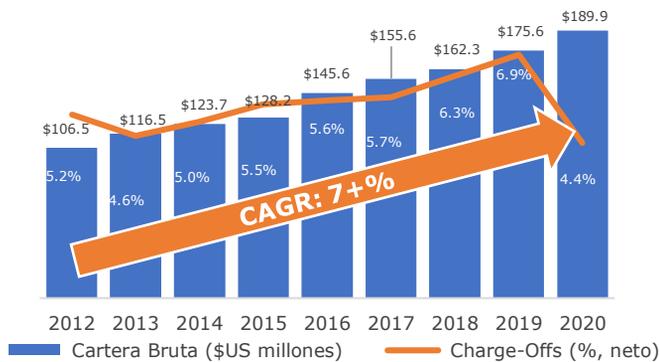


## DESCRIPCIÓN

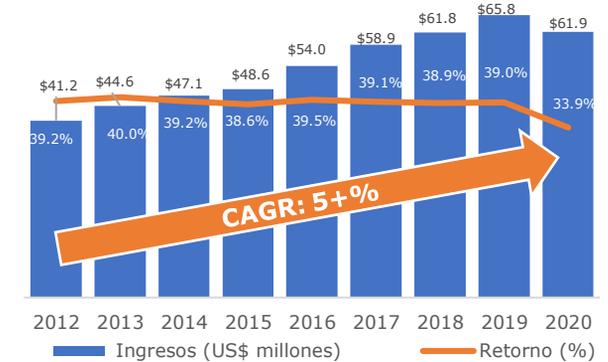
- ✓ Prival Bank está presentándole a un grupo de inversores la oportunidad de participar en un Bono Corporativo: **Monto:** US\$25 millones; **Tasa:** 8% anual, pagos trimestrales; **Plazo:** 5 años; **Capital:** Bullet; **Rating:** A+ Estable.
- ✓ Empresa con más de **35 años de historia** operativa, **50,000+** clientes y **35 ubicaciones** a lo largo de Panamá.
- ✓ **Fuerte tendencia histórica de crecimiento** con ingresos creciendo a **5+%** CAGR entre 2012-20.
- ✓ Activos de **alta calidad**, con **comportamiento predecible, mora estable** con promedio de 7% entre 2012-20.
- ✓ **Generación de flujo de caja consistente** con un EBITDA Ajustado de **US\$ 17+ millones** en promedio entre 2012-20.
- ✓ **Equipo gerencial muy experimentado**, con **más de 28 años** en promedio de experiencia.
- ✓ **Resiliencia ante el Covid-19** con el **49.9%** de la cartera de crédito pagando vía **descuento directo**.

## RESULTADO FINANCIERO

### PRESTAMOS | CRECIMIENTO DE CARTERA CON ACTIVOS DE CALIDAD

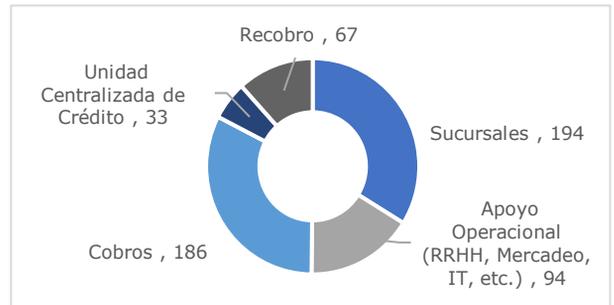


### ATTRACTIVO RETORNO SOBRE PRESTAMOS Y CRECIMIENTO CONSISTENTE



## MODELO DE NEGOCIOS

- ✓ El **producto principal** es el **préstamo personal** para clientes cuales tienen una necesidad cual supera sus ingresos y ahorros, i.e. gastos médicos, educación, etc.
- ✓ **Cliente promedio** en Panamá tiene **46 años**, **9 años** en el **empleo**, **cuota** mensual de **\$166**.
- ✓ En promedio los **préstamos** tienen un monto de **\$3,597**, plazo de **62 meses**, y tasa de **35+%**.
- ✓ **Condición** importante es la **habilidad de pago** del cliente. Esto conlleva analizar la cobertura de servicio de la deuda del cliente. Se busca que el pago mensual de la deuda **no sea mayor al 20% del ingreso mensual**. El **49.9%** paga por **descuento directo**.
- ✓ La empresa considera los siguientes factores para determinar habilidad de pago: **ingreso**, **empleo**, **tamaño de pago mensual**, otras **responsabilidades crediticias**, otra **deuda** y **historial crediticio**.
- ✓ El personal de las sucursales hace un filtro inicial, luego ingresa los datos del cliente en el sistema, la información luego es analizada por la **Unidad Centralizada de Crédito (UCC)** cual se encarga de aprobar o rechazar los créditos.
- ✓ Posteriormente, la **filosofía de cobros** es "**contactar rápido y a menudo**" de forma de mantener a los clientes al día con sus pagos.
- ✓ **Sistema robo-call** mejora la **eficiencia** de las llamadas marcando los números automáticamente y asignando las llamadas a los colaboradores.
- ✓ **574 colaboradores** con alto enfoque en **Cobros**, con **fuerte presencia local**, donde gran parte del salario es **comisión** por cobros.



- ✓ **Oficina Central** de **1,300m<sup>2</sup>** donde más de **1,000m<sup>2</sup>** son para el **Centro de Cobro**, donde cuentan con varios monitores con **marcadores de desempeño** y **metas a tiempo real**.
- ✓ El sistema de data, creado por **Oracle**, hace un constante **análisis de la data histórica sobre la ejecución** de las originaciones de **crédito**, **cobros**, **recobros**, analizando esta ejecución **en base a diferentes métricas**, ya sea **edad**, **rango salarial**, alguna **ubicación** específica, o alguna **industria laboral**, cuando se captura alguna desviación de los niveles del comportamiento pasado y comportamiento esperado futuro, se toman las **medidas estratégicas** necesarias para **mitigar los riesgos**.