



CETelem

Presentación a Inversionistas Febrero 2019



1. El grupo BNP Paribas

Garante

BNP Paribas

El Grupo BNP Paribas fue creado en el mes de Mayo de 2000, heredando dos grandes tradiciones de la banca en Francia:

- **BNP**, el primer banco francés, cuyos orígenes se remontan a 1848.
- **Paribas**, un banco de inversión fundado en 1872.



BNP PARIBAS

BNP Paribas: banco líder de la zona Euro*

Un banco líder en Europa

- Mayor banco en Francia y uno de los principales jugadores bancarios de Europa (*Tabla anexa*)
- Mas de 198,000 colaboradores
- Presencia en 74 países

Un banco internacional

Solvencia de los principales bancos europeos**

	Activos totales (€bn)	CT1*** Fully Loaded	S&P Rating
 The world's local bank	2,607	14.2%	A
 BNP PARIBAS La banque d'un monde qui change	2,234	11.5%	A
 CRÉDIT AGRICOLE SA	1,603	11.4%	A
 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	1,298	11.1%	A
 Santander	1,433	10.8%	A

* En función a nivel de Activos totales.

**Información obtenida de los reportes trimestrales publicados por cada institución bancaria

***Core Tier One Basel Fully Loaded, al 30 de junio 2018

Ratings globales

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
Largo Plazo	A	Aa3	A+
Corto Plazo	A-1	P-1	F1
Última actualización	04/07/2018	27/09/2017	21/06/2018
Outlook	Positivo	Estable	Estable

- BNP Paribas SA provee una garantía incondicional sobre el programa de emisiones de deuda de corto y largo plazo de Cetelem.

Nuestro Grupo

El Grupo se ha posicionado como uno de los bancos más grandes del mundo* gracias a la fortaleza de sus finanzas, lo que ha permitido adquirir a través del mundo distintas instituciones.

Año	Institución	País	Antes	Ahora
2001	BancWest	USA		
2005	Türk Ekonomi Bankasi	Turquía		
2006	Banca Nazionale del Lavoro	Italia		
2009	Fortis Bank	Bélgica		
2009	Banque Générale du Luxembourg	Luxemburgo		
2014	Bank BGZ	Polonia		Bank BGŻ BNP Paribas S.A.
2015	LASER	Francia		

Detalle de ingresos por línea de negocio – 3T 2018



BNP PARIBAS

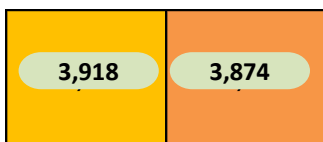
3T17/3T18

Producto
neto
bancario

en M€

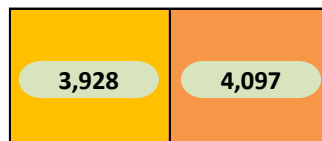
Domestic Markets

-1.1%



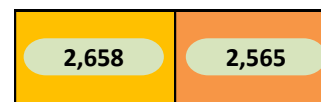
**International
Financial Services**

+4.3%



CIB

-3.5%



3T17
3T18

- ❧ Mercados Domésticos: Ligera baja en ingresos debido principalmente al entorno de las bajas tasas de interés, sin embargo se ha presentado un buen desarrollo del negocio en el ingreso particularmente por concepto de negocios especializados.
- ❧ IFS: Buen crecimiento a pesar de un efecto cambiario desfavorable.
- ❧ CIB: Contexto de Mercado poco favorable pero con buen desarrollo en los segmentos de clientes objetivo.

Ligero incremento en los ingresos de las divisiones operativas a pesar de un contexto desfavorable de mercado en Europa.



cetelem

*Con ámbito de consolidación y tipos de cambio constantes.

Resultados del grupo BNP Paribas consolidado 2017

	> 2017	> 2017 / 2016
Producto neto bancario	43,161 M€	-0.6%
Gastos de operación	-29,944 M€	+1.9%
Resultado bruto de explotación	13,217 M€	-5.8%
Costo del riesgo	-2,907 M€	-10.9%
Otros elementos no operacionales	1,000 M€	n.a.
Resultado antes de impuestos	11,310 M€	+0.9%
Resultado neto atribuible a los accionistas	7,759 M€	+0.7%
Resultado neto atribuible a los accionistas excluyendo elementos excepcionales	8,149 M€	+4.4%

ROE anualizado excluyendo elementos excepcionales: 9.4%

Resultados del grupo BNP Paribas consolidado 3T18

	> 3T18	> 3T18 / 3T17
Producto neto bancario	10,352 M€	-0.4%
Gastos de operación	-7,277 M€	+2.0%
Resultado bruto de explotación	3,075 M€	-5.7%
Costo del riesgo	-686 M€	+2.7%
Otros elementos no operacionales	427 M€	n.a.
Resultado antes de impuestos	2,816 M€	-5.3%
Resultado neto atribuible a los accionistas	2,124 M€	+4.0%
Resultado neto atribuible a los accionistas, excluyendo Elementos excepcionales	2,046 M€	+0.0%

2. Cetelem

Emisor



Grupo BNP Paribas en México

Presencia en el mercado

Paribas fue uno de los fundadores de Banamex a finales del siglo 19, y se quedó como accionista minoritario hasta la nacionalización del sistema bancario en 1982.

BNP actuó como accionista de Banco del Atlántico hasta 1982.

En México el grupo está presente mediante las subsidiarias siguientes:



BNP PARIBAS
CORPORATE & INVESTMENT BANKING



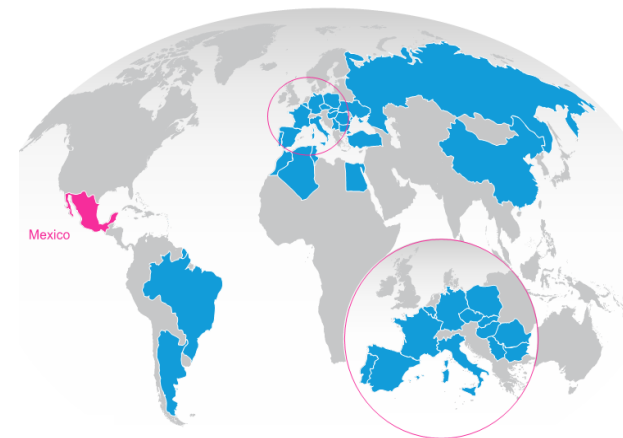
BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS



BNP PARIBAS
CARDIF



cetelem



Cetelem: cifras clave al 3T 2018



157 mil créditos:

*17 mil créditos Plan Piso
*138 mil créditos Retail
(Auto / Moto)



26.4 Bn MXN

**Portafolio gestionado,
de los cuales:**

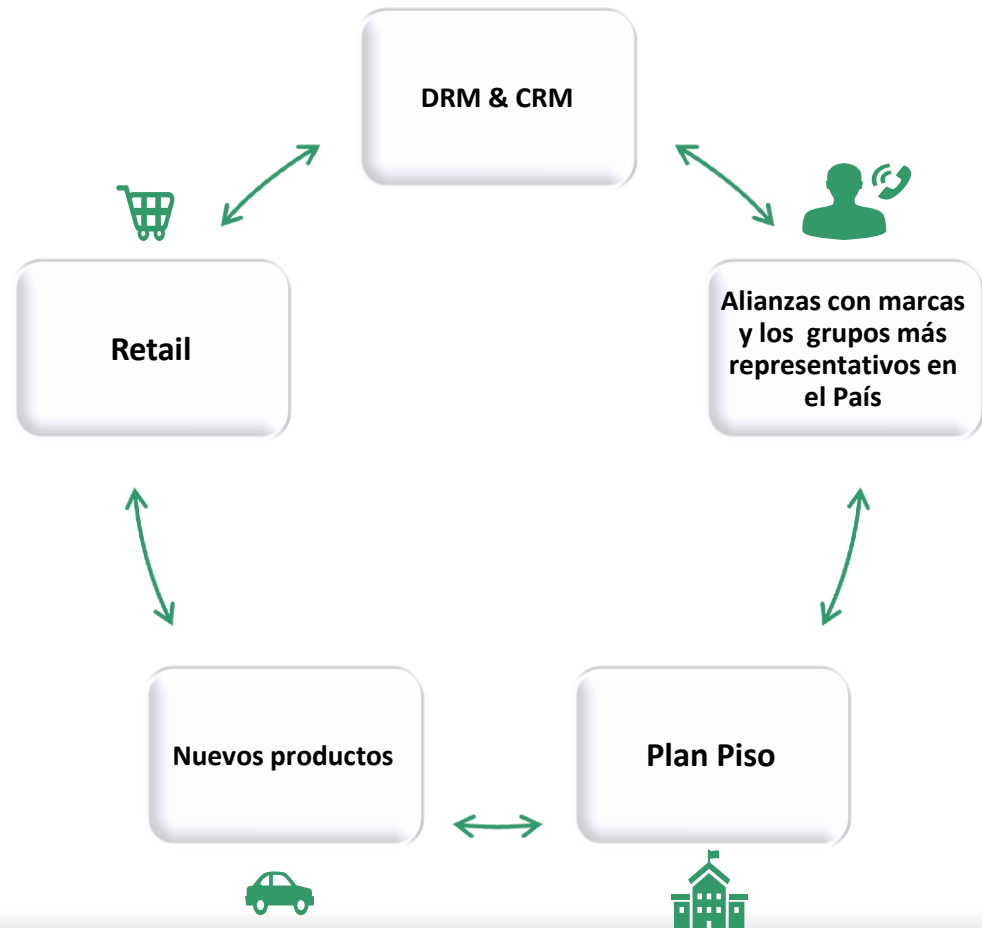
*22.0 Bn MX Auto / Moto
*5.6 Bn MX Plan Piso



**14.6% de índice de
capitalización**

(Capital / Activos Totales)

Modelo de negocio diversificado y en constante innovación



Cetelem en México

- Personal Finance llegó a México en Septiembre **2004** como Cetelem.
- El enfoque fue el de ofrecer crédito al consumo por medio de una SOFOL mediante productos de crédito Nómina, tarjetas de crédito y financiamiento Auto / Moto.
- Actualmente la empresa opera como una SOFOM regulada cuya actividad esta orientada al financiamiento Auto / Moto al 100% .



- Primer Programa dual (2009-2014):
 - Jun 09: 1,000 M MXN, 2Y
 - Sep 09: 1,300 M MXN, 2.5Y
 - Jul 10: 800 M MXN, 3.5Y
 - Entre 2009 y 2010 se llevaron a cabo hasta 25 emisiones de CP's.
- Nuevo programa dual aprobado a finales de 2014:
 - Jun 15: 1,100 M MXN, 3.5Y
 - Jun 16: 1,000 M MXN, 2Y
 - Ago 16: 700 M MXN, 2Y (Reapertura)
 - May 17: 2,000 M MXN, 3Y
 - Oct 17: 2,000 M MXN, 3Y
 - Dic 17: 750 M MXN, 3Y (Reapertura)
 - Abr 18: 2,000 M MXN, 3Y
 - May 18: 446, 3Y (Reapertura)
 - Sep 18: 1,500 M MXN, 3Y
 - Dic 18: Aumento al monto total del Programa dual a \$20,000 M MXN
 - Se tiene contemplado un aumento gradual en la actividad de CP's en función a las necesidades del negocio.



Nuestra ambición: Duplicar el portafolio del negocio en 2021



Decisión de salir de actividades de negocio no estratégicas.*

Cambio obligatorio de Sofol a SOFOM ENR.

Cambio a SOFOM ER.

Evolución de cartera: plan de crecimiento robusto hacia 2020

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2021

Re-enfoque de negocio exclusivo en financiamiento de Auto / Moto con fuerte ambición de crecimiento.

Nivel de Cartera Auto / Moto
 (incl. Plan Piso)



Plan Estratégico 2017-2021 Auto / Moto

en línea con los objetivos globales de PF y en la rentabilidad del negocio.

- Socio estratégico de negocio con grandes grupos multi-marca
- Modelo B to B to C (en el punto de venta)
- Equipo altamente especializado en el sector de financiamiento de autos
- Herramientas "state of the art": Front, Plan Piso and DRM
- Sólida gestión de riesgo mediante mecanismos modernos de score
- Digitalización en procesos y enfoque en mejorar la experiencia de nuestros clientes
- Enfoque hacia la prevención de fraudes
- Enfoque hacia la herramientas de seguridad de la información

* Venta de carteras de Nómina: 1,850 M en 2011 & 155 M en 2012. Run off de la actividad de tarjetas de crédito.



Factores estratégicos clave para lograr nuestro objetivo:

1. Desarrollar alianzas sólidas en el mercado

Ejes de ejecución: Crecer con socios de negocio existentes, desarrollar nuevos socios y estrategia de marcas

AUTO



VOLVO CAR
FINANCIAL SERVICES

MOTO



GRUPOS



Crecimiento de negocio sólido

Cifras en M MXN

Crecimiento responsable

	3Q 2016	3Q 2017	3Q 2018
Cartera de Crédito	13,196	21,587	27,651
% Vencida	1.3%	1.5%	1.5%
% Estimación de Riesgos	2.4%	2.4%	3.0%
% Eficiencia (Gastos / ingresos)	64.3%	41.2%	37.0% *

**Excluding Legal Liabilities (one timer)*

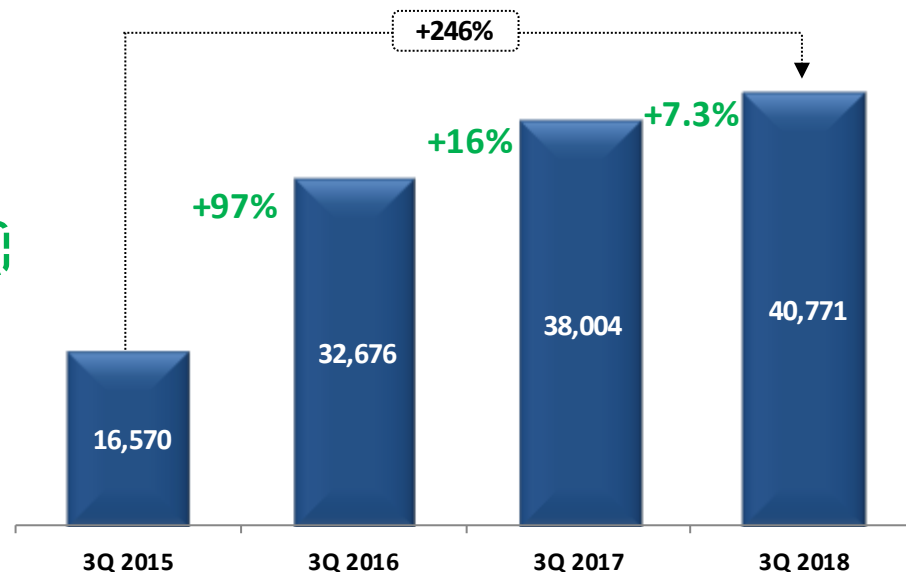
Enfoque en desarrollo de negocio Auto / Moto.

- Lanzamiento de nuevos productos para el financiamiento automotriz y productos de valor agregado:

- Balloon
- Leasing
- GAP

- Innovación constante en plan piso

Colocación (producción) de nuevo negocio



Resultados de Cetelem al cierre de 2017

	> 2017	> 2017 / 2016
Margen Financiero	741,5 M MXN	+65,5%
Costo del riesgo	-422,4 M MXN	+61,1%
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	319,0 M MXN	+71,7%
Otros ingresos (egresos) y comisiones	420,4 M MXN	n.a.
Gastos de administración	-429,4 M MXN	+24,5%
Impuesto a la utilidad diferido (neto)	119.7 M MXN	n.a.
Resultado neto	430,4 M MXN	+355,1%

- 🌀 Enfoque en desempeño del negocio Auto / Moto.
- 🌀 Conforme a criterios normativos CNBV (art. 52 y 53 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
- 🌀 Importante crecimiento en ingresos ajustados por riesgo.
- 🌀 Crecimiento importante de cartera crediticia al cierre del 2017 de \$23,201 M MXN (+59.3%) comparado con los \$14,565 M MXN del 2016.

Resultados de Cetelem al cierre 3T18

	> 3T18	> 3T18 / 3T17
Margen Financiero	687,1 M MXN	+26,9%
Costo del riesgo	-437,2 M MXN	+49,6%
Margen Financiero ajustado por riesgos crediticios	249,8 M MXN	+0,3%
Otros ingresos / egresos y comisiones	412,5 M MXN	n.a.
Gastos de administración	-509,6 M MXN	+71,2%
Impuestos a la utilidad	-26,0 M MXN	n.a.
Resultado neto	126,9 M MXN	n.a.

- 🌱 Enfoque en desempeño del negocio Auto / Moto.
- 🌱 Conforme a criterios normativos CNBV (art. 52 y 53 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
- 🌱 Crecimiento sostenido de ingresos ajustados por riesgo.
- 🌱 Crecimiento sostenido de cartera crediticia al cierre del 3T18 de \$27,651 M MXN (+28%) comparado con los \$21,586 M MXN del 3T17.

Contamos con un buen nivel de fondeo respaldado por diversas fuentes

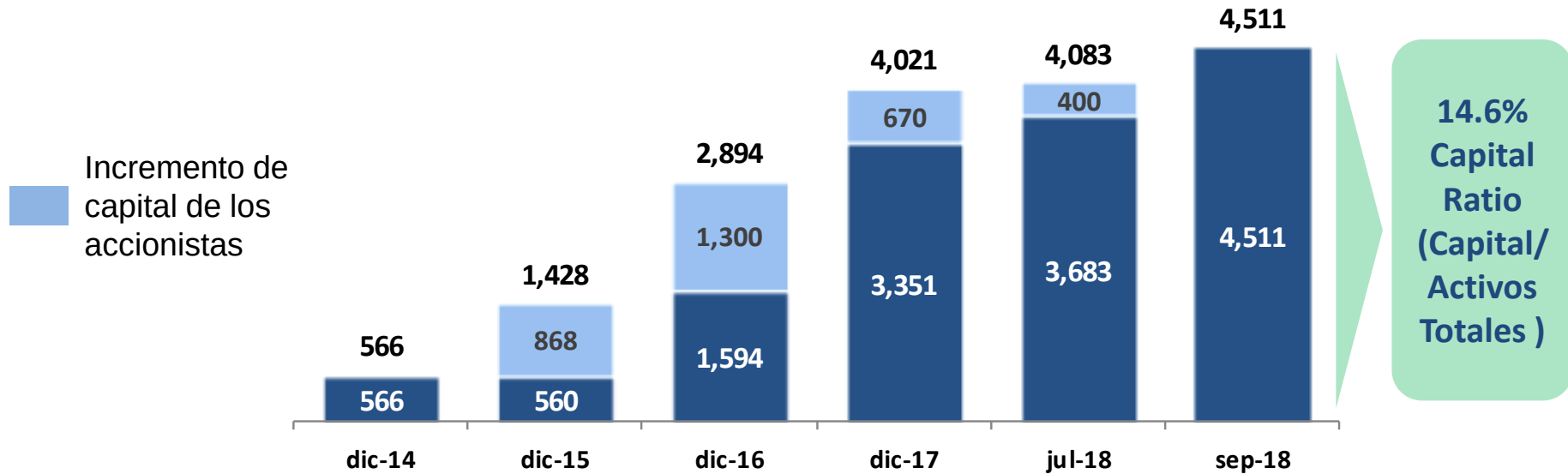
Líneas de crédito no comprometidas con bancos:

- Actualmente trabajamos con los mayores bancos comerciales locales e internacionales (BBVA Bancomer, Santander, Banamex, HSBC, Banorte-IXE, Banco del Bajío).
- El total de líneas de crédito alcanza \$14,930 M MXN.
 - De las cuales 26% está disponible.
 - Incrementos por \$3,000 M MXN al cierre del 2018.
- Todas cuentan con garantía irrevocable e incondicional de casa matriz.

Back-up adicional de fondeo con BNP Paribas (Francia) en caso de ser necesario.

Contamos con soporte de la casa matriz a través de las inyecciones de capital para el crecimiento del negocio

EVOLUCIÓN DEL CAPITAL (M MX)



Conclusión

- > Contamos con un modelo de negocio eficaz y “savoir faire” (know how) mediante nuestra estrategia de “partnerships”**
- > Brindamos soluciones de financiamiento automotriz para los clientes**
- > Acompañamos la estrategia de crecimiento de nuestros socios comerciales**