



Presentación de Resultados Consolidados

Primer Trimestre de 2016

ASPECTOS CLAVE DEL TRIMESTRE

1

CIFRAS MÁS SIGNIFICATIVAS

2

RESULTADOS

3

NEGOCIO

4

GESTIÓN DEL RIESGO

5

LIQUIDEZ

6

SOLVENCIA

7

CONCLUSIONES

8

OBJETIVOS 2016

9

PERSPECTIVAS

10

RENTABILIDAD

- Aumento interanual del Margen Bruto del 32,0%.
- Incremento del Resultado Neto del 28,8% en los últimos doce meses.
- Mejora progresiva del ROE y el ROA.
- Entidad más eficiente, con una mejora de más de 15 p.p. hasta el 54,73%.

NEGOCIO

- Los Recursos gestionados de clientes suben un 1,2% respecto al año anterior.
- El Crédito a la clientela sano muestra tasas positivas del 1,7%. La nueva financiación de los principales segmentos estratégicos Agro, Pymes y pequeños negocios y consumo superan las cifras del año anterior.

RIESGO

- Descenso interanual del 12,3% de los Activos dudosos que permite situar la tasa de morosidad 2,03 p.p. menos que hace 12 meses, y la cobertura por encima del 48%.

LIQUIDEZ

- Adecuada posición de liquidez, con vencimientos cubiertos durante los próximos años, alta capacidad de emisión de cédulas, altos volúmenes de títulos descontables ante BCE y cumplimiento holgado de los nuevos ratios de liquidez.

SOLVENCIA

- Nivel confortable de solvencia y mejora en la calidad de los recursos propios, con un coeficiente del 11,45% y un CET1 del 11,09%, por encima de los niveles mínimos exigidos.

2. Cifras más significativas

		31/03/2016	Interanual	
			Abs.	%
(miles de euros)				
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,14%	0,02	
	ROE (%)	1,95%	0,41	
	Ratio de Eficiencia (%)	54,73%	(15,84)	
	Ratio de Eficiencia recurrente (%)	74,75%	(0,09)	
NEGOCIO	Activos totales en balance	39.525.952	1.015.078	2,6%
	Recursos minoristas de clientes+ recursos fuera de balance	28.085.335	341.948	1,2%
	Crédito a la clientela sano	27.801.376	462.191	1,7%
DIMENSIÓN	Empleados	6.106	(215)	(3,4%)
	Oficinas	1.241	(54)	(4,2%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	15,35%	(2,03)	
	Tasa de cobertura (%)	48,42%	(0,46)	
	Coste del Riesgo (%)	0,53%	(1,19)	
LIQUIDEZ	LTD (%)	110,32%	0,24	
	LCR (%)	484,05%	6,05	
	NSFR (%)	109,95%	(3,67)	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,09%	0,03	
	Coeficiente de solvencia (%)	11,45%	(0,07)	
	Activos ponderados por riesgo	22.316.587	619.396	2,9%

3. Resultados (I): Cuenta de Resultados



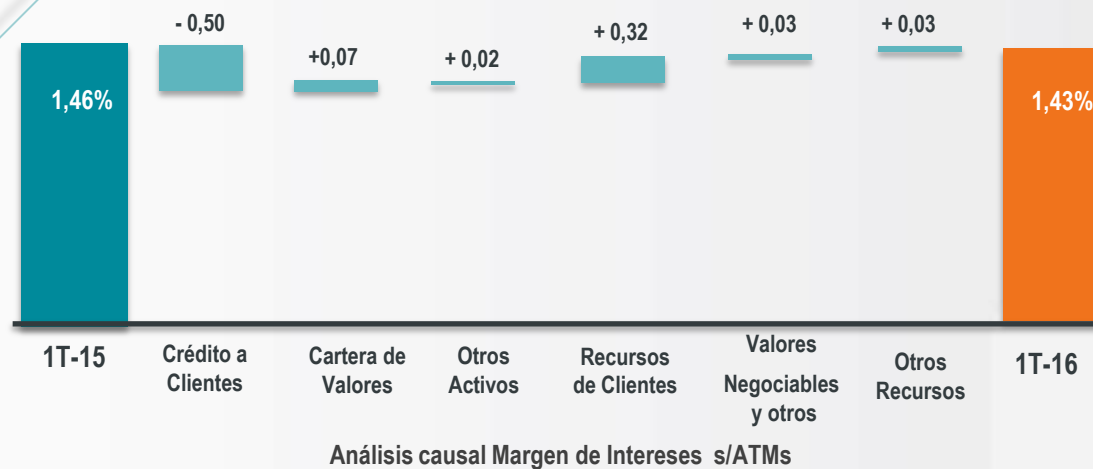
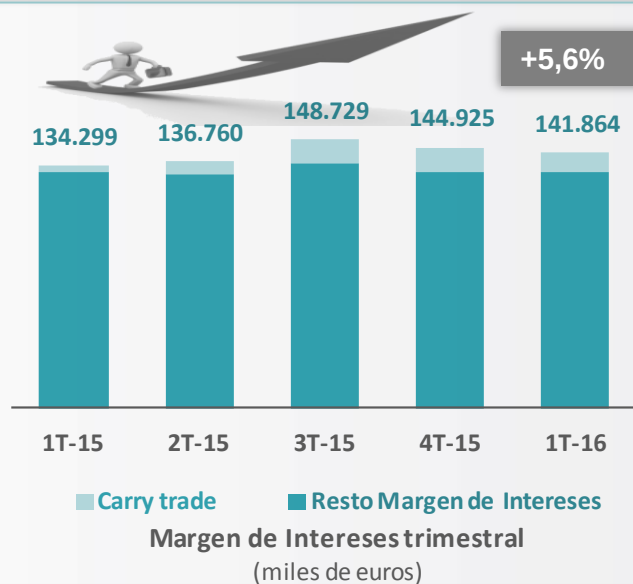
(miles de euros)

Cuenta de Resultados

	Acum. 1T-16		Acum. 1T-15		Variación	
	Abs.	ATM's	Abs.	ATM's	Abs.	%
MARGEN DE INTERESES	141.864	1,43%	134.299	1,46%	7.565	5,63%
Comisiones netas + diferencias de cambio	62.942	0,63%	66.469	0,72%	(3.527)	(5,31%)
Resultados de operaciones financieras	81.795	0,82%	16.156	0,18%	65.639	406,29%
Rendimiento de instrumentos de capital	197	0,00%	122	0,00%	76	62,11%
Resultado entidades valoradas por método de la participación	4.517	0,05%	3.491	0,04%	1.026	29,38%
Otros productos y cargas de explotación	(5.182)	(0,05%)	(3.825)	(0,04%)	(1.357)	35,47%
MARGEN BRUTO	286.133	2,88%	216.712	2,36%	69.421	32,03%
Gastos de personal	(85.826)	(0,86%)	(86.416)	(0,94%)	590	(0,68%)
Otros gastos generales de administración	(51.310)	(0,52%)	(47.584)	(0,52%)	(3.726)	7,83%
Amortización	(19.475)	(0,20%)	(18.949)	(0,21%)	(526)	2,78%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	129.522	1,30%	63.763	0,69%	65.759	103,13%
Pérdidas por deterioro de activos	(107.139)	(1,08%)	(76.820)	(0,84%)	(30.319)	39,47%
Dotaciones a provisiones (neto) + Otras pérdidas/ganancias	(14.493)	(0,15%)	22.975	0,25%	(37.467)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	7.891	0,08%	9.917	0,11%	(2.027)	(20,44%)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	13.613	0,14%	10.572	0,12%	3.041	28,76%

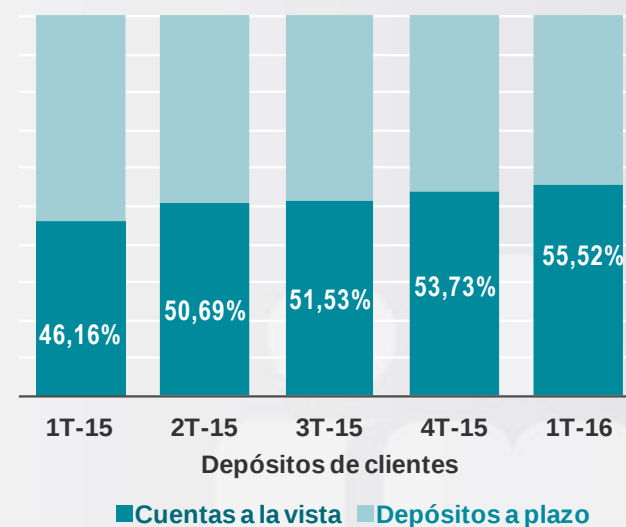
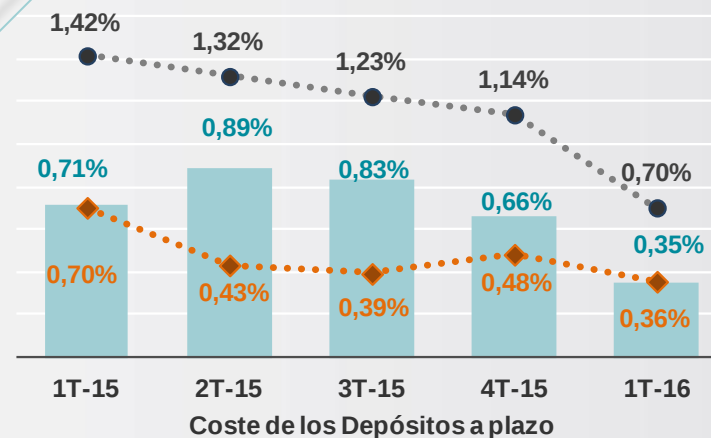
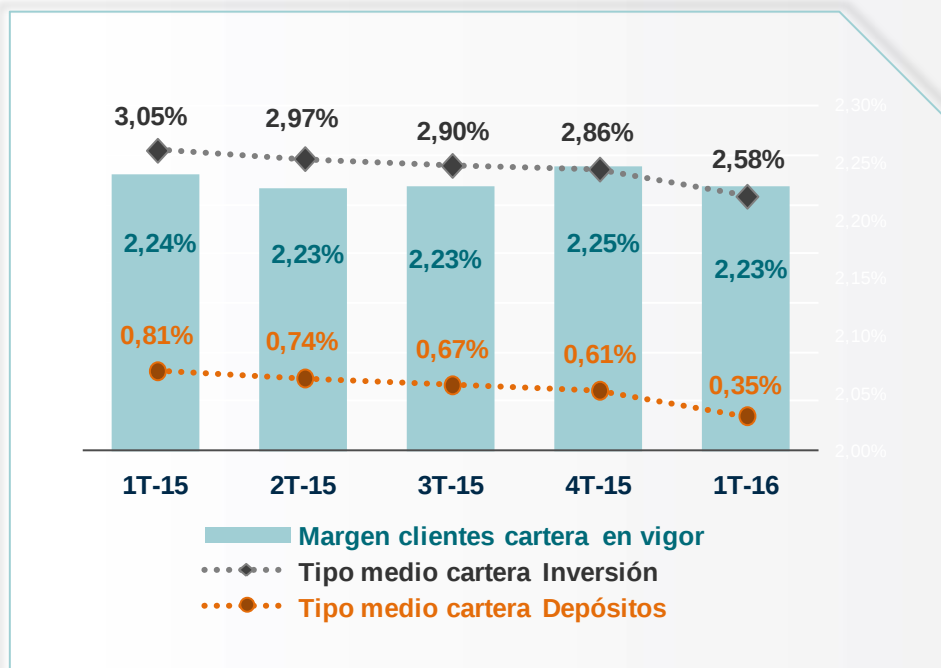
3. Resultados (II): Margen de Intereses

El Margen de Intereses crece un 5,6% interanual, situándose en el 1,43% s/ATM's



3. Resultados (III): Tipos de contratación

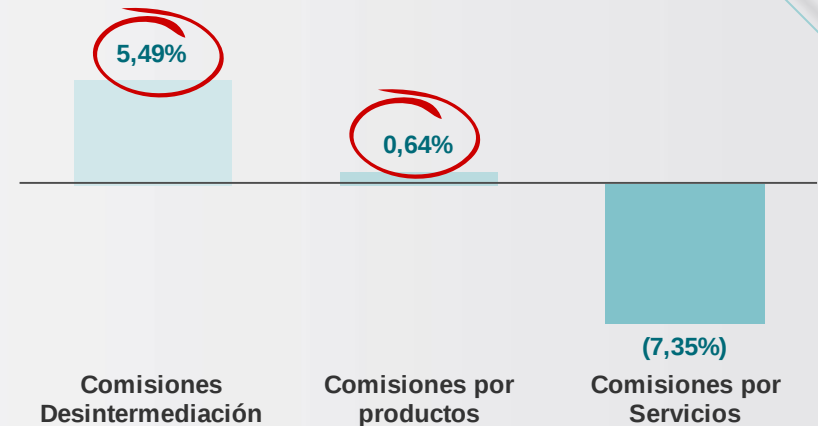
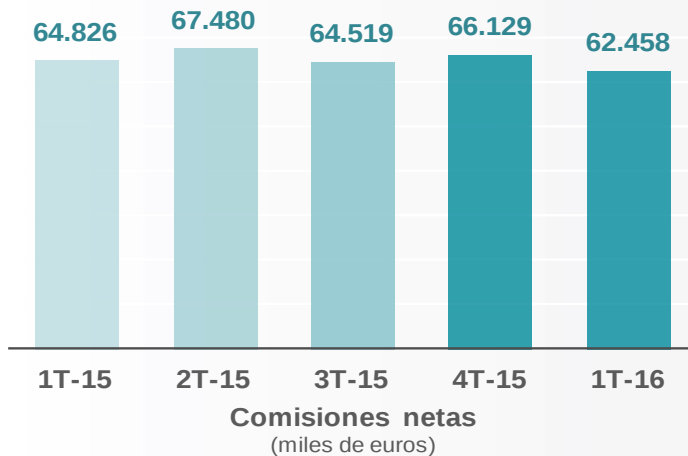
La progresiva reducción de los tipos de contratación y el trasvase continuo del ahorro a los depósitos a la vista minora el coste financiero



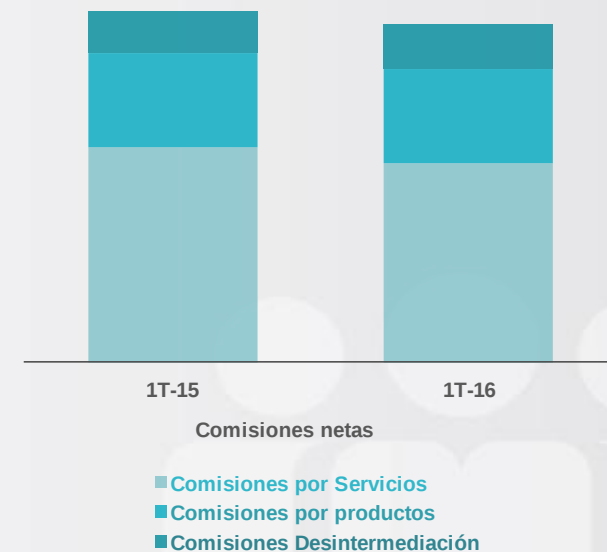
3. Resultados (IV): Comisiones

Descenso de las comisiones por servicios, aquellas percibidas de manera más negativa por la clientela

Parcialmente compensado por el impulso de las comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones) y por venta de productos



Variación interanual Comisiones 1T-2016



3. Resultados (V): Alianzas estratégicas

Nuevos acuerdos estratégicos con Generali, Trea Capital y Banco Cetelem, firmados recientemente, contribuirán a potenciar el negocio de seguros, fondos de inversión y financiación al consumo



- Una de las **mayores aseguradoras globales** con primas de más de €70mM (2014)
- Presente en más de **60 países** y con **~72M de clientes**

- Líder en España con una cuota de mercado del ~4,5% y con más de **3,4M de clientes**

- **Generali aporta su experiencia en gestión de inversiones y su vocación de servicio dirigida al cliente particular**
- **Tecnología de vanguardia**, tanto en IT como en control de calidad, **con acceso a todos los mercados**
- **Y una oferta completa** en todos los ramos del seguro y en previsión

- **GCC aportará su amplia red de más de 1.200 oficinas.**



- Firma independiente de gestión de activos con capacidad de **inversión en el universo tradicional y en el alternativo**
- Su enfoque “boutique” le permite ser un especialista en **soluciones a medida**, dispone de **más de 1.400M€ de activos bajo gestión** y asesoramiento

- **TREA aporta un equipo especializado con reconocido track-record**
 - Fue nombrada mejor gestora española por Eurofonds durante la crisis (08-11)
- **Programa de formación y soporte a la red comercial**
- **Capacidad operativa** para desarrollar y gestionar fondos de GCC



- Entidad especializada en créditos al consumo que **pertenece a BNP Paribas, banco líder en Europa**
- Presente en más de **20 países** y con **~27M de clientes**

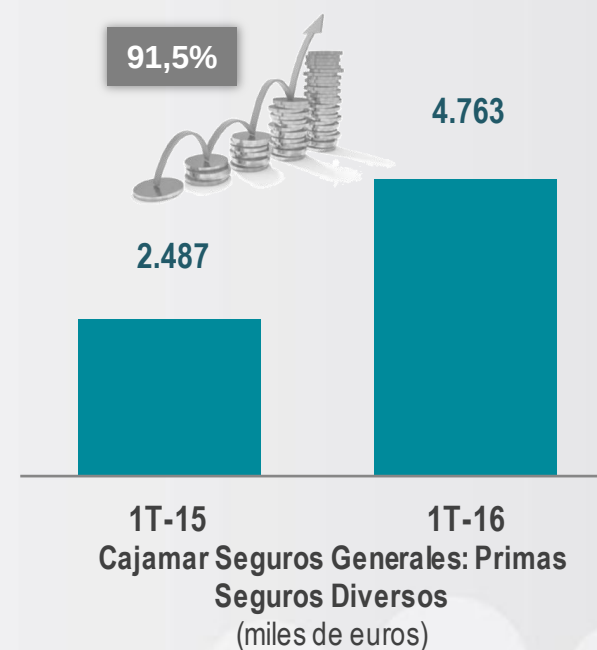
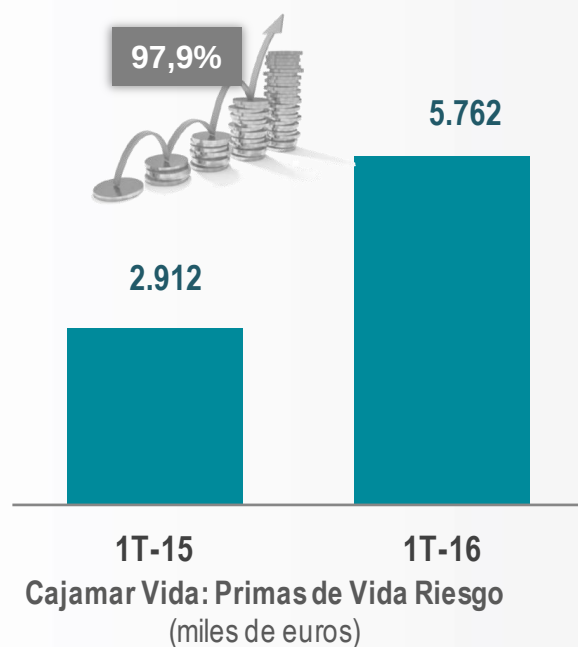
- Líder en España, con **una cuota de mercado del 5,2%** y **2,5M de clientes**

- **Cetelem aporta una plataforma especializada con nuevas herramientas, sencillas, rápidas y seguras**
- **Herramientas para la financiación en el punto de venta** para nuestros clientes comercios
- **Concesión de créditos al consumo por canal online**

3. Resultados (VI): Comisiones



El acuerdo con Generali impulsa el crecimiento del Negocio de Seguros

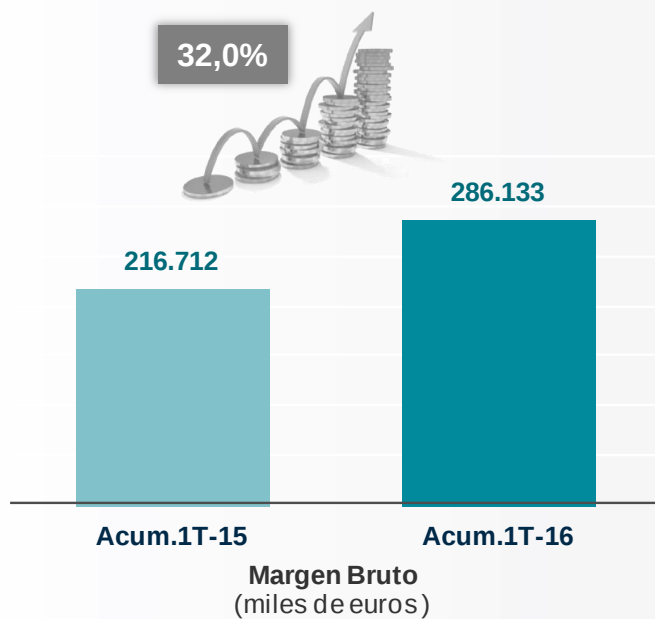


Puesta en marcha en el mes de marzo del acuerdo con Cetelem, para potenciar la concesión de financiación al consumo

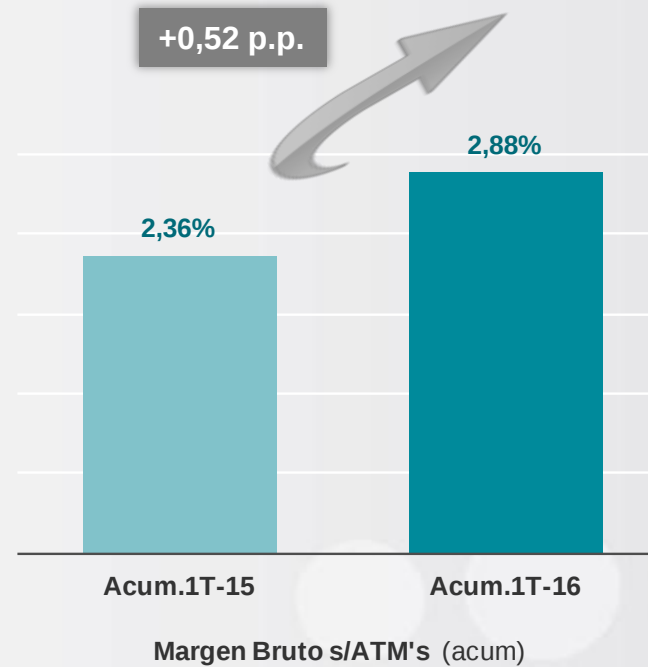


3. Resultados (VII): Margen Bruto

Los Ingresos brutos crecen por encima del 32%

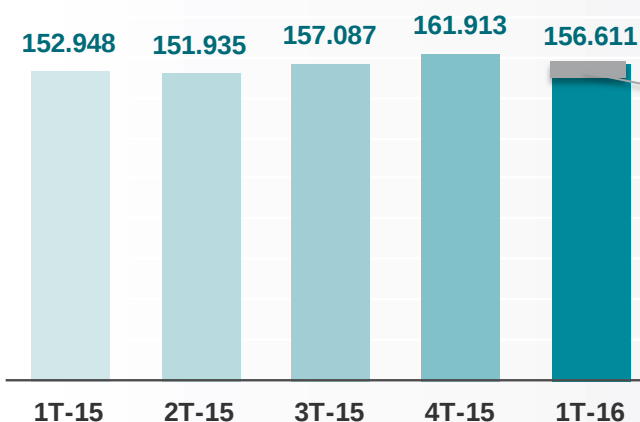


... con una mejora importante de la rentabilidad sobre ATM's

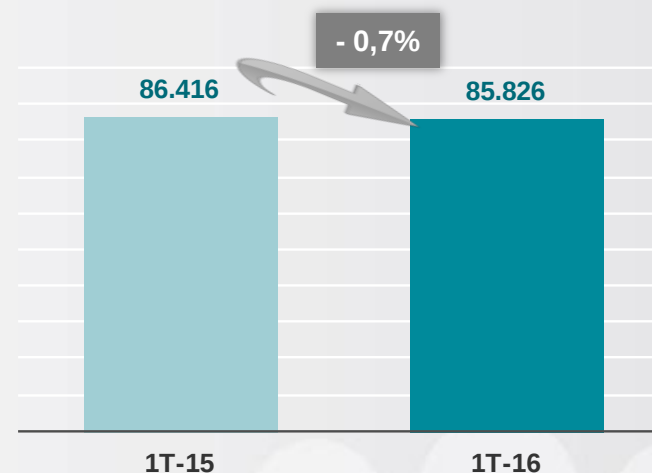


3. Resultados (VIII): Gastos de explotación y ratio de eficiencia

Los gastos de explotación moderan su crecimiento respecto a trimestres anteriores, a pesar de la incorporación del coste del aval de las DTA



Gastos de Explotación
(miles de euros)

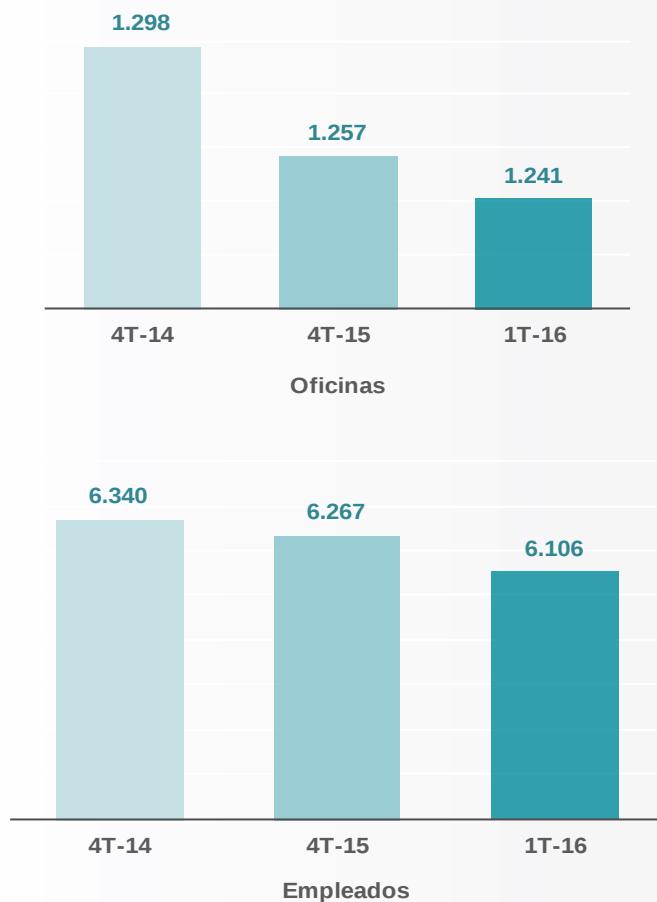


Gastos de Personal
(miles de euros)

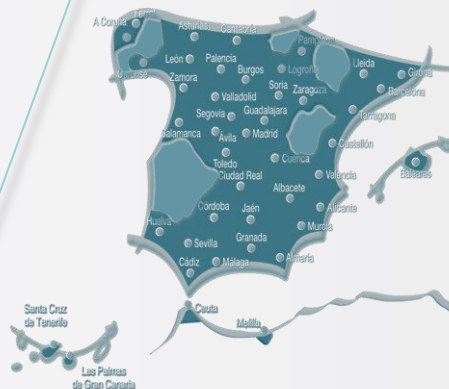
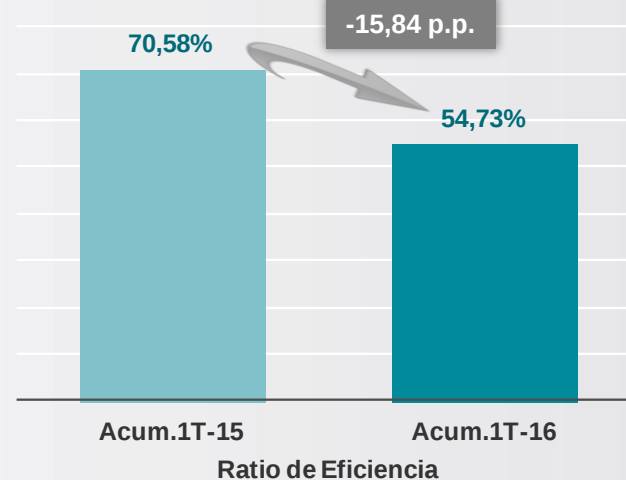
(*) Se estima un coste anual del aval de las DTA de 8,4 millones en 2016

3. Resultados (IX): Gastos de explotación y ratio de eficiencia

Con una optimización de la red comercial basada en la mejora de la eficiencia comercial y operativa



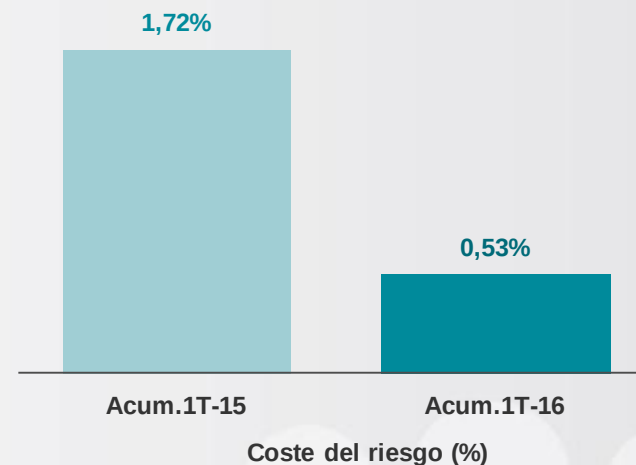
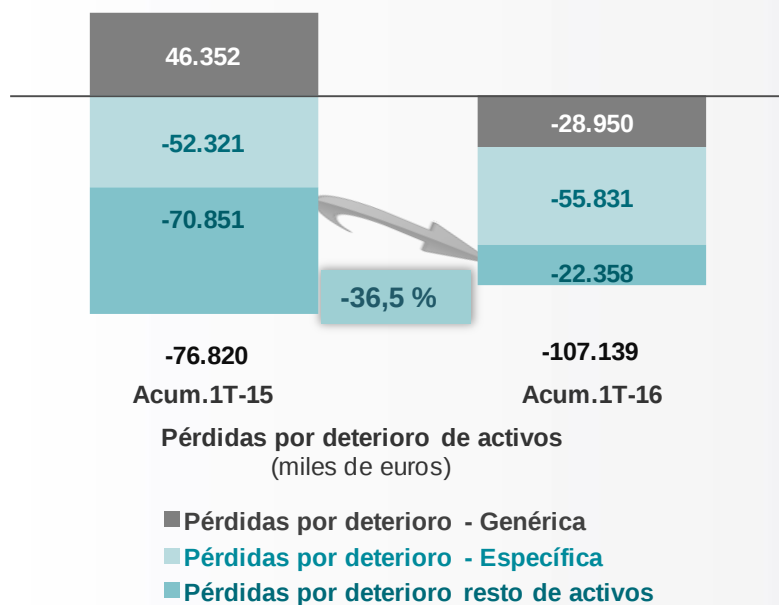
Esa optimización de la estructura operativa, unida a la mejora del margen de intereses y las plusvalías en venta de carteras, contribuyen a la mejora de la eficiencia



Con presencia en 41 provincias y
2 ciudades autónomas

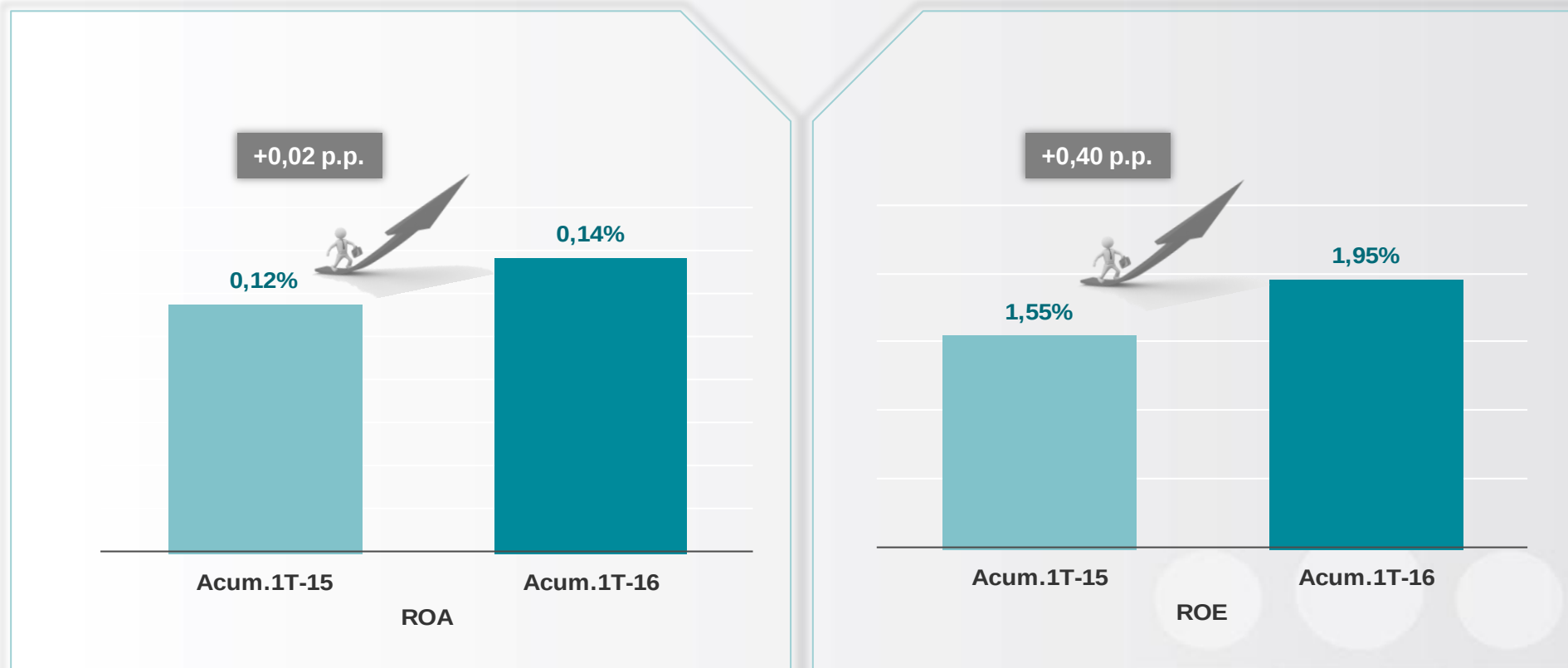
3. Resultados (X): Pérdidas por deterioro de activos

La recarga de la Provisión Genérica hace crecer las pérdidas por deterioro, las necesidades de saneamiento específico en cambio disminuyen en un 36,5%

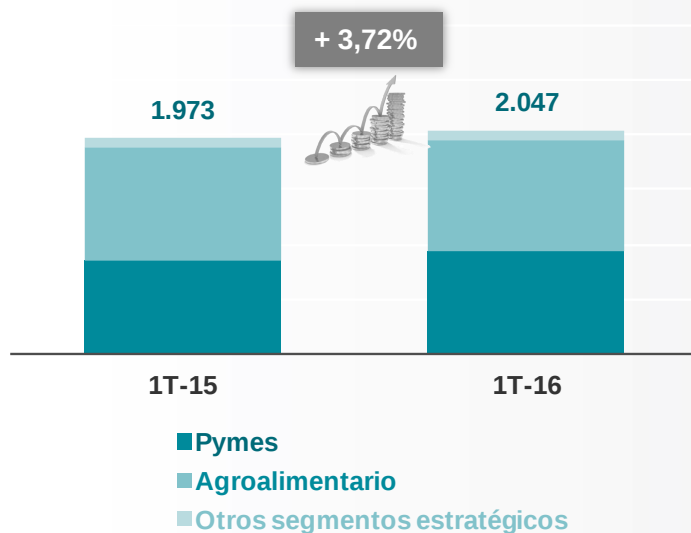


3. Resultados (XI): Rentabilidad

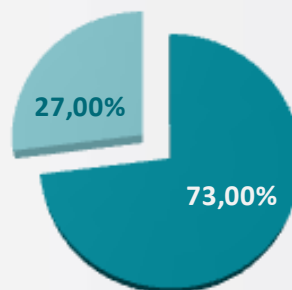
Mejora de la rentabilidad, medida tanto sobre ATM como sobre Equity, respecto a hace 12 meses



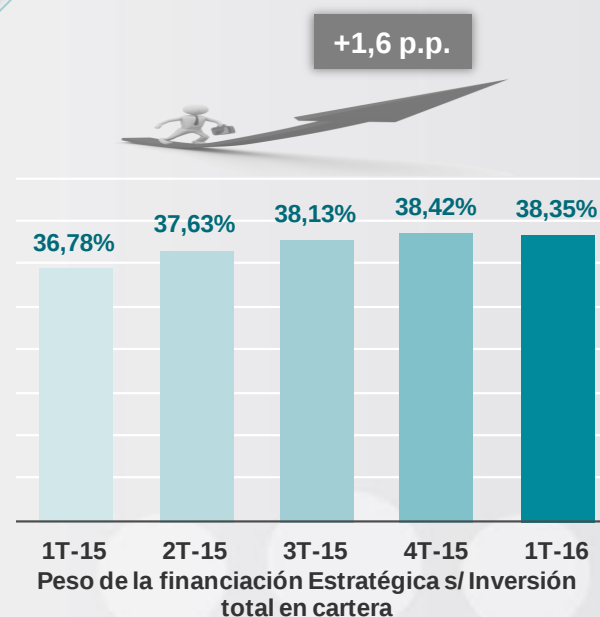
Impulso de la nueva producción de Inversión de los principales segmentos estratégicos, elevando su peso sobre el total de la cartera por encima del 38%



■ Financiación estratégica
■ Resto



Peso de la Financiación Estratégica s/Nueva producción Inversión (%)



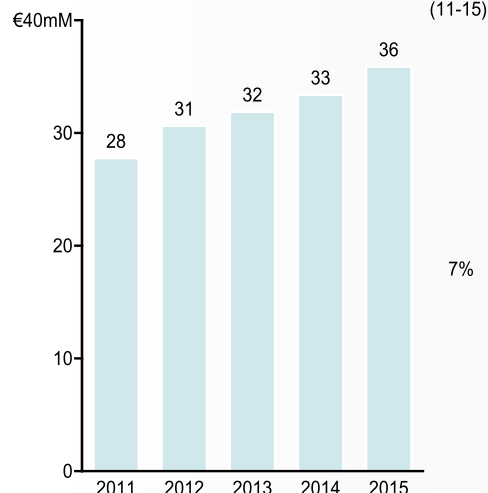
4. Negocio (II)

El Grupo gana cuota -de forma orgánica e inorgánica- en un sólido sector Agroalimentario con fuerte presencia nacional

“Ser el grupo de referencia en el ámbito del crédito cooperativo, **líder en el sector agroalimentario** y un agente relevante del desarrollo económico y progreso social en el ámbito donde desarrolla su actividad”

Visión GCC Plan Estratégico

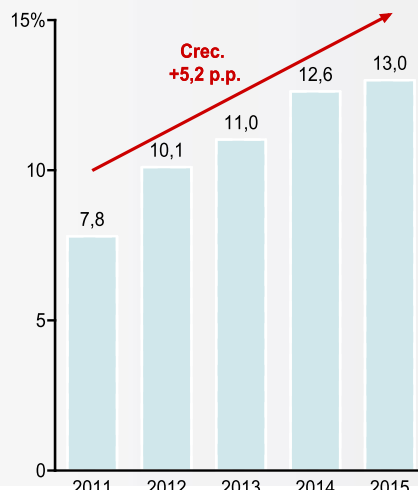
Volumen de exportaciones
Sector agroalimentario*, España



Fin. neta Esp. (mM€)	37,6	34,5	30,5	29,0	30,3
Endeudam. agro sobre PIB agro	89%	85%	69%	74%	75%

Sector resistente a la crisis con sólidas bases de crecimiento

Cuota de mercado sector agroalimentario*
Financiación neta, GCC



Fin. neta GCC (mM€)	2,9	3,5	3,4	3,7	3,9
Cuota préstamos España	1,5%	2,3%	2,5%	2,5%	2,6%

GCC ganando cuota pese a la mayor presión competitiva en el sector

Presencia de las cooperativas agroalimentarias de España



Fuerte interrelación de los agentes operantes en este sector en España

*No incluye bebidas y tabaco

Nota: Datos de mercado y GCC a diciembre de 2015; Mapa de cooperativas a 2011

Fuente: BDE; DataComex; INE; Cooperativas agroalimentarias de España; Análisis GCC

GCC ES LA ENTIDAD LÍDER EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO CAPAZ DE OFRECER A SUS CLIENTES UN PAQUETE COMPLETO DE FINANCIACIÓN Y CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO

FORMACIÓN Y CUALIFICACIÓN A CLIENTES

- Cursos en la **escuela de consejeros cooperativos** y acciones **formativas de especialización** posteriores para mejora de la competitividad de empresas agro
- Captación de **jóvenes agricultores** a través de **cursos formativos**
- **Publicaciones** dirigidas a clientes
 - Publicaciones de informes anuales de campañas
 - Documento con los principales indicadores agroalimentarios por Comunidad Autónoma
 - Microdocumentales sobre proyectos innovadores

ESPECIALIZACIÓN DE LA ENTIDAD

- Alineación de los centros tecnológicos de investigación de agricultura con las líneas de negocio para ofrecer **soluciones personalizadas para cada cultivo**
- Conocimiento especializado derivado de años de **experiencia en el sector** que permiten la **expansión a otras regiones no core**
 - Calendarios de cultivos, necesidades de inversión, costes de producción e ingresos estimados por tipos de cultivo

INNOVACIÓN

- Aplicación interna (Agroup) que recoge **las necesidades de circulante** de los clientes agro para el desarrollo de la **actividad comercial** y toma de decisiones en **concesión de riesgos**
 - Están representadas el 95% del total de la producción agraria en España
- **Aplicación para uso de cliente** con información específica de distintos cultivos y su calendarización
- Unificación de sitio web para **información y actividades** agroalimentaria Cajamar

ESCUELA DE CONSEJEROS
cooperativos



Centro de investigación Cajamar Las Palmerillas



Y potenciando la propuesta de valor para EMPRESAS a través de posicionamiento más claro, nuevos productos, formación...

POSICIONAMIENTO E IMAGEN DE MARCA



- **Acuerdos con los principales actores en el sector empresarial en España**
 - La Cámara de España, CEPYME; UPTA; ICEX, AEF; otras.
- Celebración de **encuentros empresariales** para posiciona GCC como líder en temas empresariales
- **Desarrollo de plataforma internacional** que permite el desarrollo internacional del cliente a través del acceso a una red de socios empresariales

FORMACIÓN



- Lanzamiento de la **escuela de formación financiera para gestores**
- Existen **varios niveles de certificación** que cubren, desde gestión de riesgos de empresas hasta comercio exterior
- Da la oportunidad de **atender mejor las necesidades de las empresas**

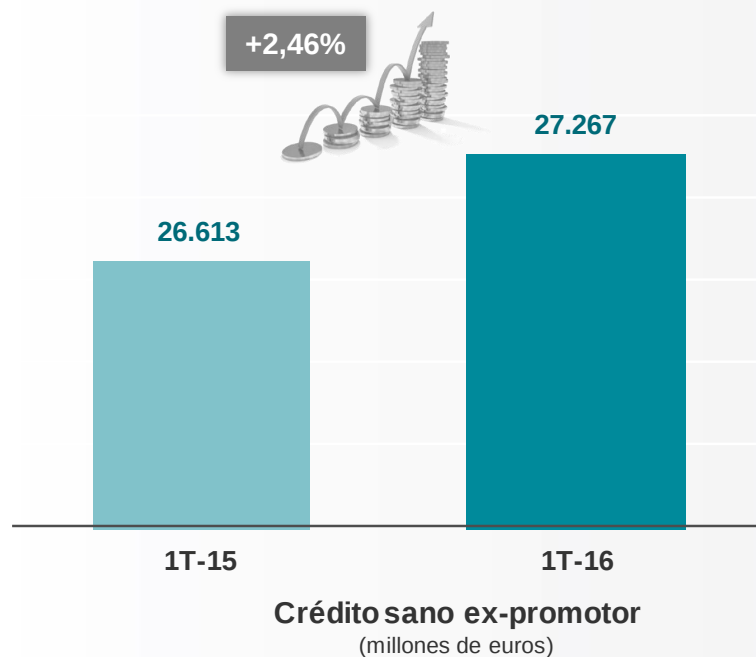
SOLUCIONES 360 EMPRESA



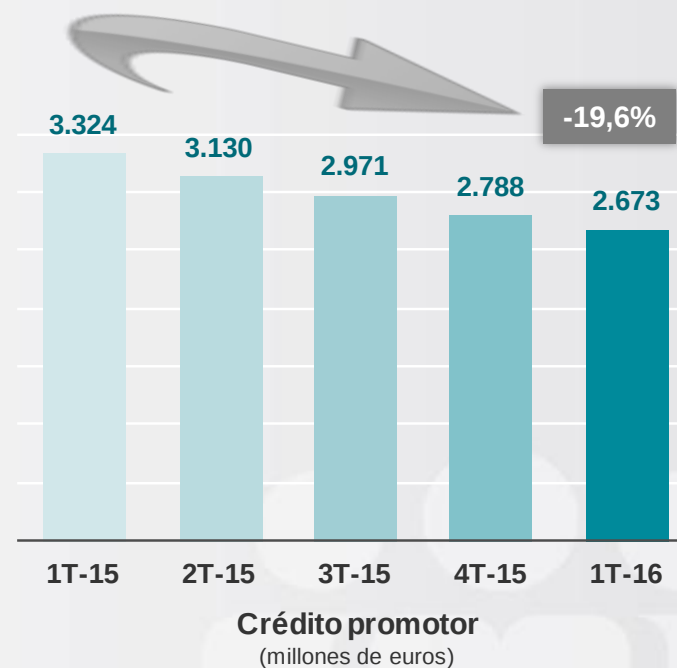
- **Nuevas soluciones diferenciales** para la **financiación de circulante**: Póliza Multiproducto; Credinegocio; CrediPyme o Comex son algunos ejemplos
- Aportando **valor añadido** y adaptándose a cada segmento dando un **valor diferencial, integral y orientado al cliente** (Agro UP, Soluciones 360 Pymes, Plataforma Internacional)



Reactivación del crédito sano ex-promotor, con una tasa interanual positiva cercana al 2,5%



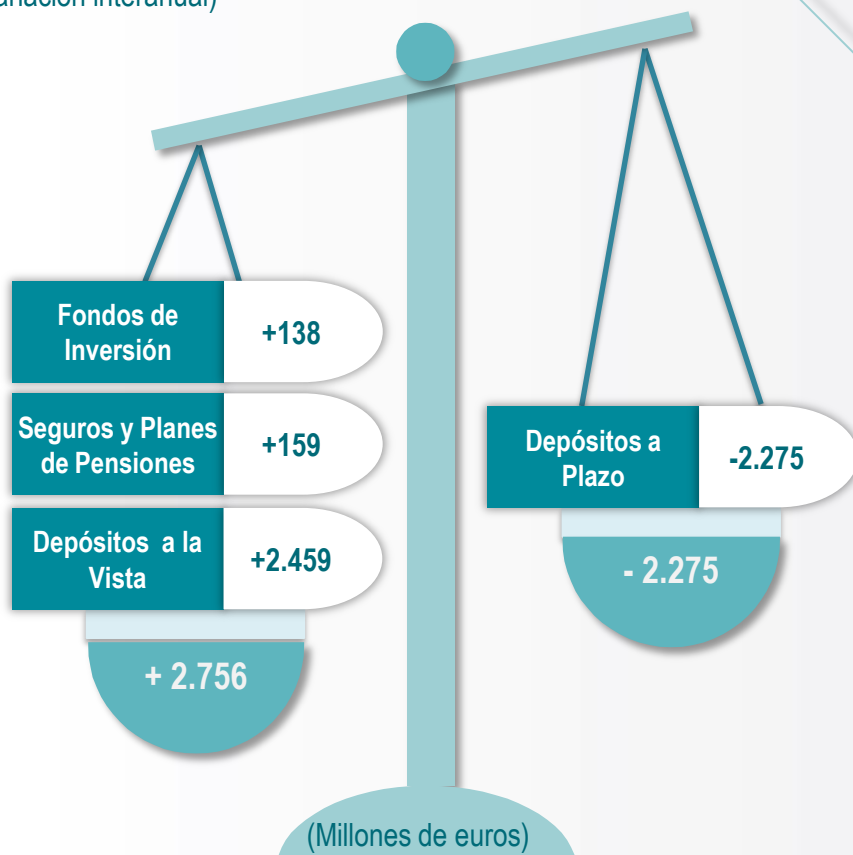
... y mejora la calidad crediticia, con un peso del crédito promotor cada vez menos significativo



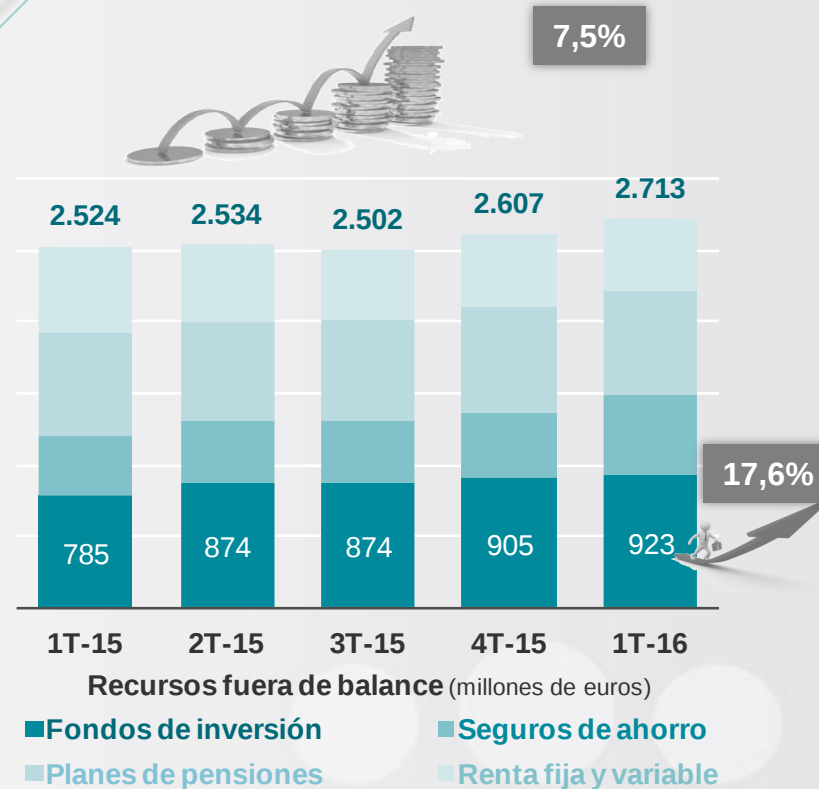
4. Negocio (VI)

Trasvase en el mix de ahorro de los clientes hacia depósitos a la vista y desintermediación

(Variación interanual)



Los Recursos Gestionados de clientes registran un incremento del 1,2%



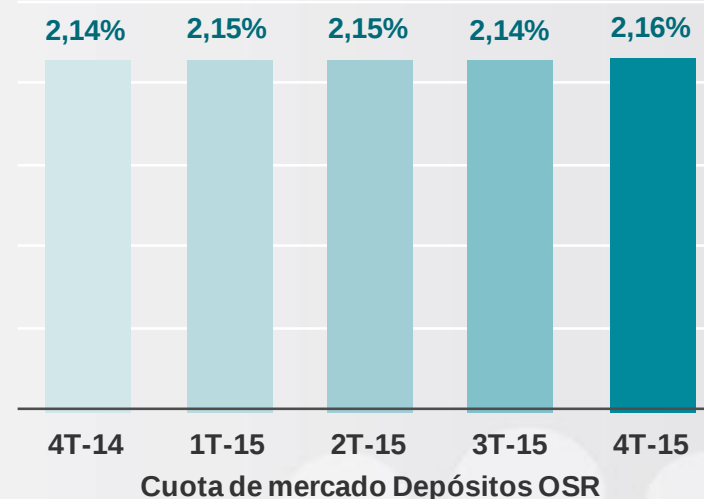
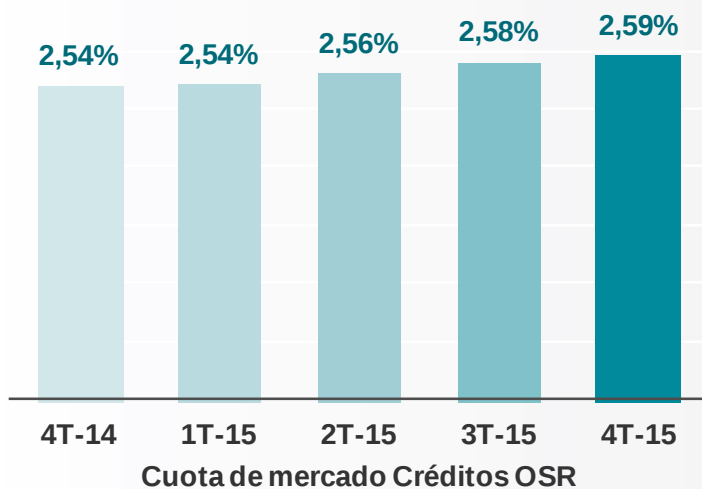
4. Negocio (VII)



A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,16%
- Créditos OSR: 2,59%
- Oficinas: 4,07%

Con una cuota cada vez mayor dentro del Sistema financiero



Entre los 15 primeros grupos financieros, nº 12 por volumen de Negocio y nº 14 en Margen Bruto

4. Negocio (VIII)



Datos a 31 de diciembre de 2015



AGROUp!



Cuota mercado Agro

Créditos: 13,03%

Por Regiones:

- Depósitos OSR: 15,73%
- Créditos OSR: 16,51%

Murcia



- Depósitos OSR: 9,48%
- Créditos OSR: 8,27%

Comunidad Valenciana



- Depósitos OSR: 6,46%
- Créditos OSR: 7,08%

Andalucía



- Depósitos OSR: 3,61%
- Créditos OSR: 2,42%

Islas Canarias



- Depósitos OSR: 2,87%
- Créditos OSR: 3,00%

Castilla y León



Por Provincias:

Almería

- Depósitos OSR: 49,58%
- Créditos OSR: 41,89%

Castellón

- Depósitos OSR: 17,83%
- Créditos OSR: 13,88%

Valencia

- Depósitos OSR: 10,34%
- Créditos OSR: 10,42%

Málaga

- Depósitos OSR: 8,84%
- Créditos OSR: 7,14%

Valladolid

- Depósitos OSR: 8,60%
- Créditos OSR: 6,80%

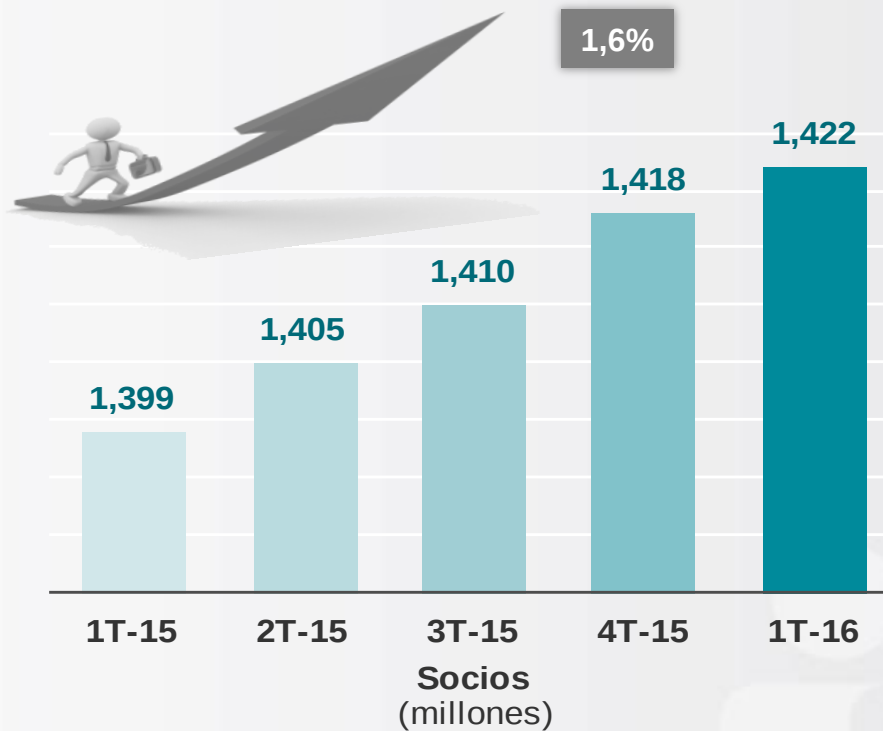
Palencia

- Depósitos OSR: 7,62%
- Créditos OSR: 7,02%

Socios



Con la confianza de algo más de 1,4 millones de socios

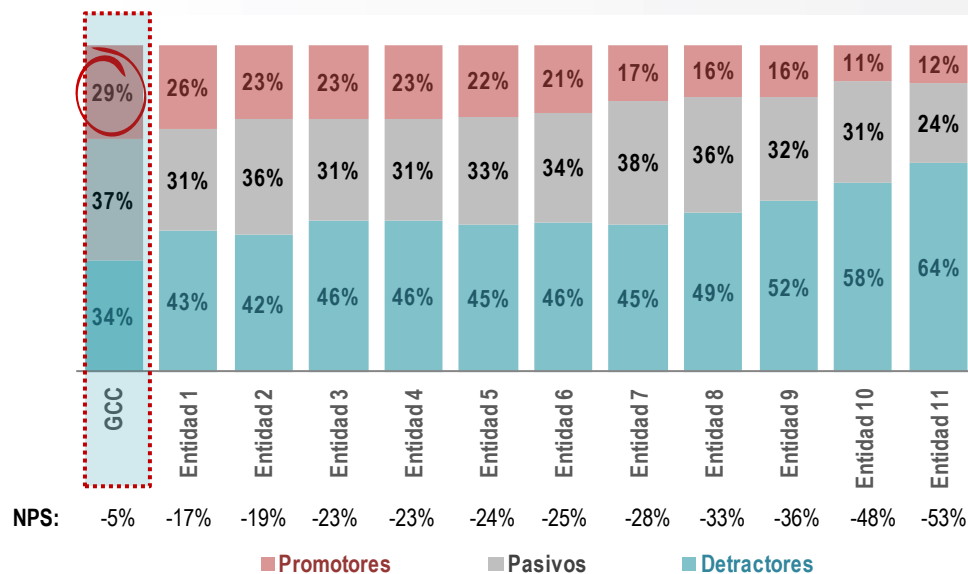


4. Negocio (X)

Consolidando una experiencia diferencial que ya traduce en una mayor vinculación de clientes

Satisfacción: ¿recomendaría a CAJAMAR/GCC a un amigo o familiar?

* Distribución de clientes de las principales entidades financieras españolas según su grupo de NPS
Junio 2015



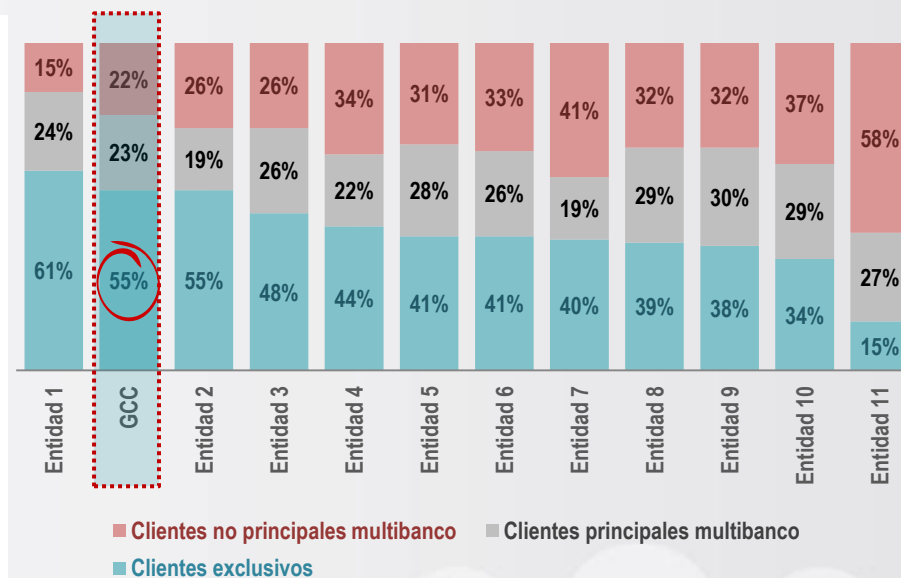
* Sobre una muestra de clientes

Nota: Análisis realizado sobre entidades financieras competidoras de GCC excluyendo a competidores que operan principalmente en canales directos

Fuente: Estudio Corporativo NPS – encuesta a no clientes de Cajamar (mayo-junio 2015), Nielsen; Estudio Corporativo NPS – encuesta a clientes de Cajamar (mayo-junio 2015), Nielsen; AEB; CECA; UNNAC

Distribución de clientes según su vinculación

* Distribución de clientes de cada entidad según su nivel de vinculación
Junio 2015



Experiencia de cliente

“Experiencia de cliente superior basada en el **servicio**, el **conocimiento del cliente** y el **arraigo local/cercanía**”

Plan Estratégico GCC

A través de la mejora continua de la calidad del servicio y conocimiento del cliente

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE ESPERA EN OFICINAS



MEJORA DEL PROCESO DE GESTIÓN DE INCIDENCIAS (FOCO EN AGILIDAD Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE)



IMPULSO DE LOS ATRIBUTOS CLAVE DE LA IMAGEN DE MARCA: TRANSPARENCIA, CONFIANZA Y COMPROMISO CON EL CLIENTE



MEJORA DE LA APLICACIÓN Y COMUNICACIÓN TRANSPARENTE DE LAS COMISIONES DE MANTENIMIENTO DE CUENTA



MEJORA DE LOS CANALES DIRECTOS (CAJEROS Y BANCA TELEFÓNICA)



PLAN DE DESARROLLO DE PROPUESTA DE VALOR ESPECÍFICA Y PLAN DE RETENCIÓN PARA LOS CLIENTES DE MEDIANA EDAD



REVISIÓN DEL MODELO DE CARTERIZACIÓN Y CRITERIOS DE INCORPORACIÓN DE CLIENTES EN CARTERAS



REVISIÓN DE LOS PROCESOS DE GESTIÓN Y COMUNICACIÓN DE LA RENOVACIÓN DE UN PRODUCTO



MEJORA DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UN PRODUCTO DE FINANCIACIÓN (FOCO EN AGILIDAD Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE)

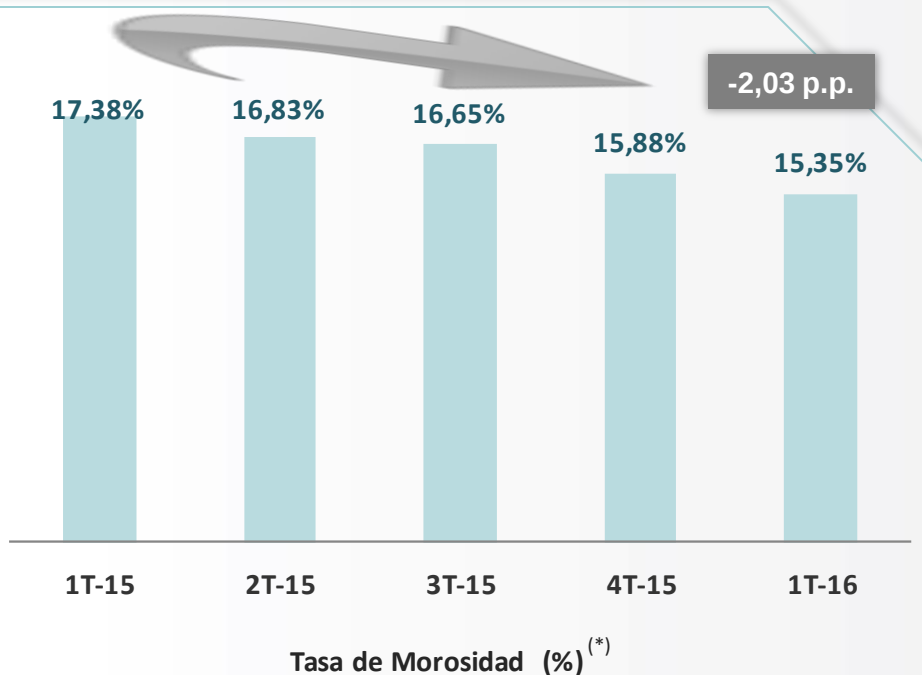


REVISIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN TIPOS DE INTERÉS DE PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN



5. Gestión del Riesgo (I)

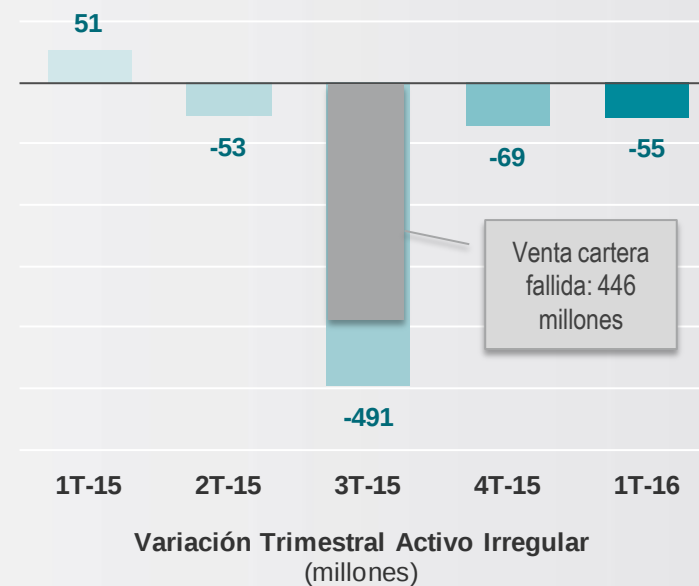
Descenso de la tasa de morosidad



(*) Activos dudosos de la Inversión Crediticia / Inversión Crediticia Bruta

Tasa de Morosidad por segmentos	2015T I	2016T I
PARTICULARES	8,03%	7,82%
PROMOTORES	78,15%	80,01%
MOROSIDAD EX-PROMOTOR	10,59%	9,62%

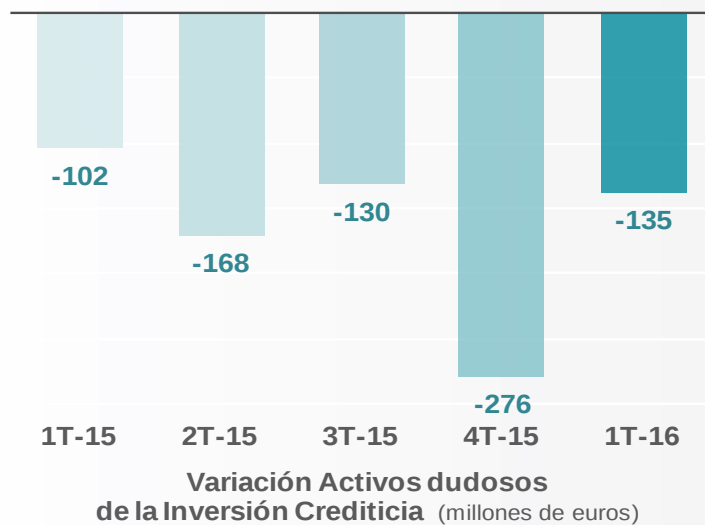
... y del activo irregular, con reconocimiento pleno de la morosidad inmobiliaria



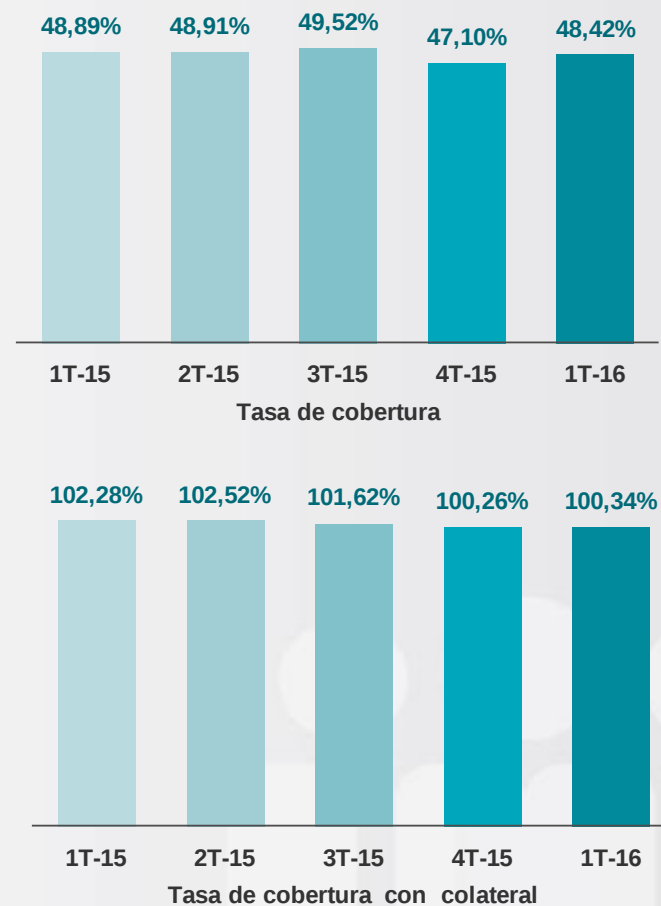
Variación anual del Activo Irregular neto (millones de euros)	2015T I	2016T I
ACTIVOS DUDOSOS	(102)	(135)
RESTO (Fallidos, Adjudicados...)	153	81
VARIACIÓN ACTIVO IRREGULAR NETO	51	(55)

5. Gestión del Riesgo (II)

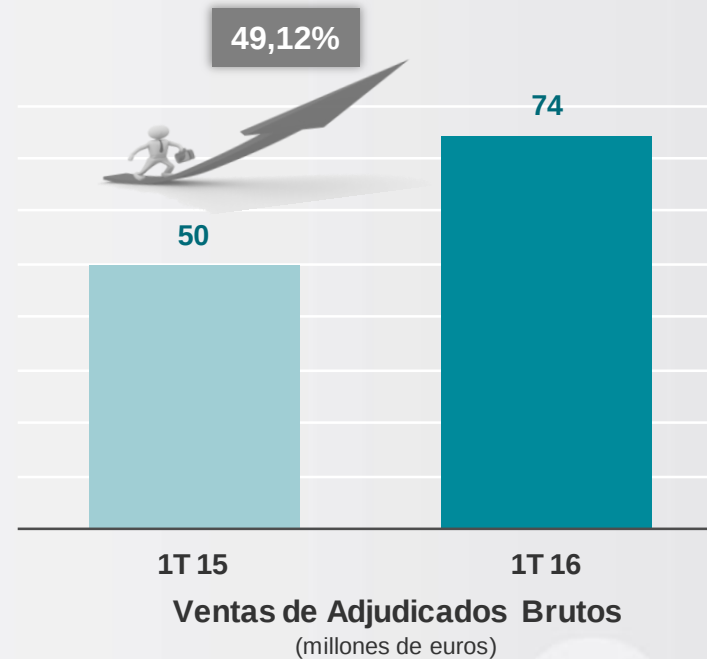
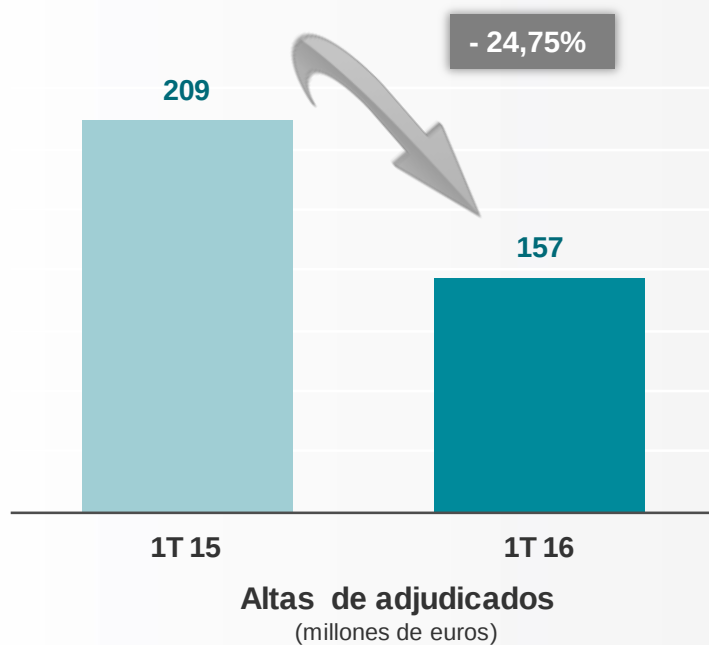
Con una caída anual de la cifra de Activos dudosos del 12,3% ...



... y una Tasa de cobertura por encima del 48%

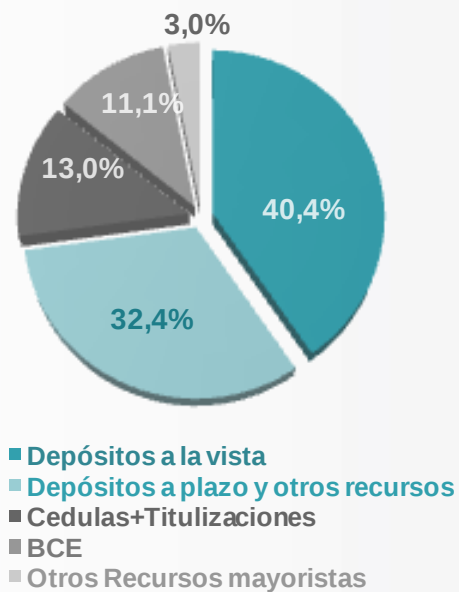


Mejora en la gestión comercial de los activos adjudicados

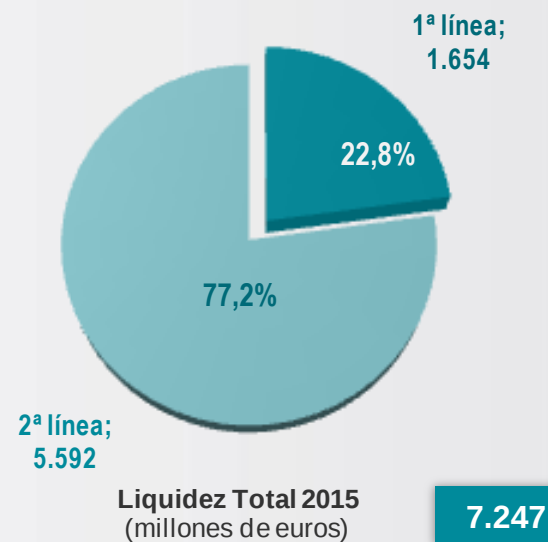


6. Liquidez (I)

Confortable nivel de financiación mayorista y libre acceso a los mercados mayoristas



Alta capacidad de generación de activos líquidos

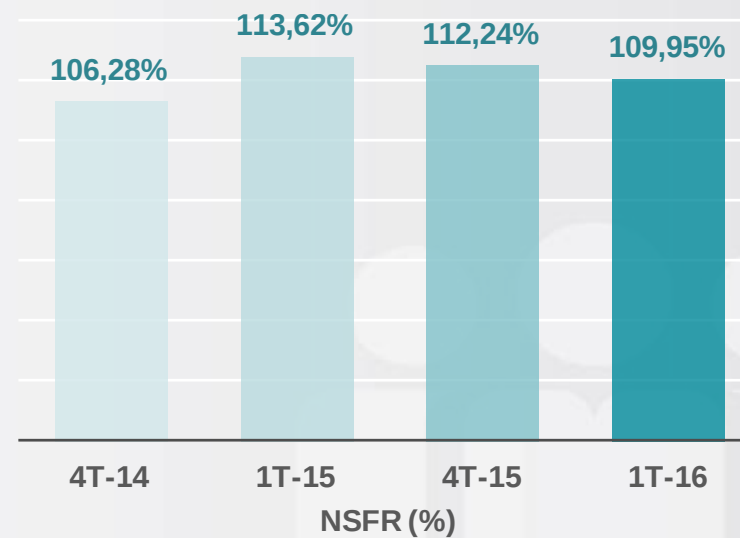
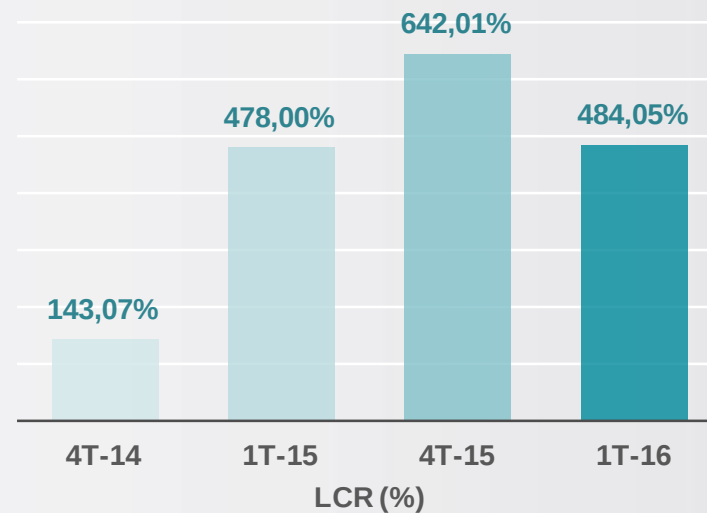
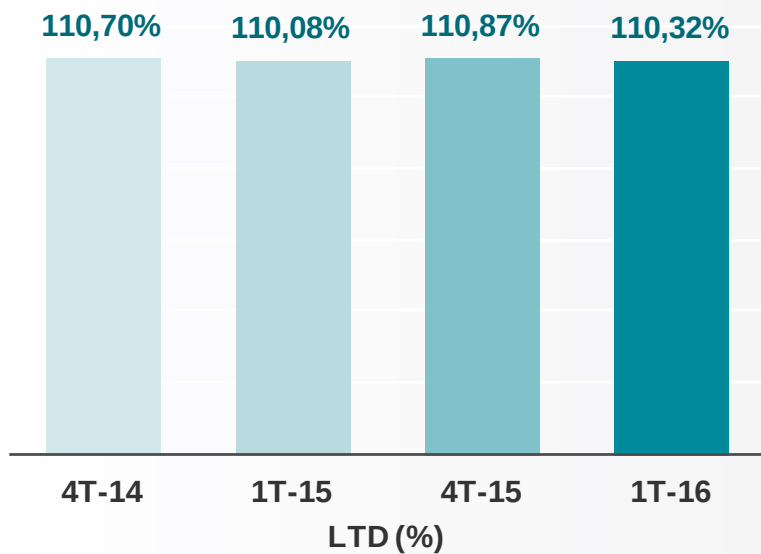


Primera línea de liquidez: Efectivo en bancos centrales y Descuento disponible en bancos centrales

Segunda línea de liquidez; Resto de descuentos en bancos centrales (no pignorados) y Capacidad de emisión de cédulas (límite legal 80%)

Cédulas hipotecarias en vigor/ Cartera hipotecaria elegible: 50,73%

Y cómoda posición de liquidez



Phased In

Fully loaded

Grupo solvente

Solvencia: 11,4%

Solvencia: 10,9%

Elevada Calidad de los recursos propios

CET 1: 11,1%

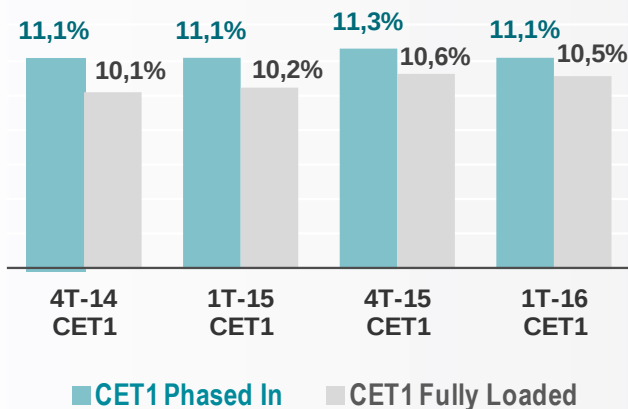
CET 1: 10,5%

Ratio de apalancamiento adecuado

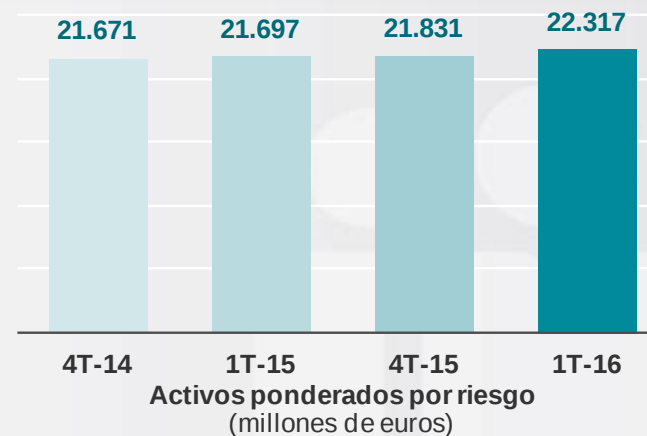
6,2%

5,8%

Evolución Ratio CET 1 (%)



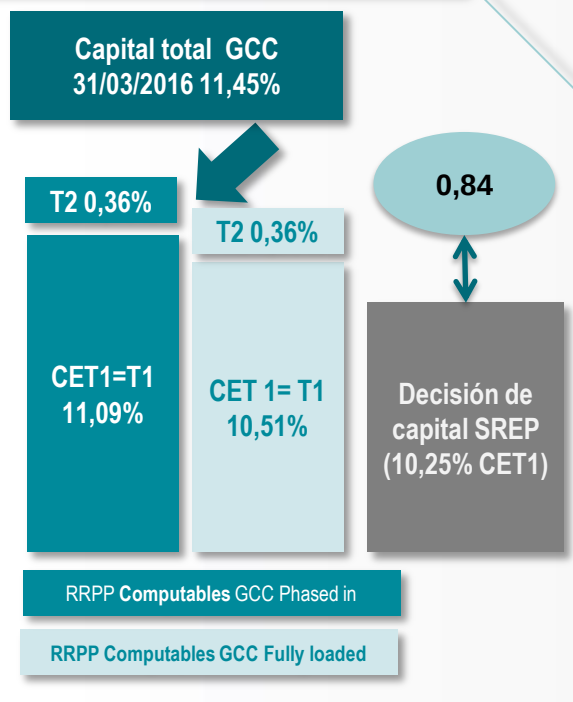
Evolución Activos Ponderados por Riesgo



7. Solvencia (II)

Alta calidad del capital, basada en capital y reservas

Excedente del CET 1 (%)



Ratios de Solvencia en línea con los comparables, con una mayor densidad de activos fundamentalmente por la no utilización de modelos internos.

(miles de euros)	31/03/2016	31/03/2015	Interanual	
			Abs.	%
CET 1 Capital	2.475.717	2.401.527	74.190	3,1%
Capital y Reservas	2.812.639	2.726.916	85.723	3,1%
Resto	(7.978)	10.565	(18.544)	(175,5%)
Deducciones	(328.943)	(335.954)	7.011	(2,1%)
TIER 2 Capital	79.248	97.090	(17.842)	(18,4%)
Recursos propios computables	2.554.965	2.498.617	56.348	2,3%
Activos ponderados por riesgo	22.316.587	21.697.191	619.396	2,9%
Por riesgo de crédito	20.715.276	19.995.038	720.239	3,6%
Por riesgo operacional	1.518.834	1.593.650	(74.816)	(4,7%)
Otros riesgos	82.477	108.504	(26.026)	(24,0%)

Descomposición del crecimiento del CET1



① Mejora de la rentabilidad del negocio

Δ 5,6% Δ Margen Intereses

Δ 32,0% Δ Margen Bruto



② Expansión de los recursos fuera de balance

+ 17,6% Incremento Fondos de Inversión

+ 33,0% Incremento Seguros de ahorro



③ Mejora de la tasa de morosidad

- 710 millones
- 12,3 %

Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia



④ Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD: 110,3%

LCR: 484,1%

NSFR: 110,0%

Solvencia: 11,4%

CET1: 11,1%



- Fortaleza del Margen de Intereses
- Potenciación Comisiones: Seguros, Consumo y fondos de inversión
- Mejora de la eficiencia recurrente
- Reducción de los activos dudosos
- Mejora de la tasa de morosidad
- Mejora de los beneficios (Margen de explotación recurrente)

$\Delta > 8\%$

$\Delta > 7\%$

$\nabla 5,89$ p.p.

$\nabla > 20\%$

$\nabla > 3,00$ p.p.

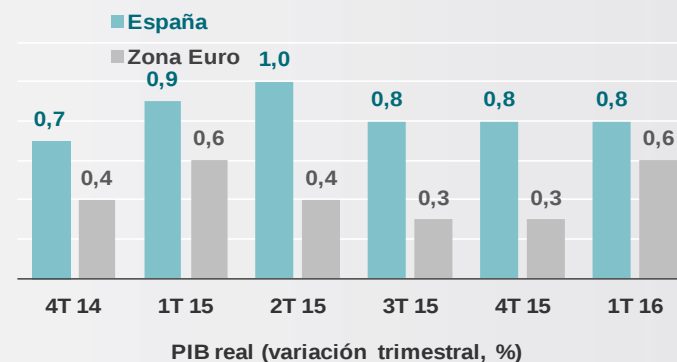
$\Delta > 30\%$

La Economía española crece al ritmo del 3,5%

El empuje de la demanda nacional favorece el crecimiento económico en España

	4T 14	1T 15	2T 15	3T 15	4T 15
PIB real (variación trimestral, %)	0,7	0,9	1,0	0,8	0,8
Consumo hogares	0,8	0,8	0,8	1,1	0,8
Gasto público	(0,3)	1,9	0,7	0,5	0,4
Formación bruta de capital fijo	1,4	1,6	2,3	1,3	1,1
Inversión en construcción	1,3	1,3	1,9	0,7	0,6
Inversión en equipos	2,1	2,4	3,6	2,6	1,9
Exportaciones	0,2	1,1	1,4	1,8	0,9
Importaciones	(0,2)	2,6	1,5	3,1	0,3
PIB real (variación interanual, %)	2,1	2,7	3,2	3,4	3,5

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro



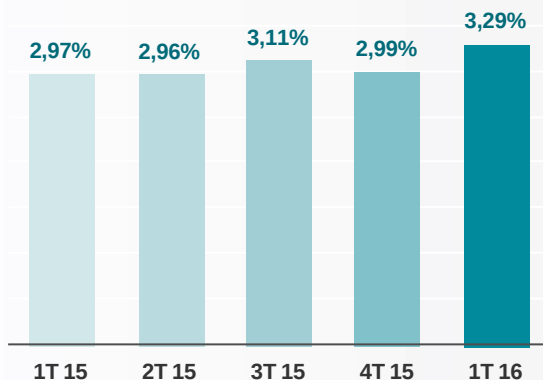
El precio de la vivienda se incrementa un 4,2%



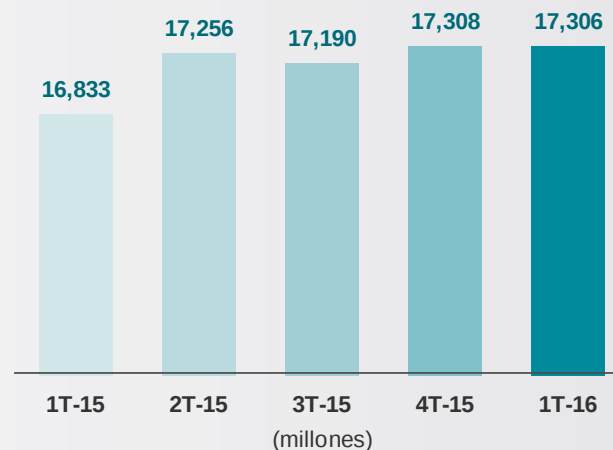
Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

10. Perspectivas (II)

La tasa de variación anual de la ocupación mejora 0,30 p.p. hasta el 3,29%

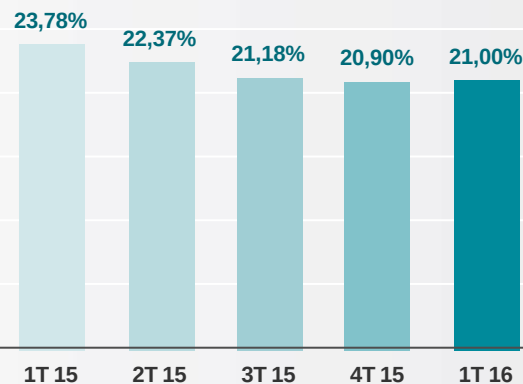


Los afiliados a la Seguridad ascienden a 17,3 millones en el primer trimestre tras experimentar un crecimiento interanual de casi 473 mil personas.



En los 12 últimos meses el empleo ha aumentado en 574.800 personas

La tasa de paro se reduce 2,78 p.p. interanualmente al situarse en el 21%



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- El Crecimiento de la economía española alcanza el 3,5% en el cuarto trimestre, por encima de la Zona Euro.
- Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro del 21%, favorece el escenario actual de reducción de la morosidad y un mayor dinamismo de la venta de pisos, impulsándose la venta de activos adjudicados.
- Expansión del Margen del Negocio por el aumento de la fluidez del crédito hacia los agentes sociales, especialmente consumo y PYMES, y el incremento de las Comisiones vía recursos fuera de balance.
- Mejora de la liquidez en el sector por la intervención del BCE.
- La Eficiencia comercial y operativa, objetivo clave del sector financiero, podrá dar lugar a posibles fusiones.
- Mayores exigencias de capital por el Supervisor Europeo a las entidades financieras de forma personalizada.
- Nuevos test de stress a la banca, cuyos resultados se conocerán en los próximos meses.

