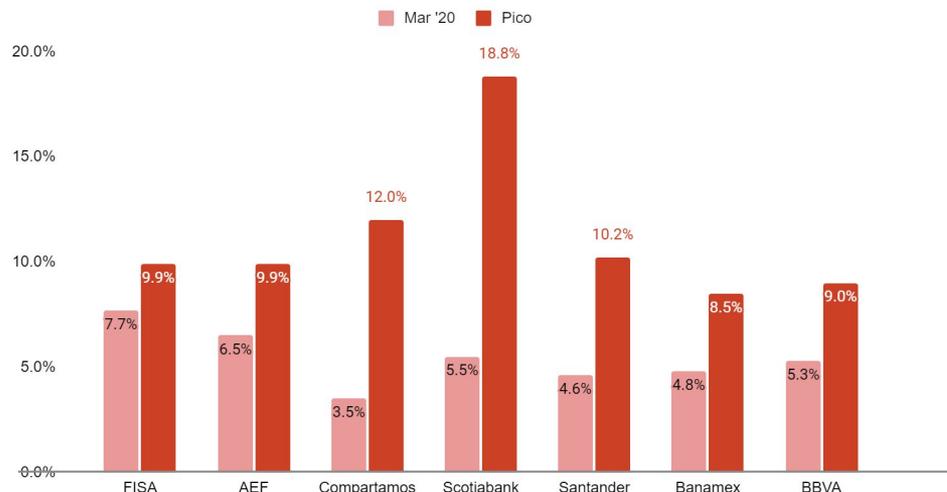
**ICV - Metodología Legada, basada en días de atraso de 2016 a 2021.

1 Modelo de Negocio Único

Durante la pandemia 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

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 valuado y reflejado en nuestro balance general a través de la EPRC. Nuestro estado de resultados es un buen proxy de nuestro flujo de efectivo.

Acciones

- Desinversión de los negocios de crédito grupal (Finsol Mx, 2020), créditos de Nómina (Más Nómina, 2021) y Brasil (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 2010)

- 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 238% en 2022.

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

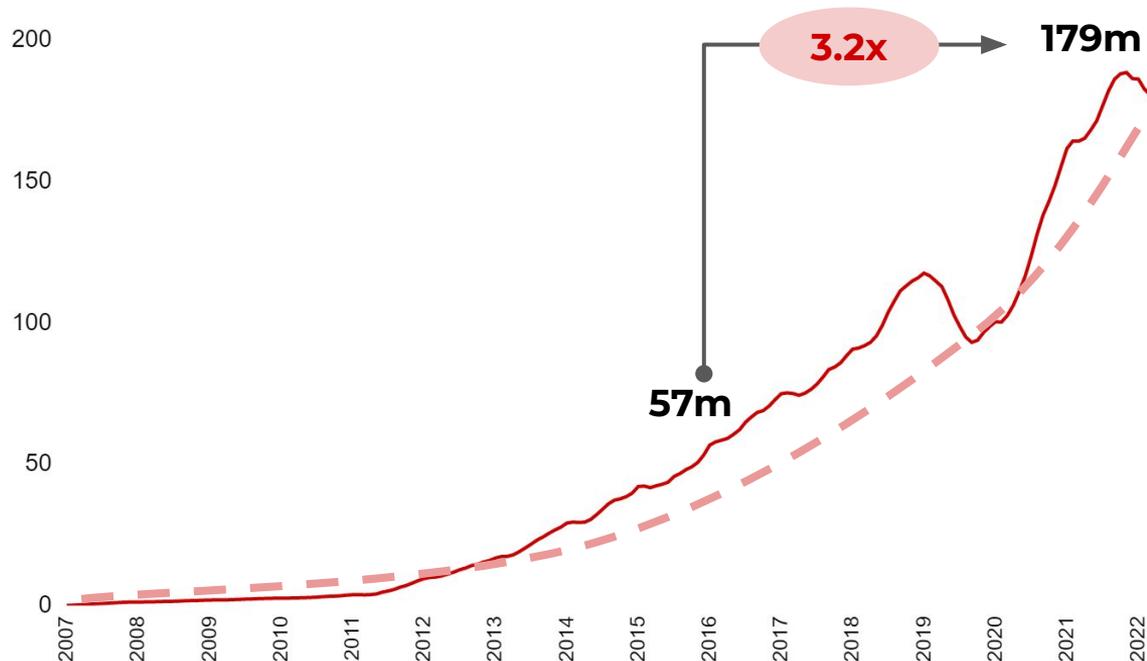
2017 Roadshow...

- 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 3.2 veces en los últimos 6 años, a TACC de 20%, principalmente en California.
- Aún hay una gran oportunidad de crecer.

Cartera AFI (EUA), USDm



3 Crecimiento en EUA

Antes y ahora

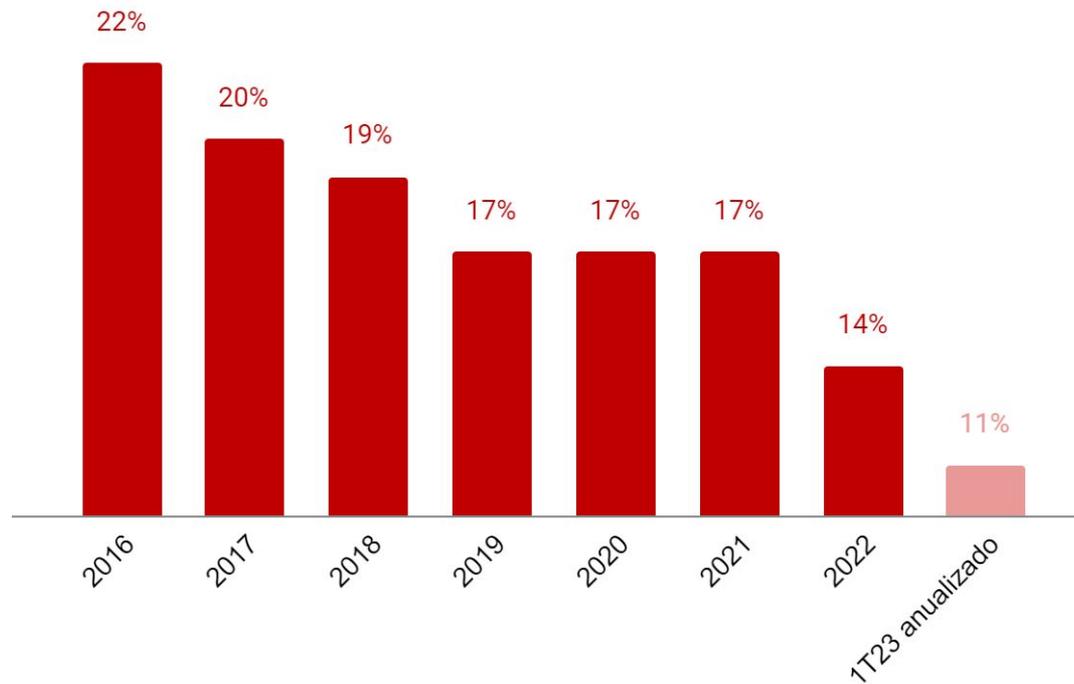
2016

- 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.

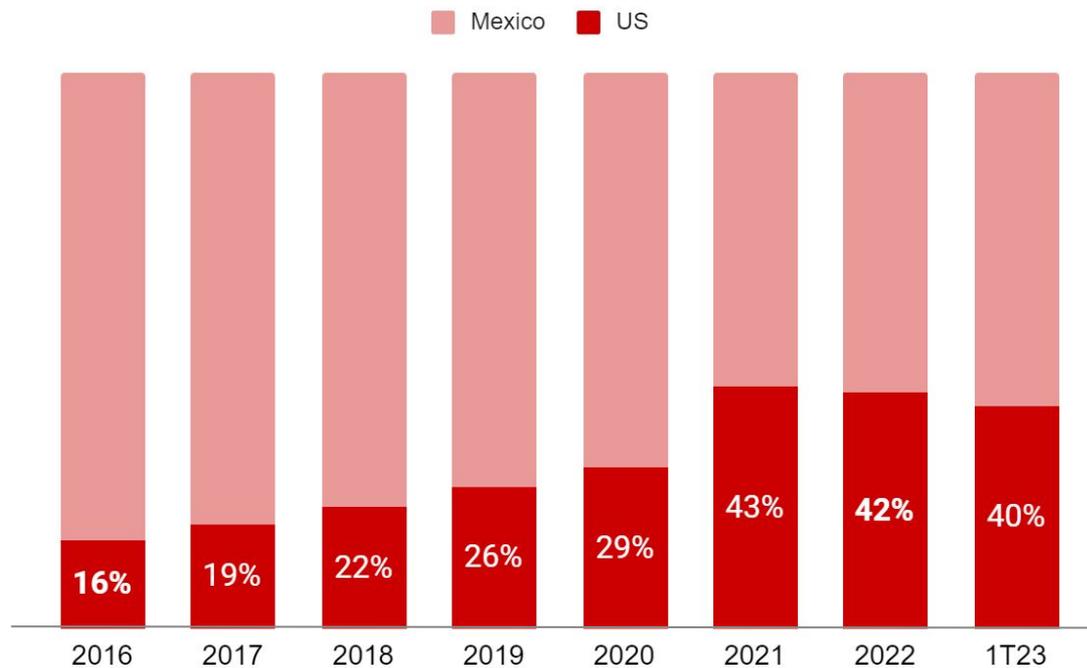
Gastos de Administración y Personal / Cartera Promedio AFI



Crecimiento en EUA

Esperamos que la mayoría de nuestra cartera esté domiciliada en EUA en un corto plazo

Composición Portafolio FINDEP



4 Eficiencia a través de tecnología

La tecnología nos ha permitido hacer más con menos

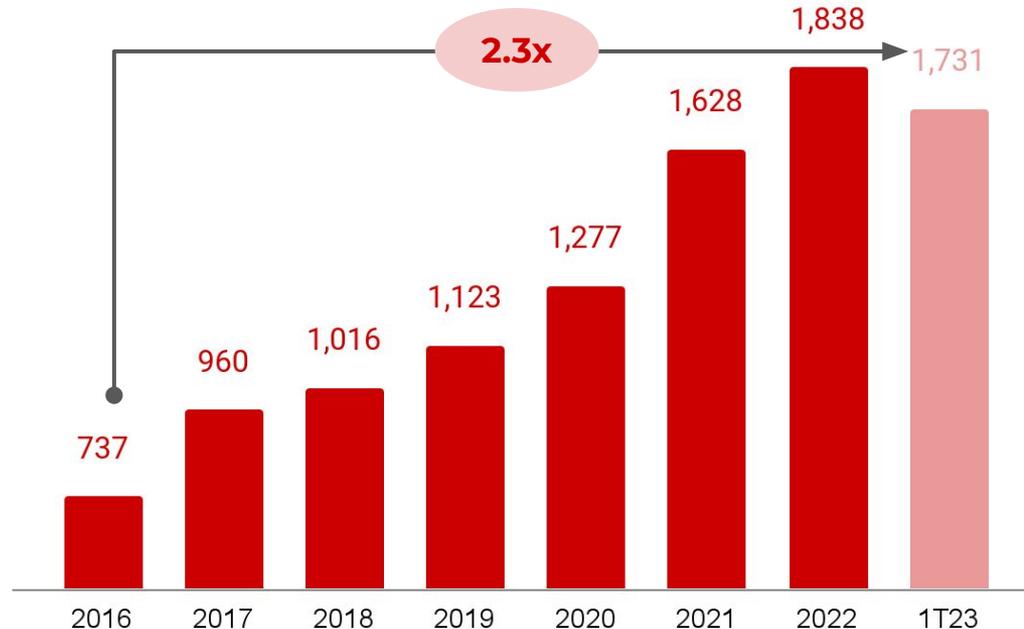
2017 Roadshow...

- 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.

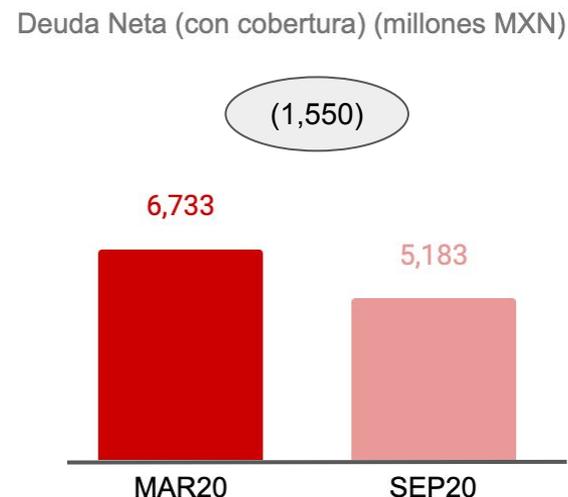
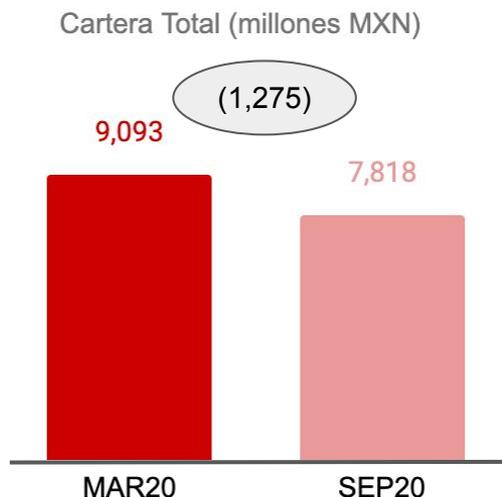
Cartera por Empleado (Miles de MXN)



Generación de Efectivo

Una característica única de nuestro modelo de negocio

- Cobranza trimestral (principal, intereses y accesorios) ronda el 25% de la cartera total.
- Podemos decidir desapalancarnos al reducir originación y contraer el portafolio, tal como lo demostramos entre marzo y septiembre de 2020.



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 fue 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, 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

- Extensión de plazo sobre nuestros pasivos actuales.
- Bursatilización Privada de Portafolio en USD o MXN.
- Crédito Sindicado con Bancos.
- Aplicar para una licencia bancaria y captar depósitos.
- Desacelerar el crecimiento y generar efectivo.