Presentación de Resultados Consolidados

Tercer Trimestre de 2017

Índice general

ASPECTOS CLAVE DEL TRIMESTRE	1
CIFRAS MÁS SIGNIFICATIVAS	2
RESULTADOS	3
NEGOCIO	4
GESTIÓN DEL RIESGO	5
LIQUIDEZ	6
SOLVENCIA	7
CONCLUSIONES	8
PERSPECTIVAS	9

1. Aspectos clave del trimestre

RENTABILIDAD

- Crecimiento del Margen Bruto Recurrente del 5,8% y del Resultado Neto del 33,4%.
- Aumento progresivo de la rentabilidad, tanto en términos de ROE como de ROA.
- Mejora de 6,0 p.p. de la ratio de eficiencia recurrente, gracias al crecimiento tanto del Margen de Intereses como de las comisiones, en un entorno como el actual de tipos de interés en mínimos.

NEGOCIO

- Los recursos gestionados de clientes aumentan un 6,0 % en términos interanuales, principalmente por el mayor interés de la clientela en los depósitos a la vista y fondos de inversión.
- El crédito sano de clientes, por segundo trimestre consecutivo, mantiene un crecimiento positivo superior al 2,5 %, impulsado por nuestros segmentos estratégicos.

GESTIÓN DEL RIESGO

- Descenso progresivo del activo irregular, con una reducción de los activos dudosos del 15,0 % y un incremento del volumen de ventas de adjudicados próximo al 60,0 %.
- Mejora de la ratio de morosidad de la inversión crediticia de casi 2,00 p.p. respecto al ejercicio anterior, hasta situarse en el 11,80 %.

LIQUIDEZ

- Holgada posición de liquidez: LCR en el 219 %, NSFR en el 114 %.
- Vencimientos cubiertos durante los próximos años, alta capacidad de emisión de cédulas, altos volúmenes de cartera descontable ante BCE disponible.

SOLVENCIA

- La Solvencia mejora 2,54 p.p. hasta el 14,25% por el aumento de los recursos propios computables.
- El CET1 alcanza el 11,44% y el 11,21% phased-in y fully-loaded, respectivamente, cumpliendo con los requerimientos impuestos por el supervisor incluso en términos fully-loaded.

2. Cifras más significativas

	(miles de euros)	30/09/2017	Interanual Abs.	Interanual %
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,23%	0,06	
	ROE (%)	2,97%	0,61	
	Ratio de Eficiencia (%)	62,24%	0,19	
	Ratio de Eficiencia Recurrente (%)	68,61%	(6,03)	
NEGOCIO	Activos totales en balance	39.910.114	930.053	2,4%
	Recursos gestionados minoristas	30.226.295	1.718.937	6,0%
	Crédito a la clientela sano minorista	27.290.204	693.551	2,6%
DIMENSIÓN	Empleados	5.712	(356)	(5,9%)
	Oficinas	1.077	(130)	(10,8%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	11,80%	(1,97)	
	Tasa de cobertura (%)	42,67%	(4,72)	
LIQUIDEZ	LTD (%)	107,12%	(0,35)	
	LCR (%)	218,59%	(128,61)	
	NSFR (%)	114,90%	(1,79)	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,44%	(0,12)	
	Coeficiente de solvencia (%)	14,25%	2,54	
	Activos ponderados por riesgo	23.778.280	1.601.281	7,2%

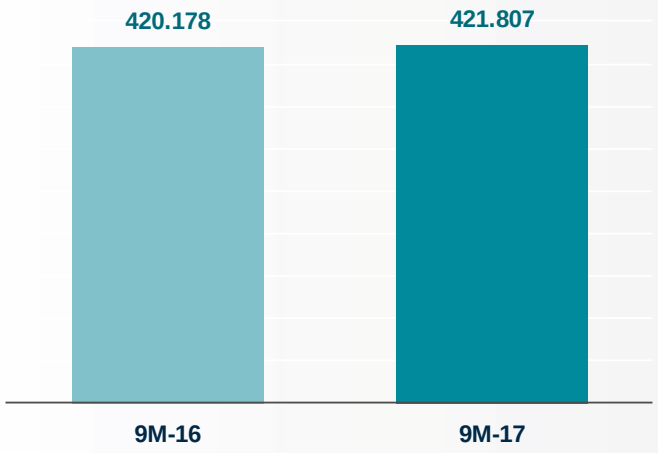
3. Resultados (I): Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados

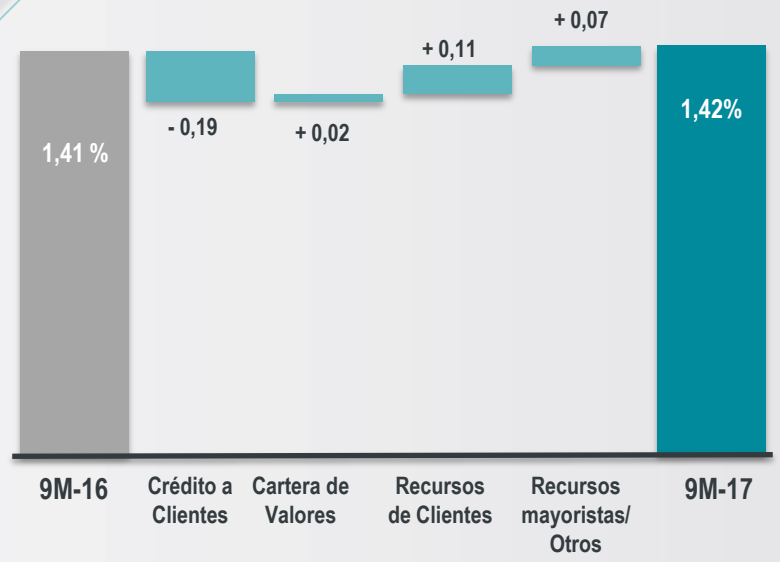
(Datos en miles de €)	30/09/2017	%ATM	30/09/2016	%ATM	Interanual Abs.	Interanual %
MARGEN DE INTERESES	**421.807**	**1,42%**	**420.178**	**1,41%**	**1.629**	**0,4%**
Comisiones netas + Diferencias de cambio	196.978	0,66%	192.720	0,64%	4.258	2,2%
Ganancias/Pérdidas por activos y pasivos financieros	100.988	0,34%	128.628	0,43%	(27.640)	(21,5%)
Ingresos por dividendos	5.720	0,02%	4.167	0,01%	1.553	37,3%
Resultado entidades valoradas por método de la participación	16.525	0,06%	11.560	0,04%	4.965	42,9%
Otros Productos/Cargas de explotación	(14.601)	(0,05%)	(7.379)	(0,02%)	(7.222)	97,9%
MARGEN BRUTO	**727.417**	**2,45%**	**749.874**	**2,52%**	**(22.457)**	**(3,0%)**
MARGEN BRUTO RECURRENTE	**659.802**	**2,22%**	**623.362**	**2,10%**	**36.440**	**5,8%**
Gastos de personal	(252.940)	(0,85%)	(258.041)	(0,87%)	5.101	(2,0%)
Otros gastos generales de administración	(142.677)	(0,48%)	(150.375)	(0,51%)	7.698	(5,1%)
Amortización	(57.098)	(0,19%)	(56.848)	(0,19%)	(250)	0,4%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE	**207.088**	**1,32%**	**158.099**	**1,35%**	**48.989**	**31,0%**
Pérdidas por deterioro de activos	(247.107)	(0,83%)	(216.373)	(0,73%)	(30.734)	14,2%
Provisiones + Ganancias/pérdidas	55.581	0,19%	(27.970)	(0,09%)	83.551	(298,7%)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**83.177**	**0,28%**	**40.266**	**0,14%**	**42.911**	**106,6%**
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	**67.390**	**0,23%**	**50.536**	**0,17%**	**16.854**	**33,4%**

3. Resultados (II): Margen de Intereses

El margen de intereses supera el nivel del año anterior con una rentabilidad sobre ATM's del 1,42%



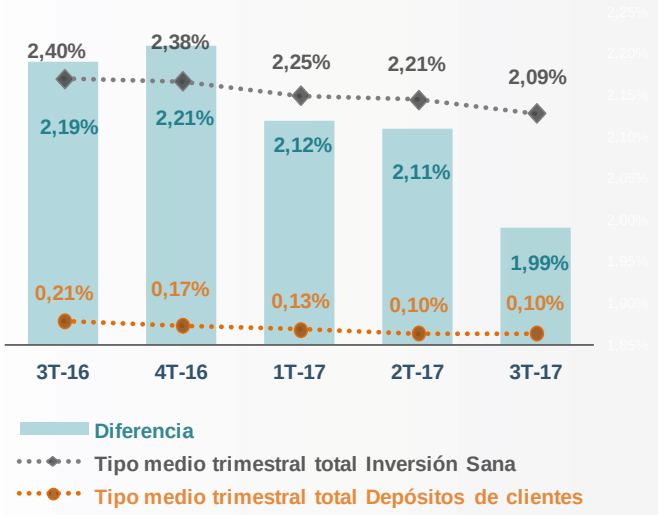
Margen de Intereses
(miles de euros)

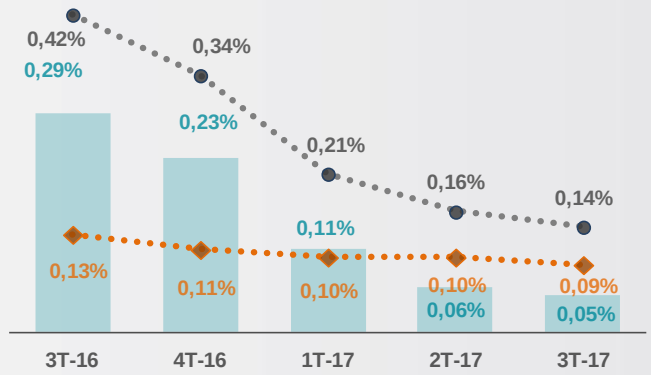


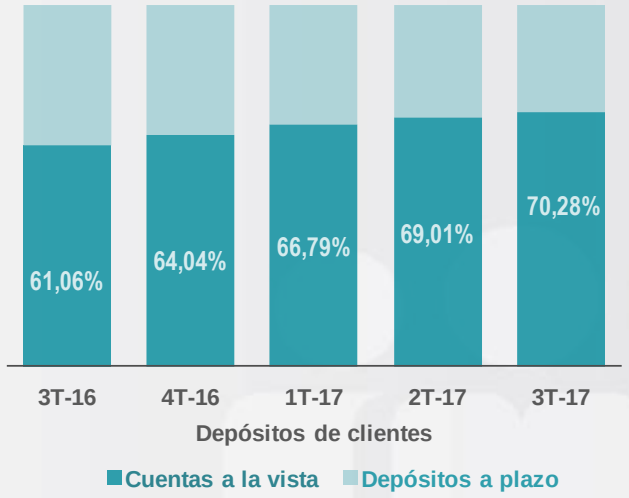
Análisis causal Margen de Intereses s/ATMs

3. Resultados (III): Tipos de contratación

Los bajos tipos de contratación de los depósitos a plazo elevan el peso de los depósitos a la vista por encima del 70,0% de los depósitos de clientes.

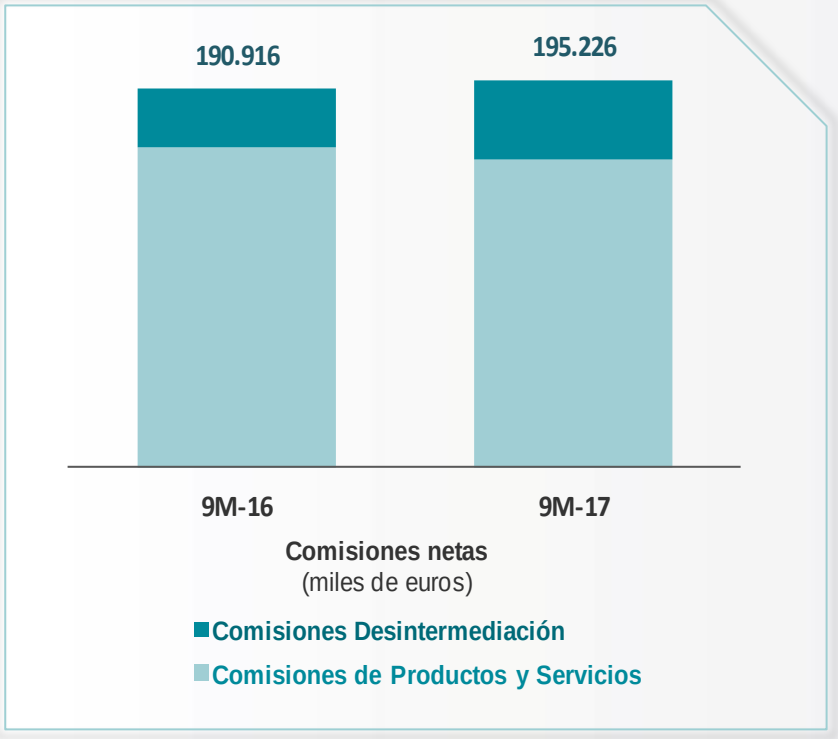


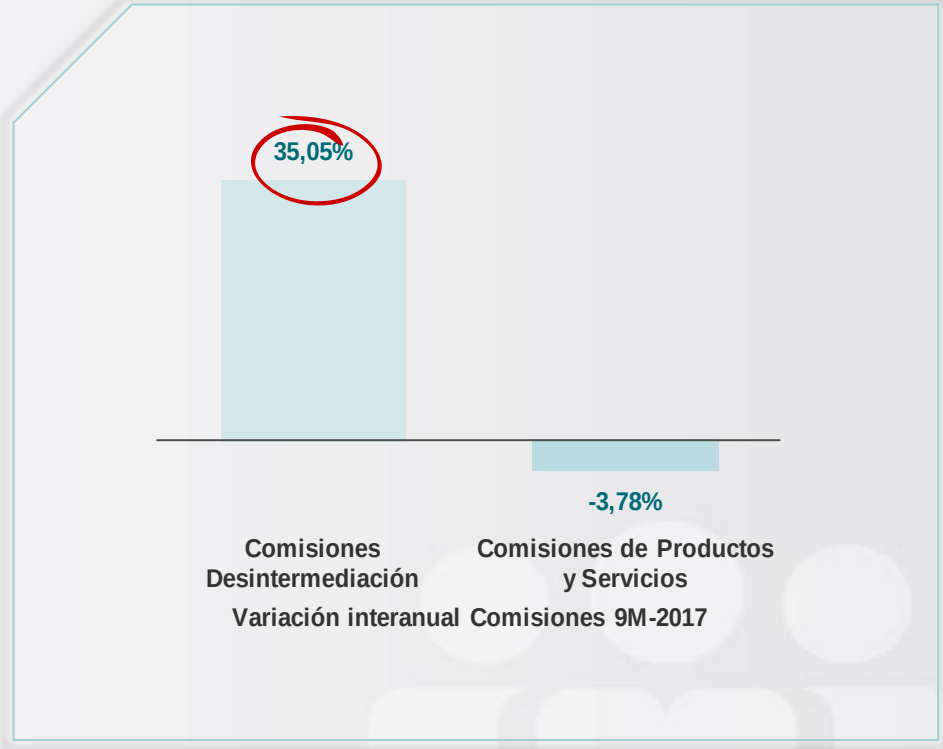




3. Resultados (IV): Comisiones

Las Comisiones experimentan un crecimiento interanual del 2,3% gracias al impulso de las Comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones y operaciones de consumo).





3. Resultados (V): Alianzas estratégicas

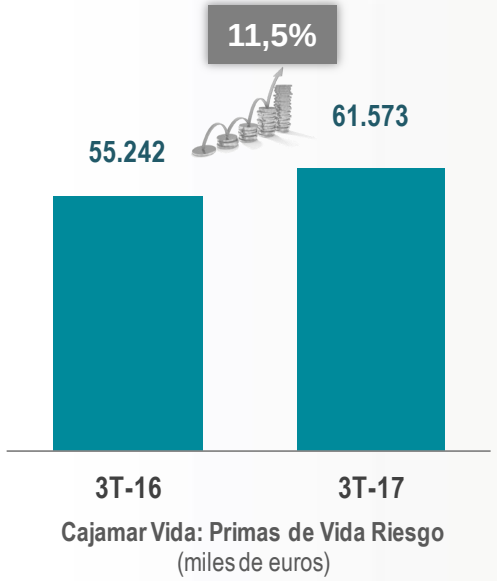
GCC cuenta con acuerdos estratégicos con Generali, Trea Capital y Banco Cetelem

	GENERALI	TREA CAPITAL PARTNERS, S.V.	Cetelem
	• Una de las **mayores aseguradoras globales** con primas de más de €70mM (2014) • Presente en más de **60 países** y con **~72M de clientes**	• 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 2 billones de activos bajo gestión** y asesoramiento	• 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 ~4,5% y con más de **3,4M de clientes**		• Líder en España, con **una cuota de mercado del 5,2%** y **2,5M 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	• **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	• **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**

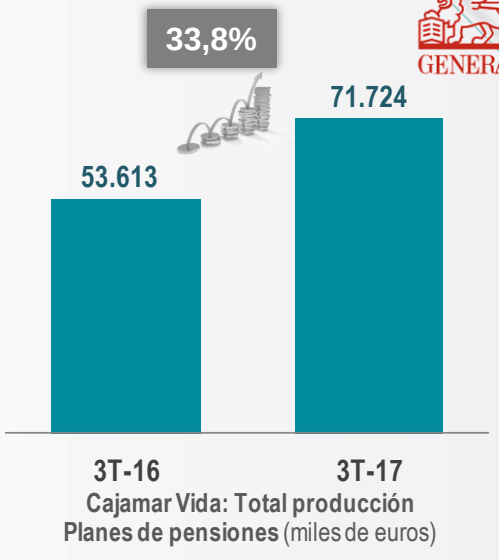
• **GCC aporta** su **amplia red que supera las 1.000 oficinas.**

Fuente: Páginas web corporativas; Presentación interna TREA GCC

3. Resultados (VI): Alianzas estratégicas

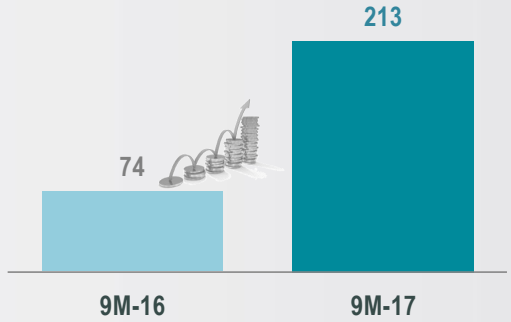


Cajamar Vida: Primas de Vida Riesgo (miles de euros)

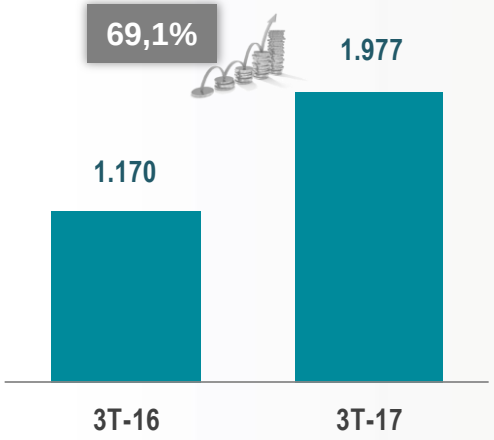


Cajamar Vida: Total producción Planes de pensiones (miles de euros)

El acuerdo con Generali dinamiza el crecimiento del Negocio de Seguros y Planes de pensiones



GCC Cajamar Consumo: Nueva Producción (Millones de euros)



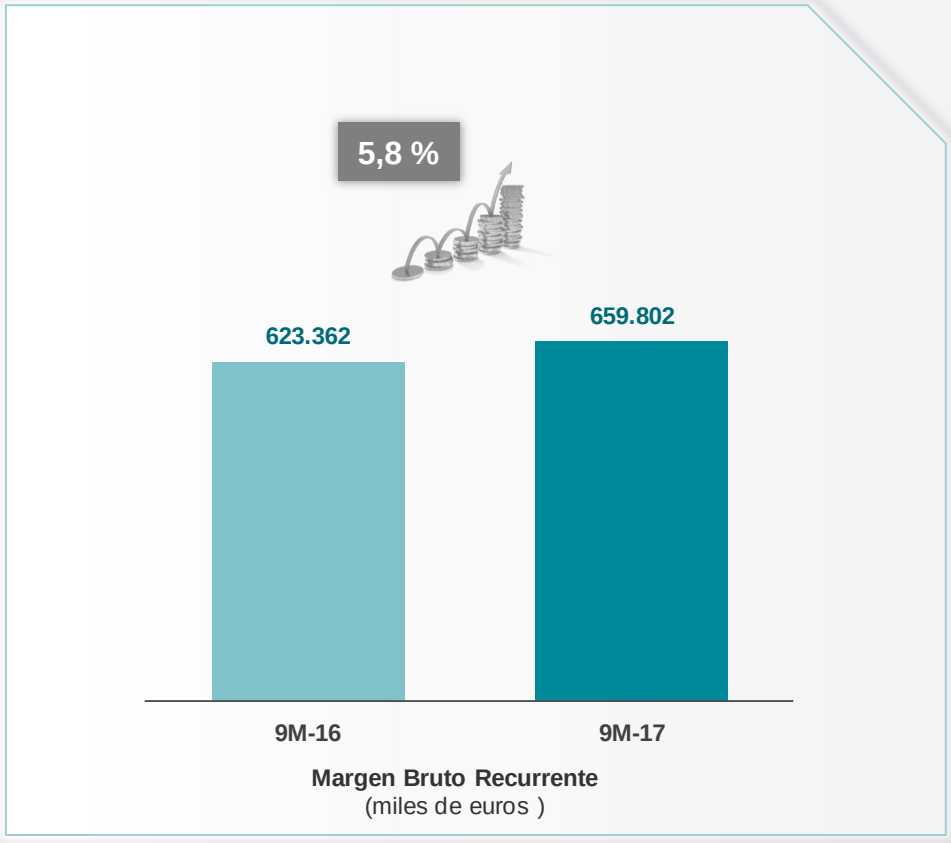
Fondos de inversión (millones de euros)

El acuerdo alcanzado con TREA Capital, ha supuesto un importante revulsivo al crecimiento del patrimonio gestionado de Fondos de Inversión en GCC

Fuerte impulso de la financiación al consumo tras el acuerdo con Cetelem

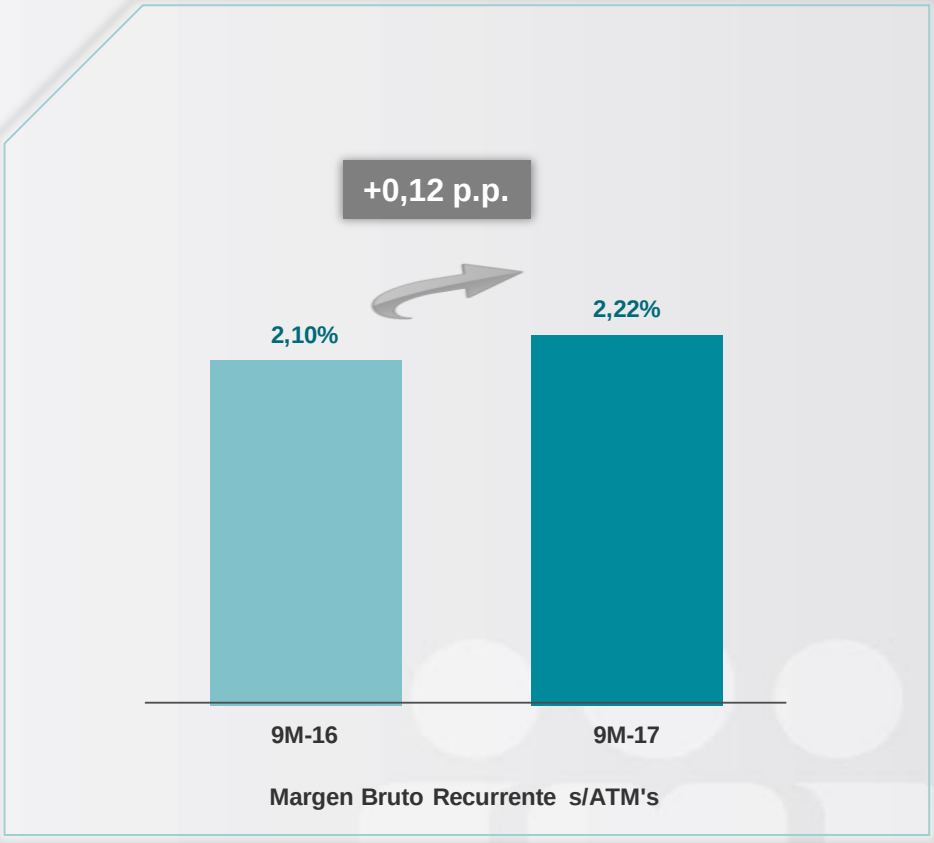
3. Resultados (VII): Margen Bruto

El Margen Bruto Recurrente crece al ritmo del 5,8 % por el crecimiento positivo tanto del Margen de intereses como de las Comisiones



Margen Bruto Recurrente
(miles de euros)

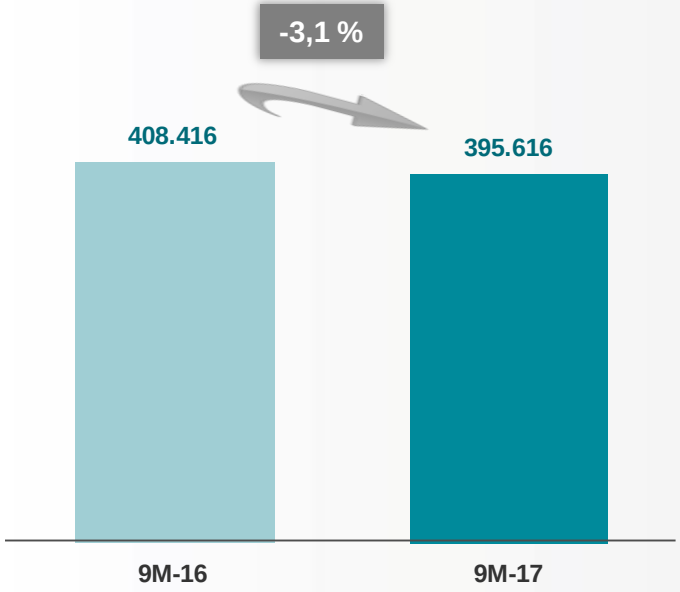
… con una mejora de la rentabilidad s/ATM's hasta el 2,22%



Margen Bruto Recurrente s/ATM's

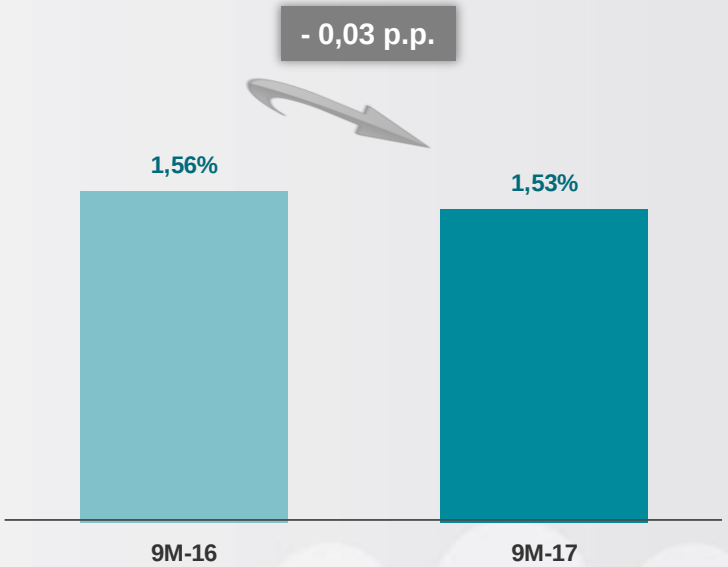
3. Resultados (VIII): Gastos de explotación y ratio de eficiencia

La contención de los gastos de administración…



Gastos de Administración (miles de euros)

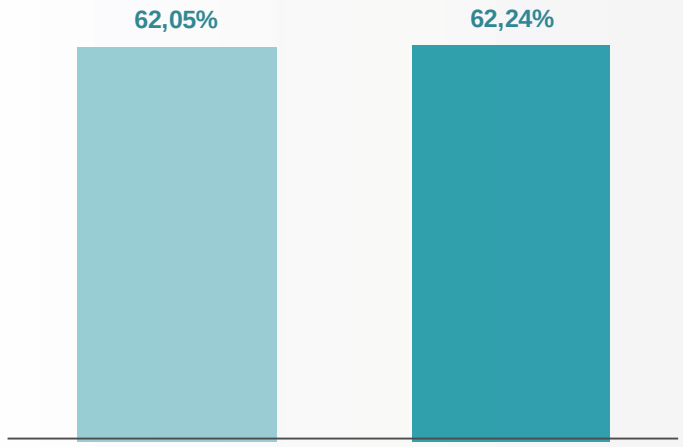
… se traduce en una disminución progresiva del peso de los gastos de explotación s/ATMs



Gastos de explotación
(% s/ATMs)

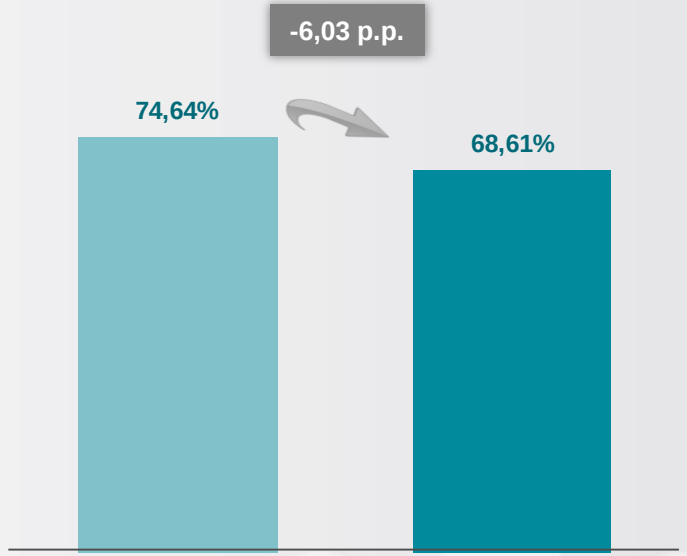
3. Resultados (IX): Gastos de explotación y ratio de eficiencia

La eficiencia se ve afectada por el descenso interanual de los resultados extraordinarios,…



Ratio de Eficiencia

Mientras que la eficiencia recurrente mejora 6,03 p.p. por el incremento de los ingresos recurrentes y el ahorro de los gastos de explotación

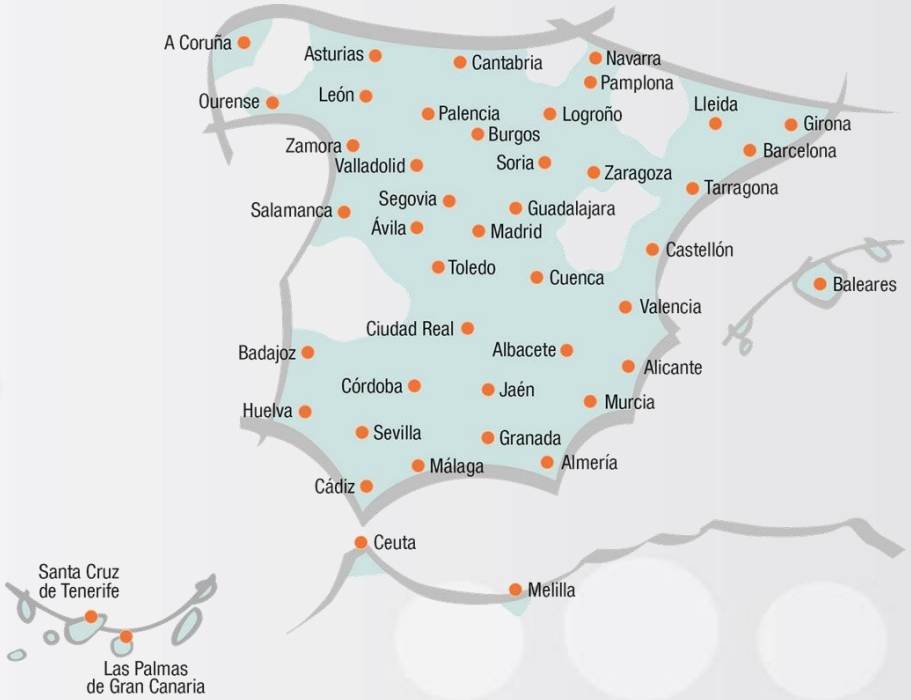


Ratio de Eficiencia Recurrente

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

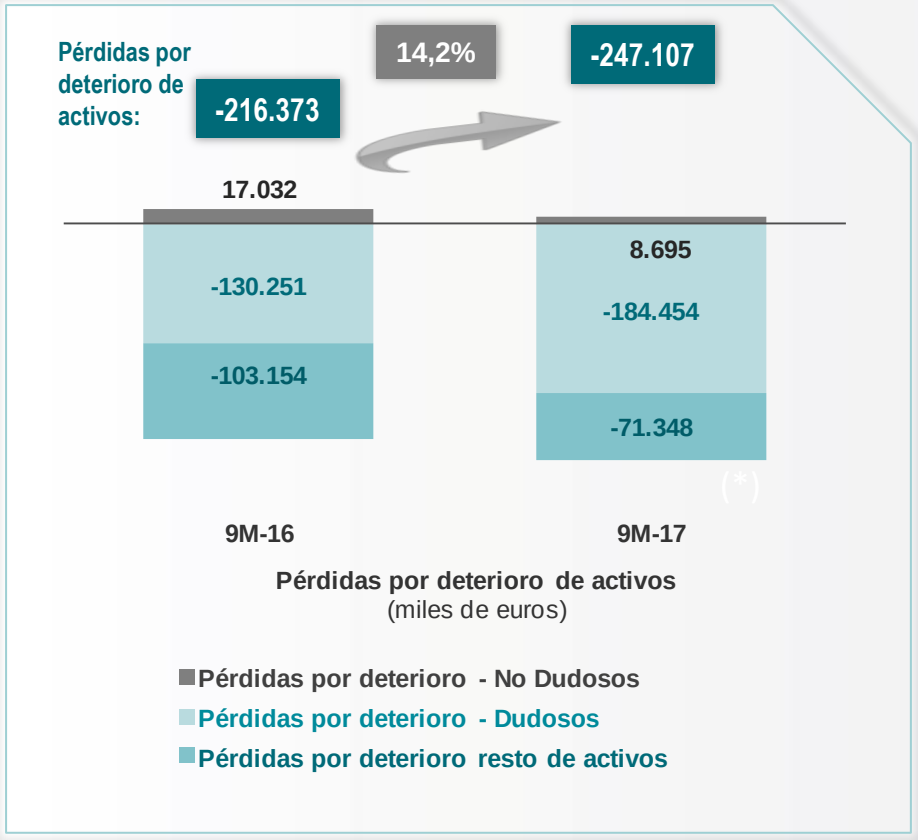
Con una optimización de la red comercial basada en la mejora de la eficiencia comercial y operativa

Con presencia en 42 provincias y 2 ciudades autónomas

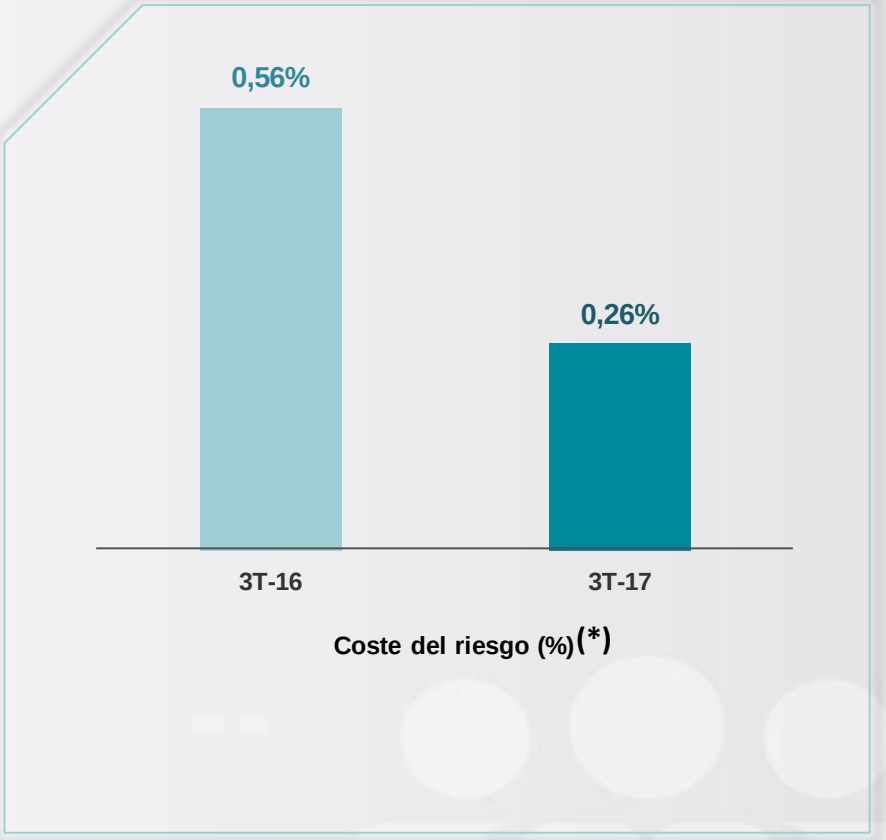


3. Resultados (XI): Pérdidas por deterioro de activos

Importante esfuerzo en dotaciones, destinando la mejora del resultado a reforzar las coberturas



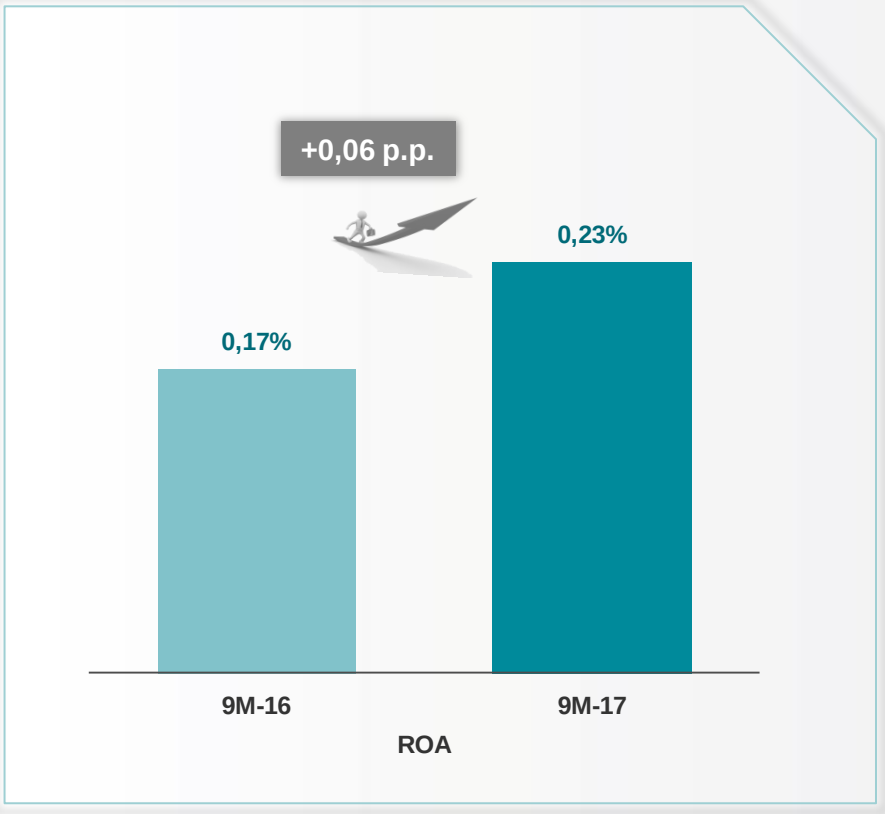
… con una mejora interanual del coste del riesgo

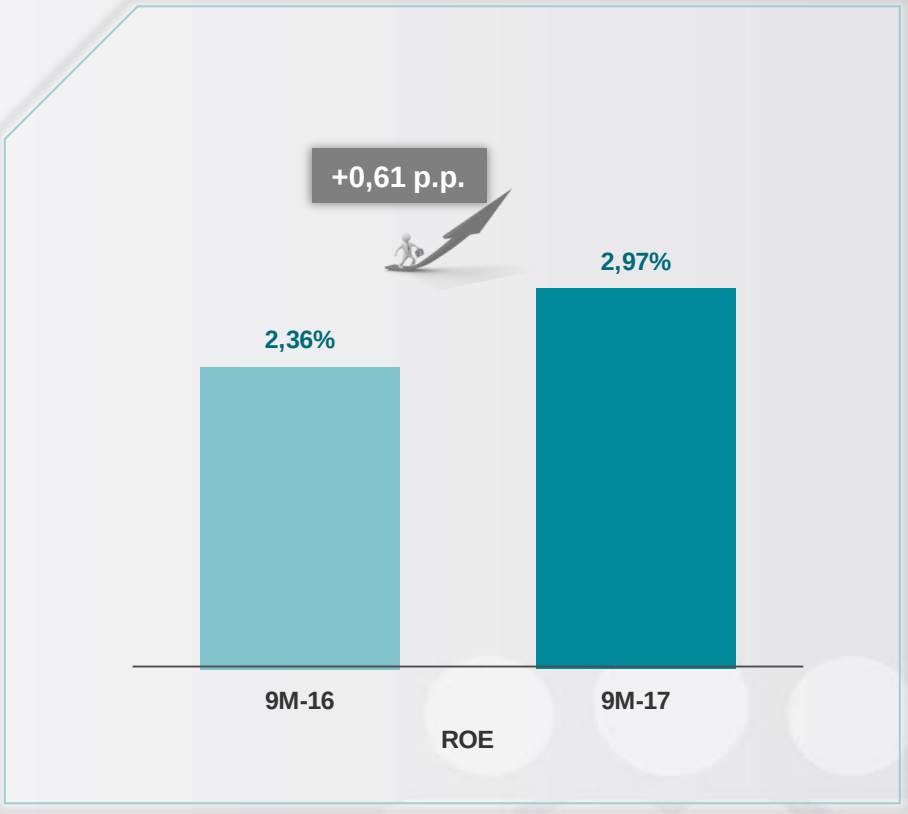


(*) Agregado de Pérdidas por deterioro de Préstamos y anticipos del ejercicio y Pérdidas por deterioro del resto de activos (excluido saneamiento del fondo de comercio) de los 4 últimos trimestres/ Media del agregado del Crédito a la clientela Bruto y los Activos adjudicados brutos de los 4 últimos trimestres.

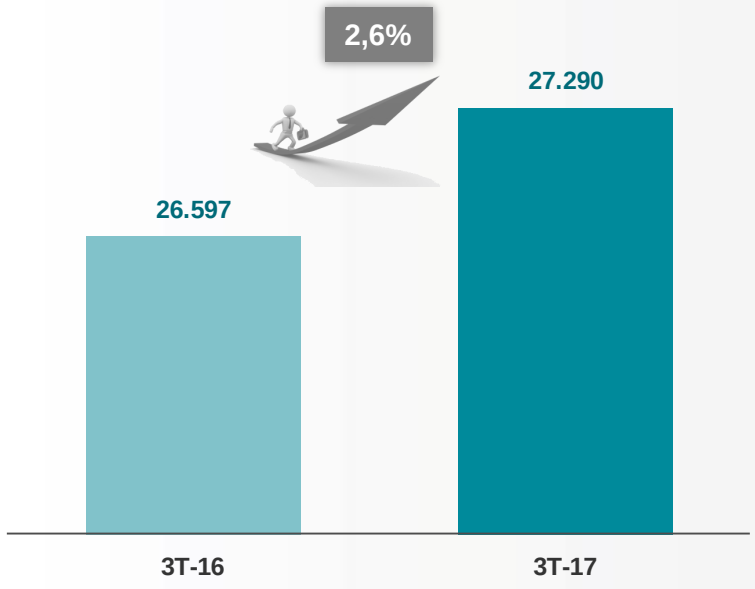
3. Resultados (XII): Rentabilidad

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



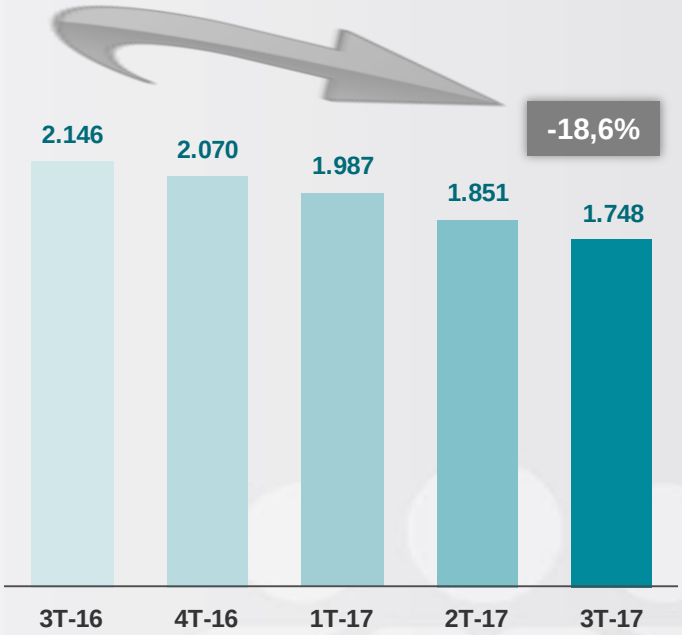


La financiación a nuestros segmentos estratégicos mantiene el ritmo de crecimiento interanual del crédito sano de clientes por encima del 2,5 %.



Crédito sano minorista
(millones de euros)

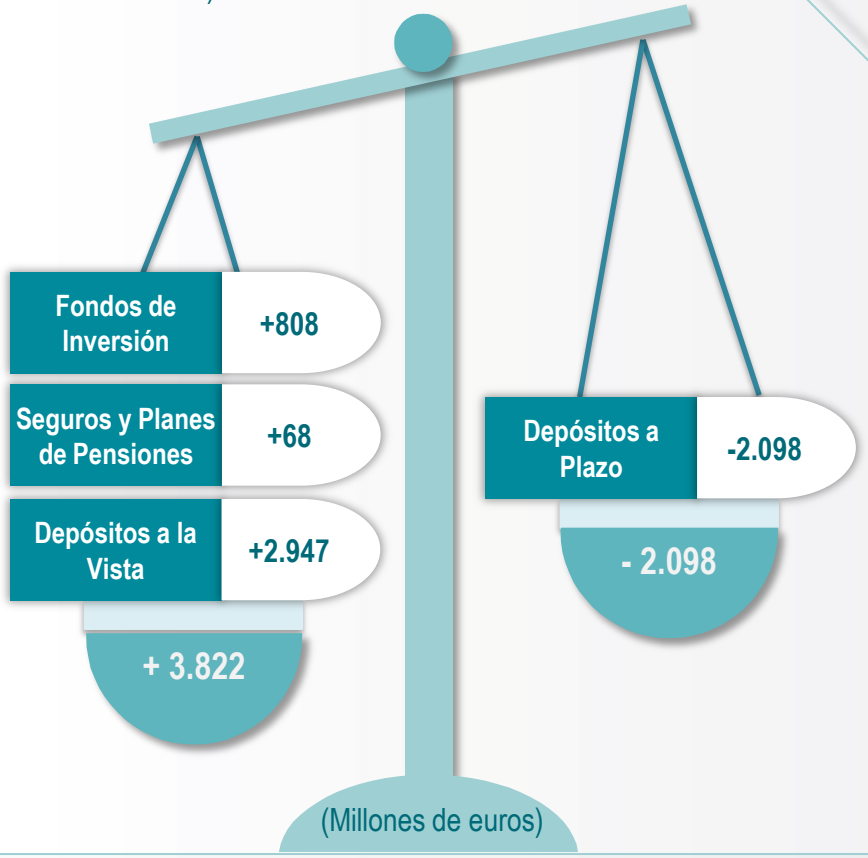
Mientras que el riesgo promotor desciende un 18,6%



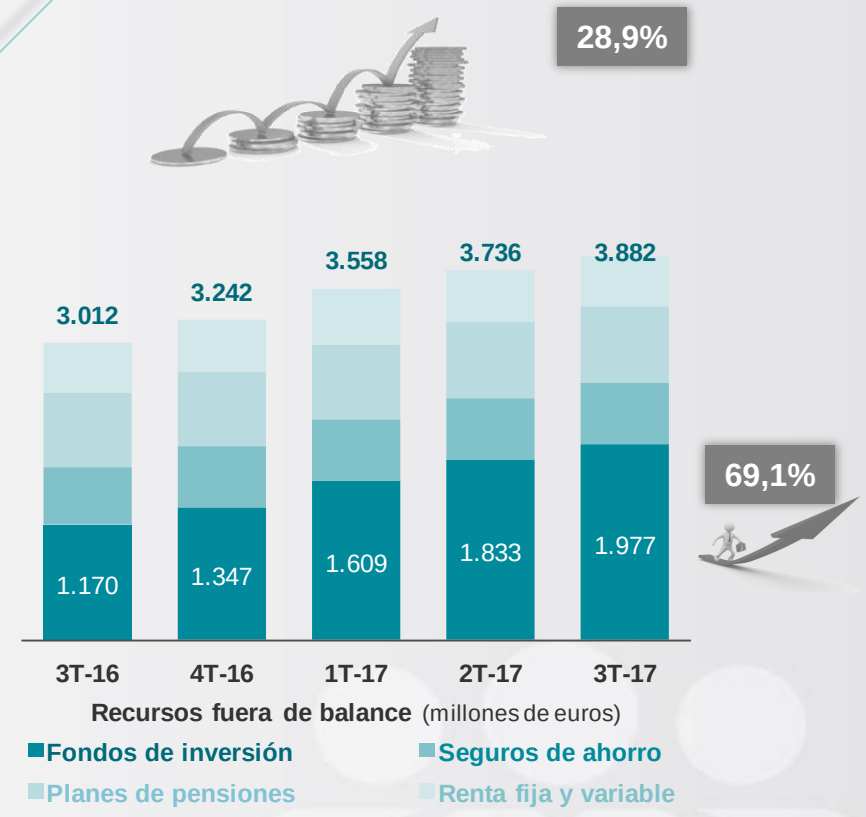
Crédito promotor
(millones de euros)

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

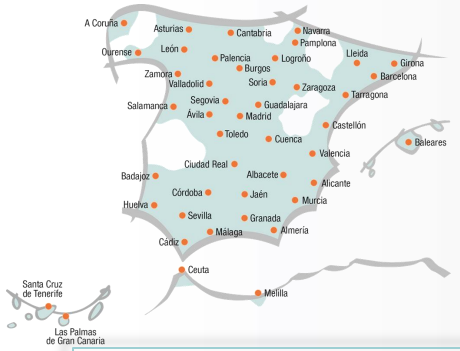
(Variación interanual)



Permite un incremento de los Recursos fuera de balance del 28,9 %



4. Negocio (III)

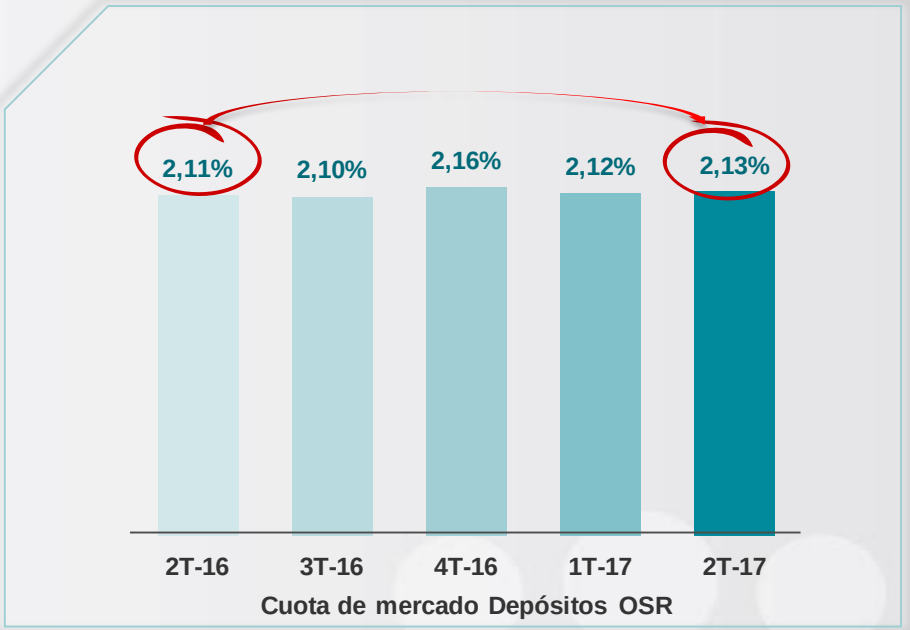


Datos a 30 de junio de 2017

A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,13% (*)
- Créditos OSR: 2,65% (**)

Mejora de la posición competitiva del Grupo en el Sistema financiero



(*) Cuota de mercado Depósitos OSR incluye Banca electrónica. (**) Cuota de mercado Créditos OSR no incluye activos financieros no procedentes de entidades financieras.

A junio del 2017, GCC se sitúa entre los 15 primeros grupos financieros, nº 11 por volumen de Negocio y nº 10 en Margen Bruto

4. Negocio (IV)

Datos a 30 de junio de 2017

AGROUp! | CAJAMAR ADN Agro

Cuota mercado Agro

Créditos: 12,63%

Por Regiones:

Murcia
- Depósitos OSR 16,81%
- Créditos OSR 17,26%

Comunidad Valenciana
- Depósitos OSR: 9,06%
- Créditos OSR: 7,83%

Andalucía
- Depósitos OSR 6,67%
- Créditos OSR 7,13%

Islas Canarias
- Depósitos OSR 3,49%
- Créditos OSR 2,71%

Castilla y León
- Depósitos OSR 2,76%
- Créditos OSR 3,05%

Por Provincias:

Almería
- Depósitos OSR: 50,00%
- Créditos OSR: 42,99%

Castellón
- Depósitos OSR: 17,86%
- Créditos OSR: 13,37%

Valencia
- Depósitos OSR: 9,79%
- Créditos OSR: 10,12%

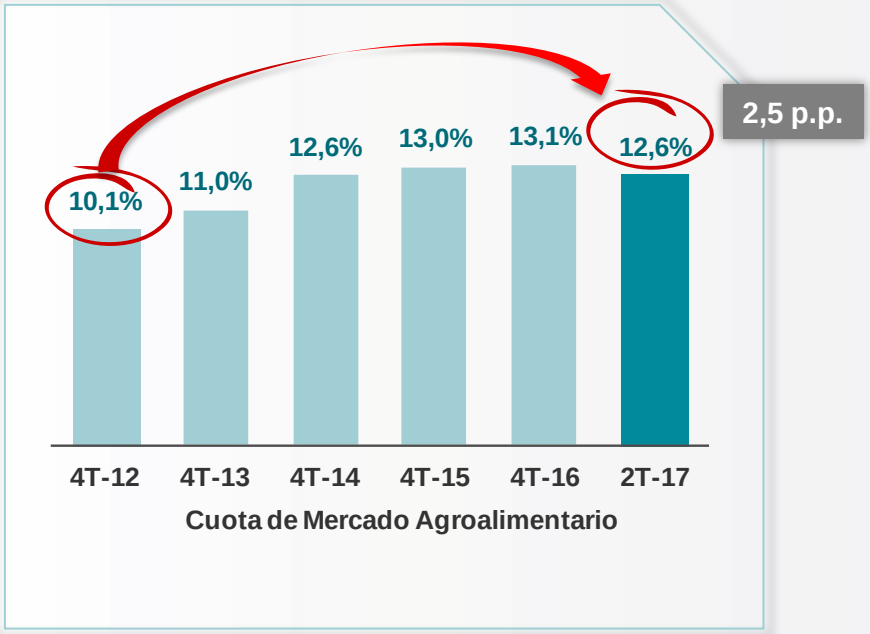
Málaga
- Depósitos OSR: 8,53%
- Créditos OSR: 6,95%

Valladolid
- Depósitos OSR: 8,22%
- Créditos OSR: 6,74%

Palencia
- Depósitos OSR: 6,85%
- Créditos OSR: 7,14%

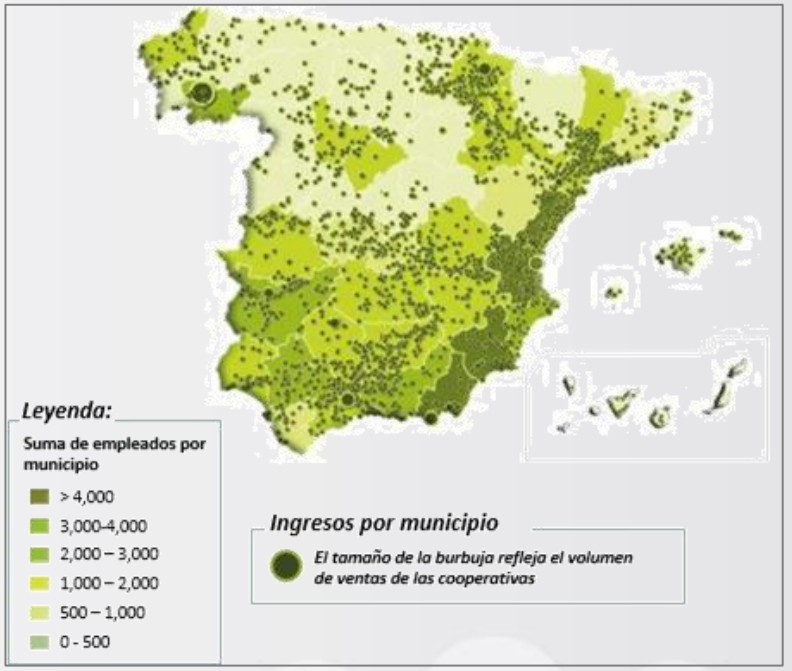
El Grupo gana cuota -de forma orgánica e inorgánica- en un sólido sector Agroalimentario con fuerte presencia nacional

"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



GCC continúa mejorando su 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

Nota: Datos de mercado y GCC a junio 2017; 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

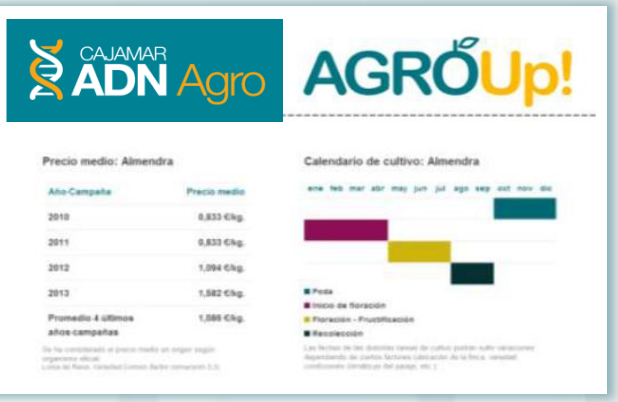
ESPECIALIZACIÓN DE LA ENTIDAD

- 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

Centro de investigación Cajamar Las Palmerillas

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



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

POSICIONAMIENTO DE IMAGEN DE MARCA

- Acuerdos con principales actores del sector empresarial.
- Encuentros empresariales.
- Eventos internacionalización.
- Programa TVE Negocio internacional.
- Presencia principales ferias empresariales.

NUEVOS PRODUCTOS

- Factoring sin recurso con aseguramiento (COFACE).
- Seguro de crédito.
- Relanzamiento renting.
- Préstamo cuota flexible.
- Financiación pago impuestos.
- Anticipos TPV.

SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE ALTO VALOR

- Plataforma internacional
- Plataforma de comercios.
- Plataforma de ayudas públicas.
- Portal franquicias.

AGILIDAD EN CONCESIÓN

- Circuito express.
- Preconcedidos/ preclasificados.
- Preconcedidos agricultura intensiva.

FORMACIÓN ESPECÍFICA

- Escuela de formación financiera (financiación).
- Formación negocio internacional.

SOLUCIONES 360

- CREDINEGOCIO
- CREDIPYME
- CREDIAGRO
- AGROPYME

NUEVAS FIGURAS COMERCIALES

- Gerente de empresas.
- Gerente de negocio agroalimentario.

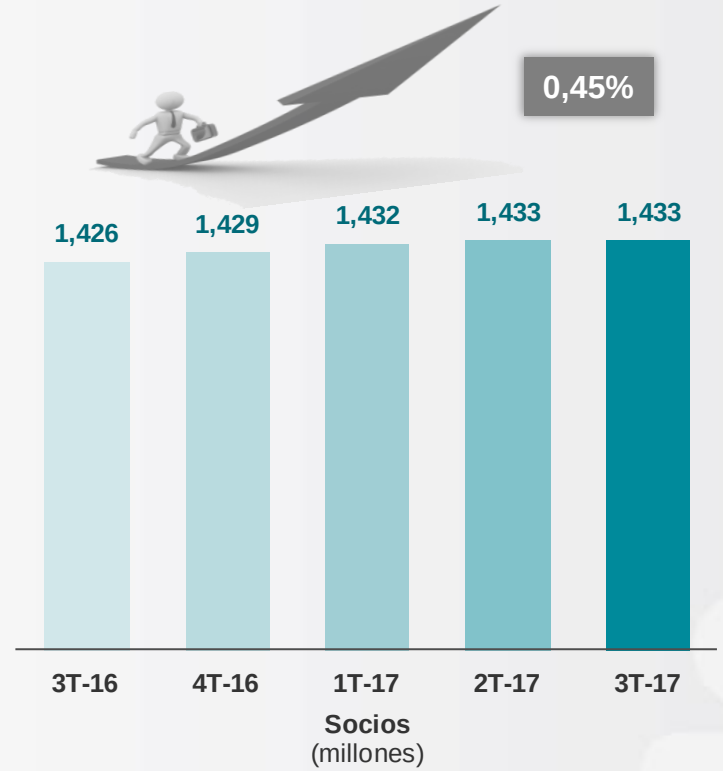
EXPERIENCIA SECTORIAL

- Eventos sectoriales.
- Ofertas para sectores específicos.
- P.I.D.E.

Fuente: GCC

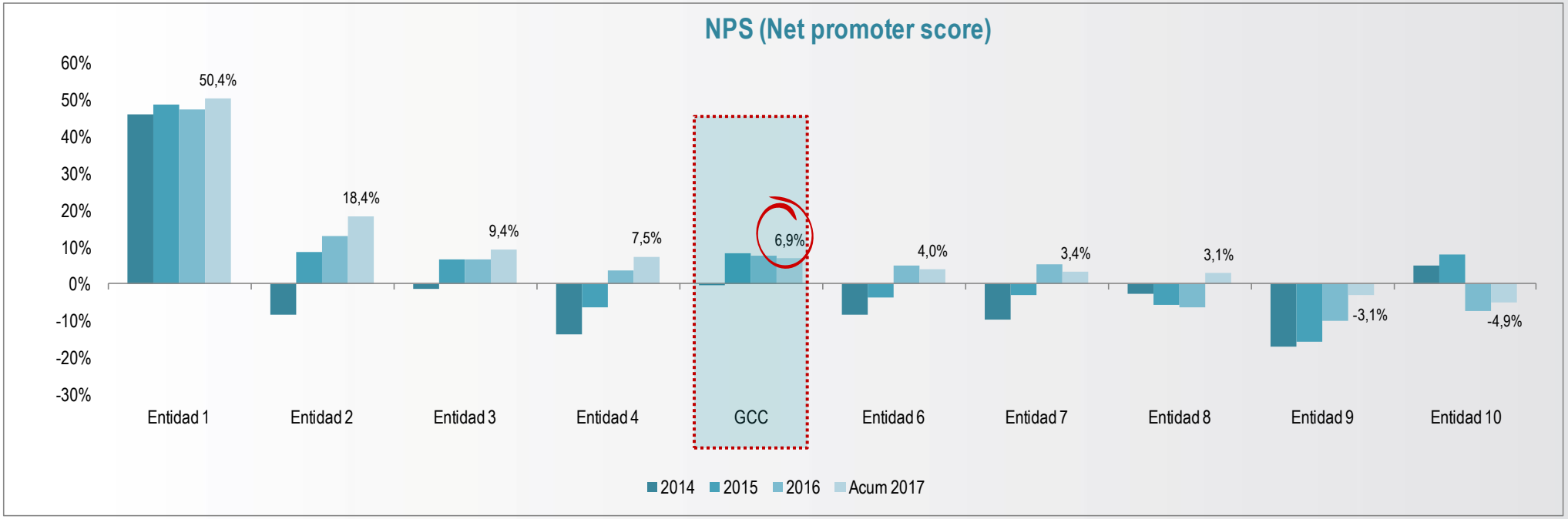
Socios

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



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

GCC se encuentra en el 5º puesto del ranking de NPS



Nota: El Net Promoter Score es un índice creado a partir de la pregunta sobre la predisposición a la recomendación en una escala de calificación de 0 a 10. Basado en sus respuestas, se tiene en cuenta los clientes denominados Promotores (valoraciones 9 y 10) y los catalogados como Detractores (valoración entre 0 y 6). Así, el NPS = % Promotores - % Detractores, por lo que la escala del indicador es de -100 a +100.

Experiencia de cliente

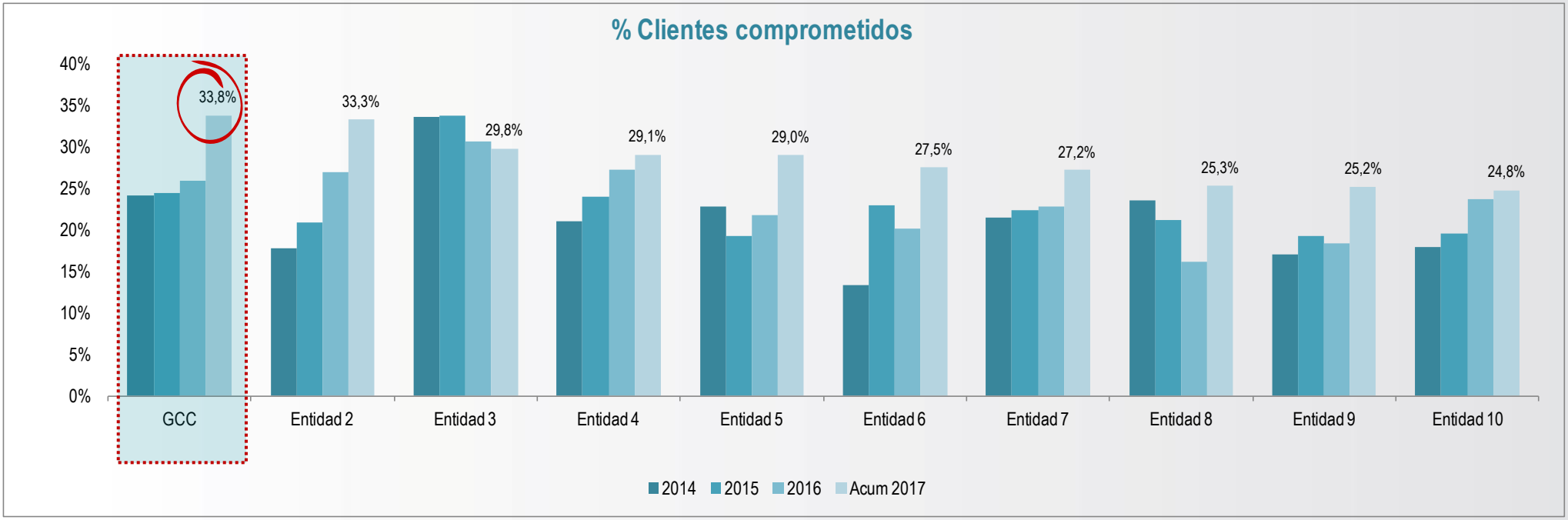
" Experiencia de cliente superior basada en el **servicio**, el **conocimiento del cliente** y el **arraigo local/cercanía"**

Plan Estratégico GCC

Fuente: Estudio Satisfacción de Clientes 1T 2017. STIGA.

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

GCC se encuentra en el 1º puesto del ranking de % de clientes comprometidos



Nota: Un cliente comprometido es aquel que seguro que recompraría, seguro que seguirá siendo cliente y seguro que recomendaría, es decir, aquel cliente que ha respondido a las tres preguntas con valoraciones de 9 ó 10.

Fuente: Estudio Satisfacción de Clientes 1T 2017. STIGA.

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

- NUEVOS MODELOS DE OFICINA PARA LA MEJORA DE LA GESTIÓN DE CLIENTES
- MEJORA EN LA GESTIÓN DE RECLAMACIONES
- IMPULSO DE LOS ATRIBUTOS CLAVE DE LA IMAGEN DE MARCA
- MEJORA DE CANALES DIRECTOS (CAJEROS, BANCA TELEFONICA Y BANCA ELECTRÓNICA)
- DESARROLLO DE PROPUESTAS DE VALOR ESPECÍFICAS PARA DETERMINADOS SEGMENTOS
- GESTIÓN Y COMUNICACIÓN DE LA RENOVACIÓN Y SUSTITUCIÓN DE PRODUCTOS
- MEJORA DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UN PRODUCTO DE FINANCIACIÓN
- ESPECIALIZACIÓN DE GESTORES
- REVISIÓN DE PROCESOS COMERCIALES: CONVERSACIONES DE VENTA
- MÉTRICAS NPS A NIVEL DE OFICINA

Fuente: GCC

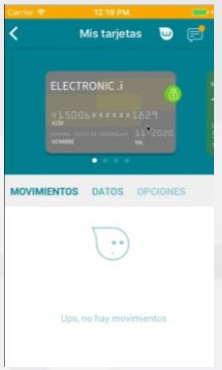
La propuesta de Grupo Cooperativo Cajamar para clientes digitales

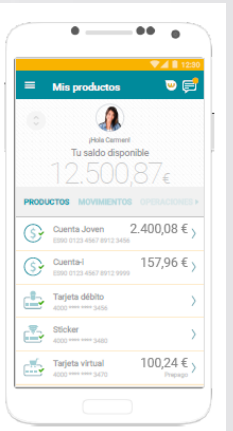
Como respuesta del GCC a las nuevas exigencias de una sociedad cada vez más digital y sin perder nuestra esencia y conocimiento adquirido en las relaciones establecidas a través del canal oficina, nace **WEFFERENT**

Público objetivo	Clientes y no clientes digitales o que prefieran hacer sus gestiones en remoto
2 niveles de servicio	Cuenta WFR: cuenta sin comisiones, tarjeta debito gratuita Cliente WFR: cuenta WFR + gestor remoto

Se ha creado una App sencilla, potente, pensada para el móvil y completamente autónoma

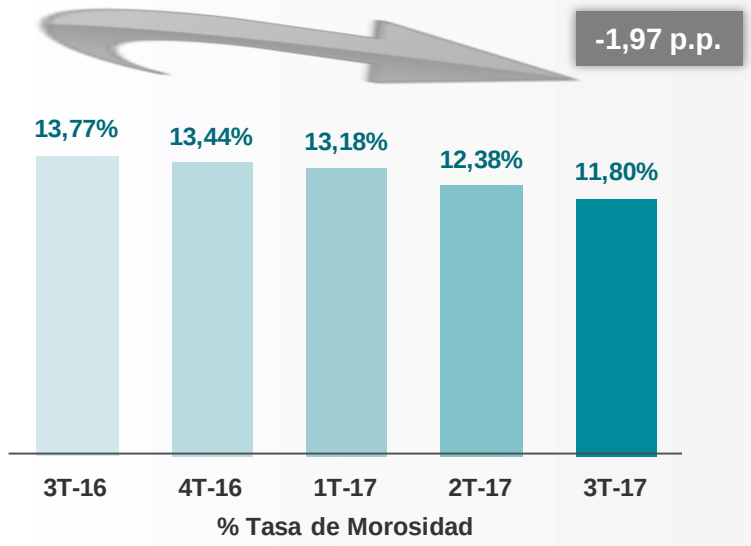
Permite **consultar todas las cuentas** del cliente con sus datos, saldos disponibles, hacer **transferencias**, **pagar recibos**, **compartir datos** con otras apps, **gestionar sus tarjetas**, **hacer recargas**, **recibir avisos y notificaciones**. Además se crea un **perfil propio** con foto, datos personales, contactos o huella personal.





5. Gestión del Riesgo (I)

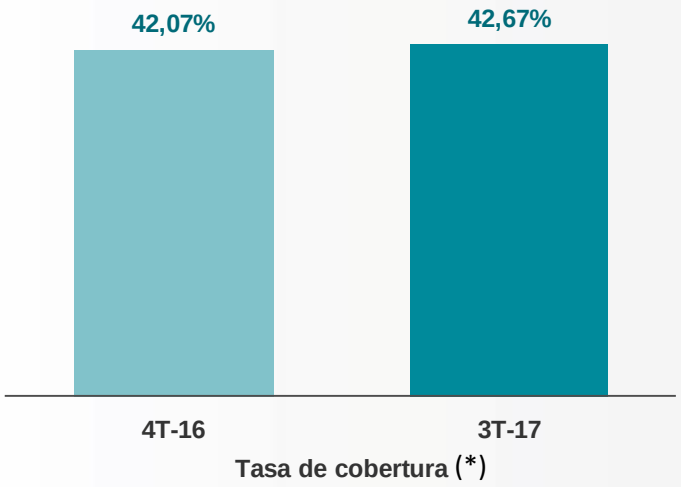
La tasa de morosidad se sitúa por debajo del 12,0% tras mejorar casi 2,0 p.p.



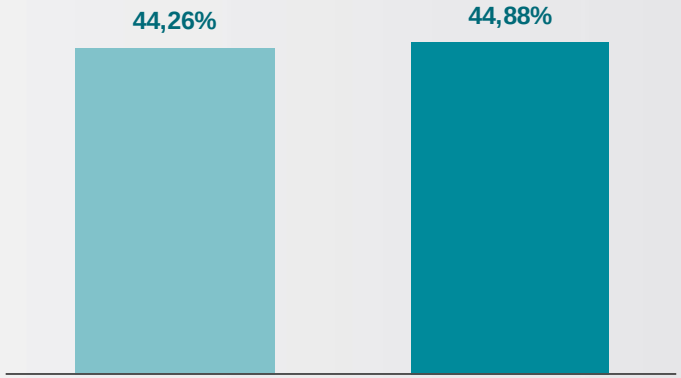
… y los activos dudosos continúan descendiendo

5. Gestión del Riesgo (II)

La tasa de cobertura y la tasa de cobertura del activo irregular mejoran en el año hasta el 42,67 % y 44,88%, respectivamente.



Tasa de cobertura (*)

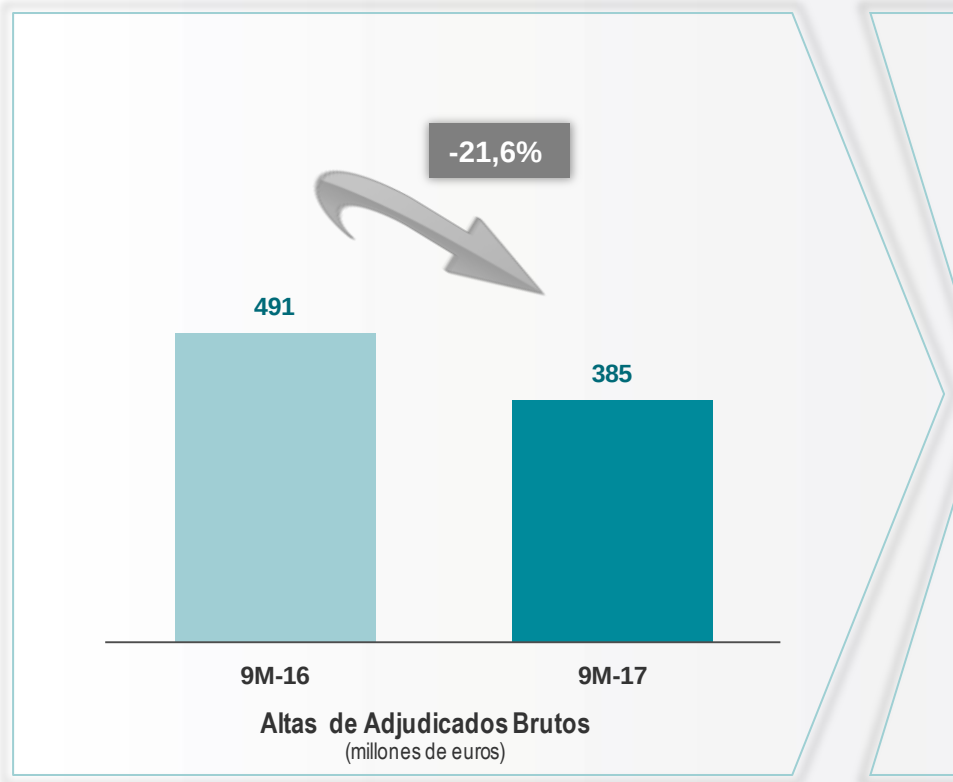


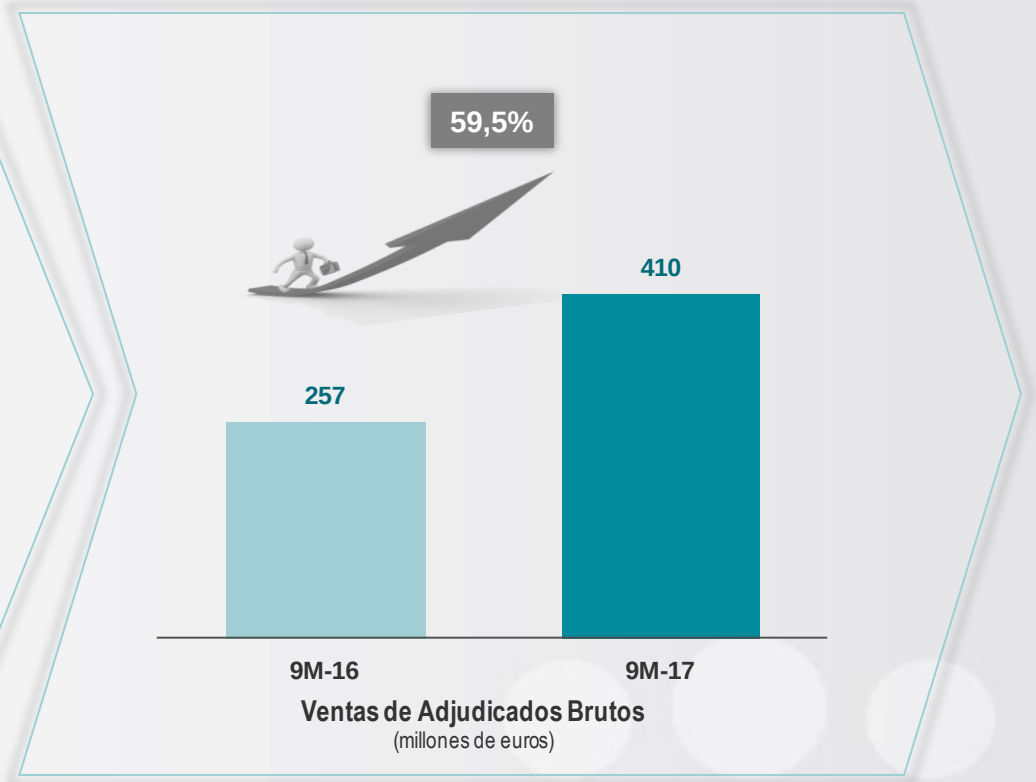
Tasa de cobertura Activo Irregular (*)

(*) No incluye las provisiones en balance para cláusulas suelo.

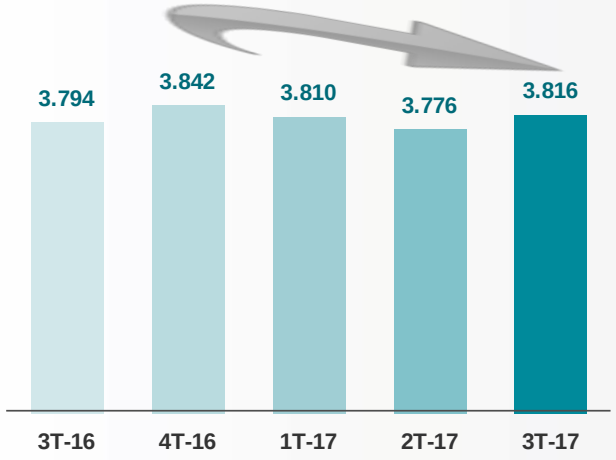
5. Gestión del Riesgo (III)

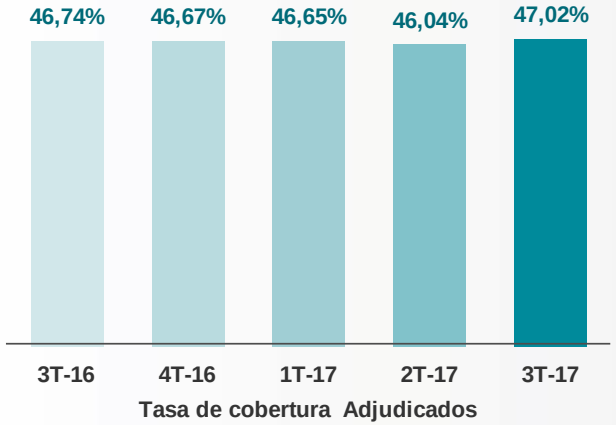
La gestión comercial de los activos adjudicados también contribuye a la mejora del activo irregular



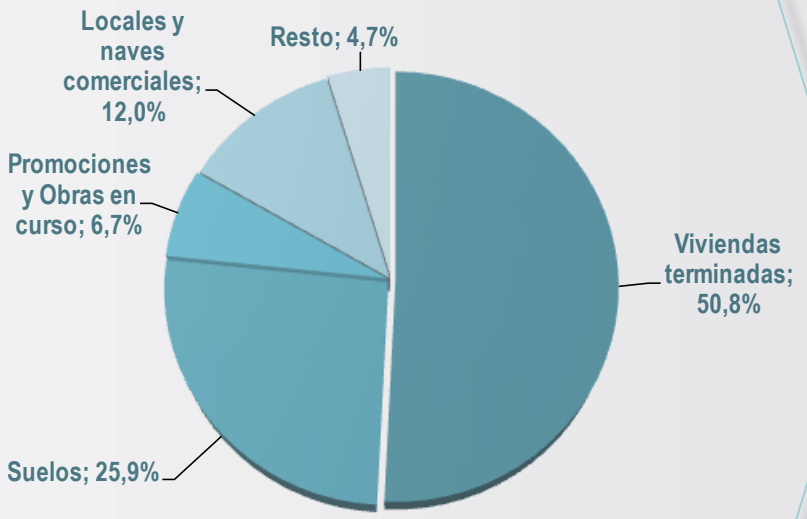


Lo que repercute en una disminución progresiva del volumen de adjudicados en el año y una cobertura por encima del 47 %





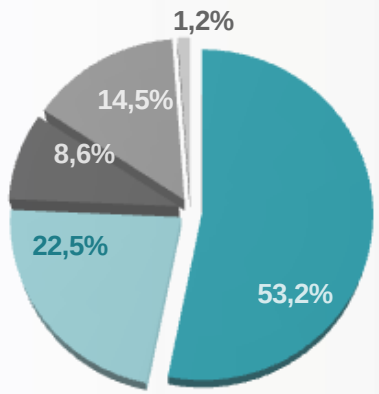
Distribución de Adjudicados por tipología del bien según neto contable



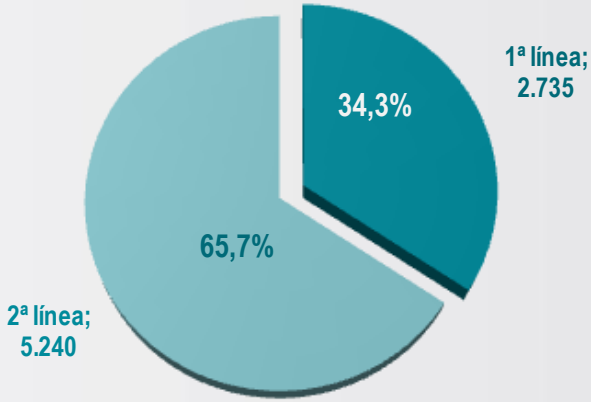
(*) Se muestra por el importe de los préstamos que dan lugar al adjudicado. Incorpora 120 M€ de financiación a entidades tenedoras de activos inmobiliarios adjudicados no consolidadas.
(**) Incluye las coberturas del préstamo en el momento de la adjudicación. No incluye quitas durante la vida del préstamo original.

6. Liquidez (I)

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



Alta capacidad de generación de activos líquidos



Liquidez Total
(millones de euros)

7.974

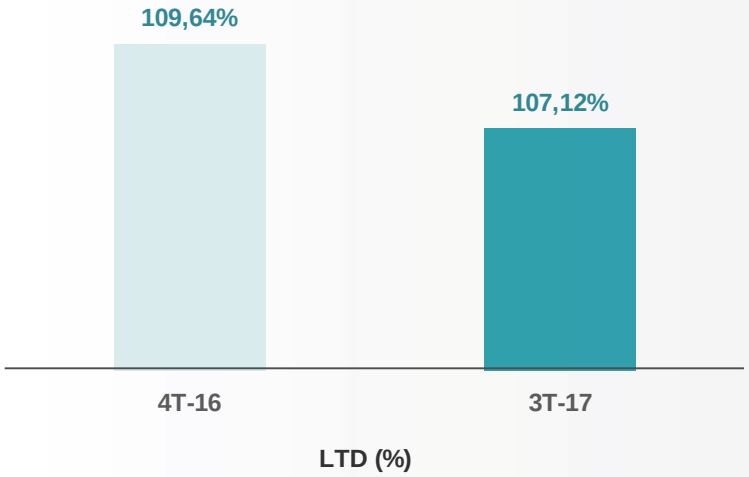
Primera línea de liquidez: Efectivo en bancos centrales y Descontable disponible en bancos centrales

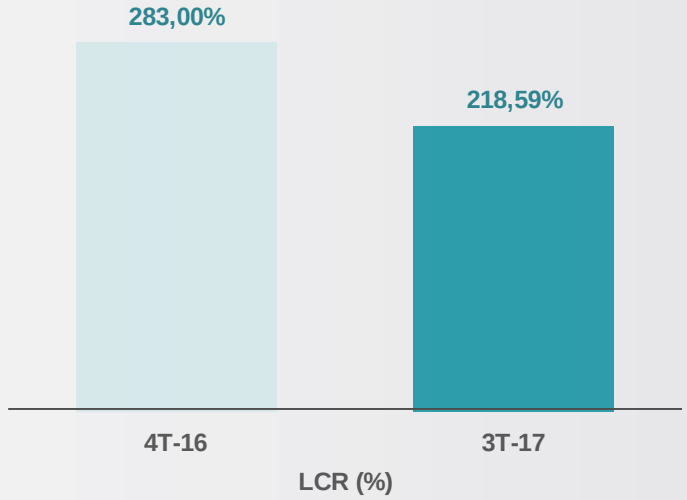
Segunda línea de liquidez: Resto de descontables en bancos centrales (no pignorados) y Capacidad de emisión de cédulas (límite legal 80%)

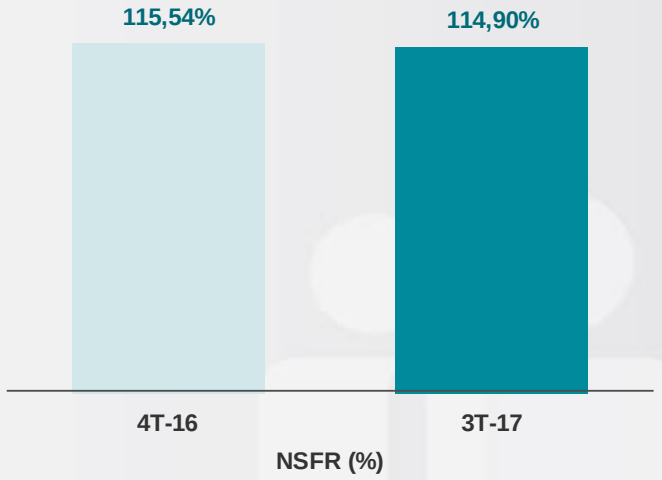
Cédulas hipotecarias en vigor/ Cartera hipotecaria elegible: 51,47 %

6. Liquidez (II)

Y cómoda posición de liquidez







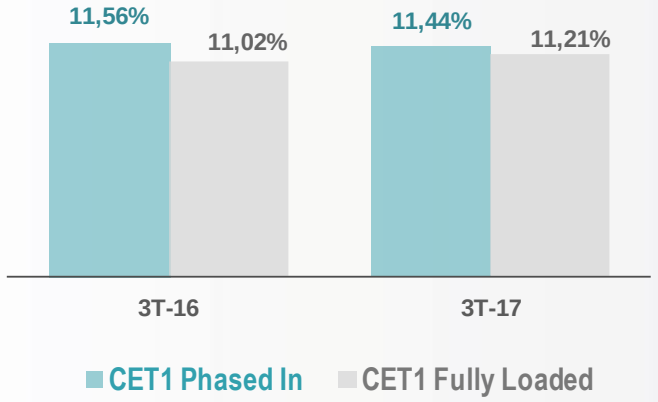
* Datos LCR recalculados para todas las fechas excluyendo la aportación del disponible en la póliza de pignoración de activos con Banco de España.

7. Solvencia (I)

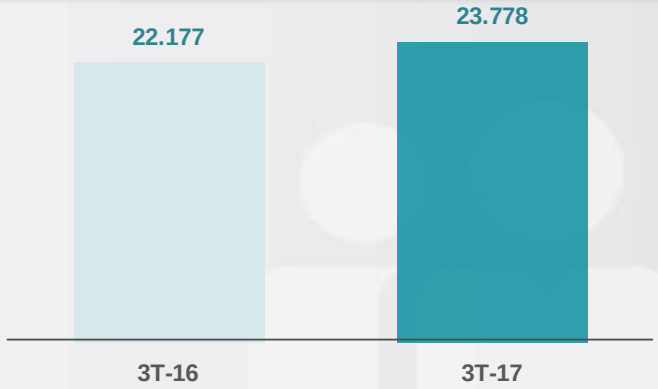
	Phased In	Fully loaded
Grupo solvente	Solvencia: 14,25%	Solvencia: 14,02%
Elevada Calidad de los recursos propios	CET 1: 11,44%	CET 1: 11,21%
Ratio de apalancamiento adecuado	6,61%	6,49%

Alta densidad de APRs. Potencial para optimizar su cálculo pasando del método estándar a modelos IRB

Evolución Ratio CET 1 (%)



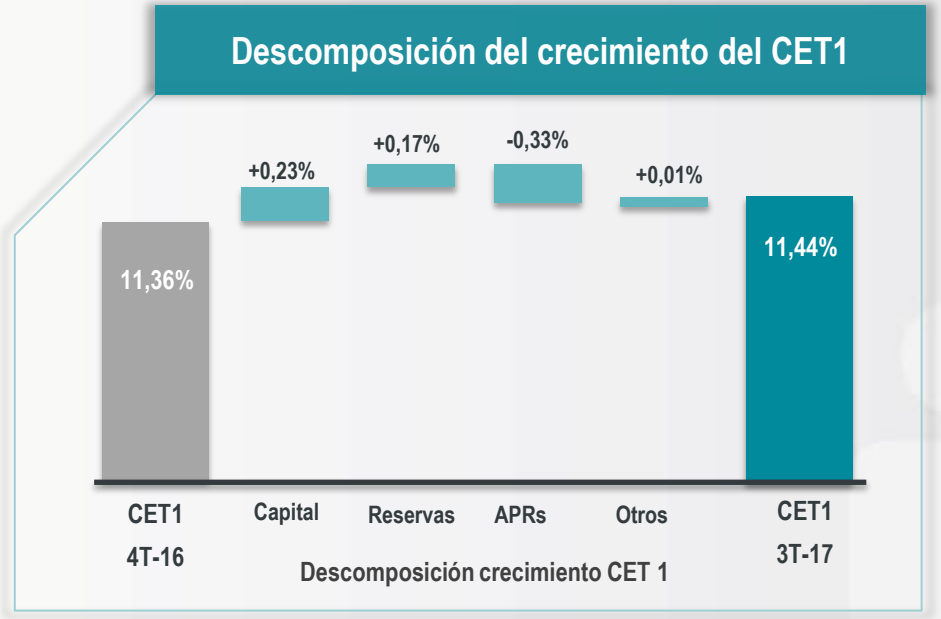
Evolución Activos Ponderados por Riesgo



Activos ponderados por riesgo
(millones de euros)

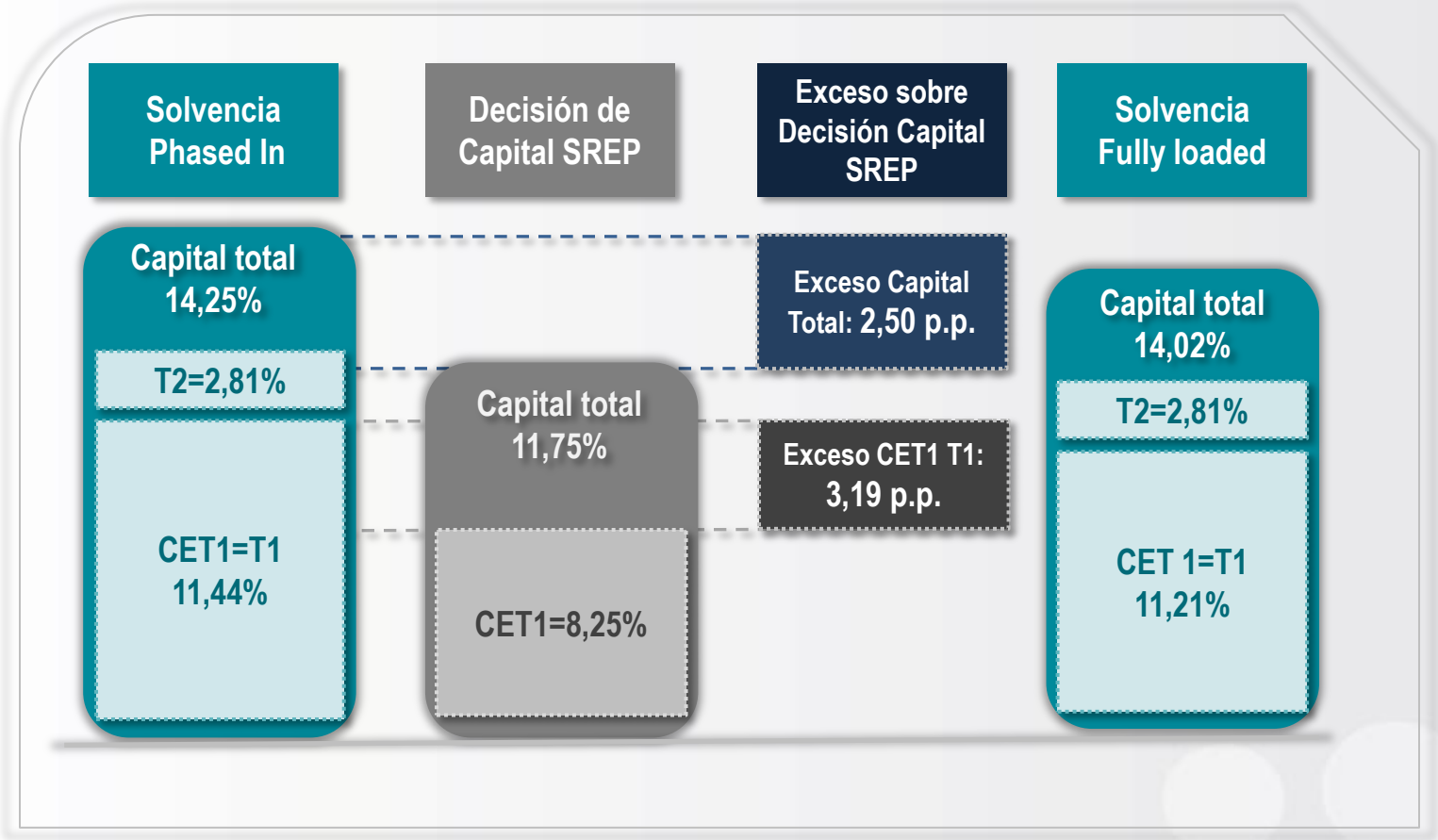
7. Solvencia (II)

(miles de euros)	30/09/2017	30/09/2016	Interanual Abs.	Interanual %
CET 1 Capital	**2.720.299**	**2.564.402**	**155.897**	**6,1%**
Capital y Reservas	*3.028.640*	*2.872.949*	*155.691*	*5,4%*
Resto	*27.184*	*3.531*	*23.653*	*669,9%*
Deducciones capital ordinario	*(335.525)*	*(312.078)*	*(23.447)*	*7,5%*
TIER 2 Capital	**668.886**	**32.300**	**636.586**	**1970,9%**
Recursos propios computables	**3.389.185**	**2.596.702**	**792.483**	**30,5%**
Activos ponderados por riesgo	**23.778.280**	**22.176.999**	**1.601.281**	**7,2%**
Por riesgo de crédito	22.292.288	20.586.073	1.706.215	8,3%
Por riesgo operacional	1.431.675	1.518.834	(87.159)	(5,7%)
Otros riesgos	54.317	72.092	(17.775)	(24,7%)



7. Solvencia (III)

Alta calidad de los Recursos Propios, basada en capital y reservas



8. Conclusiones

① Mejora de la rentabilidad del negocio

Δ 5,8 % Δ Margen Bruto Recurrente

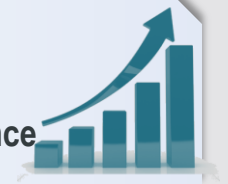
∇ -2,7 % ∇ Gastos de explotación

Δ 33,4 % Δ Resultado Consolidado del ejercicio

② Expansión de los recursos fuera de balance

+ 69,1 % Incremento Fondos de Inversión

+ 28,9 % Incremento Recursos fuera de balance



③ Mejora de la morosidad

- 652 millones
- 15,0 %

Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia

④ Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD:107,1 %

LCR: 218,6 %

NSFR: 114,9 %

Solvencia: 14,25 %

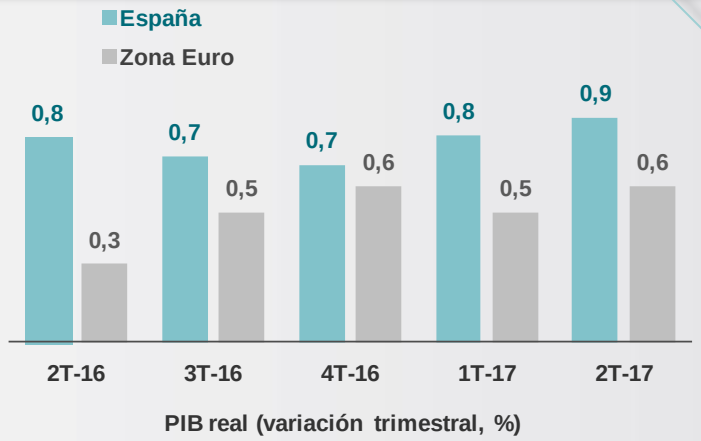
CET1: 11,44 %

La Economía española crece al ritmo del 3,1% en el segundo trimestre del año

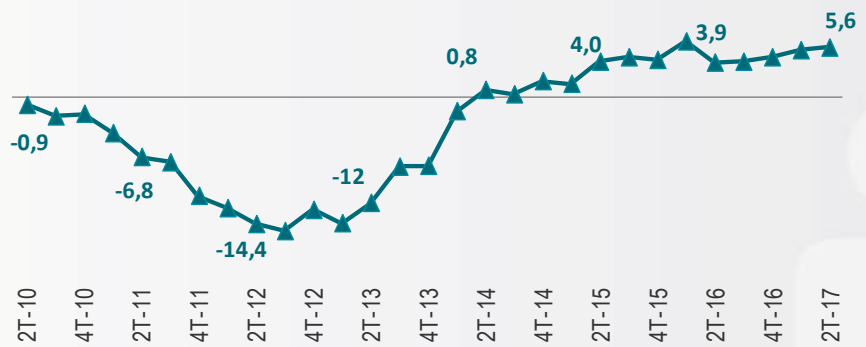
El empuje de la demanda nacional favorece el crecimiento económico en España

	2T-16	3T-16	4T-16	1T-17	2T-17
PIB real (variación trimestral, %)	**0,8**	**0,7**	**0,7**	**0,8**	**0,9**
Consumo hogares	0,6	0,7	0,4	0,6	0,8
Gasto público	(0,0)	0,5	(0,6)	0,7	0,5
Formación bruta de capital fijo	1,6	(0,3)	0,8	2,5	0,4
Inversión en construcción	1,2	(0,5)	1,3	2,0	0,8
Inversión en equipos	2,3	0,2	(0,2)	3,8	(0,1)
Exportaciones	2,1	(0,5)	1,5	3,4	(0,0)
Importaciones	1,9	(1,7)	0,6	4,3	(0,9)
PIB real (variación interanual, %)	**3,4**	**3,2**	**3,0**	**3,0**	**3,1**

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro



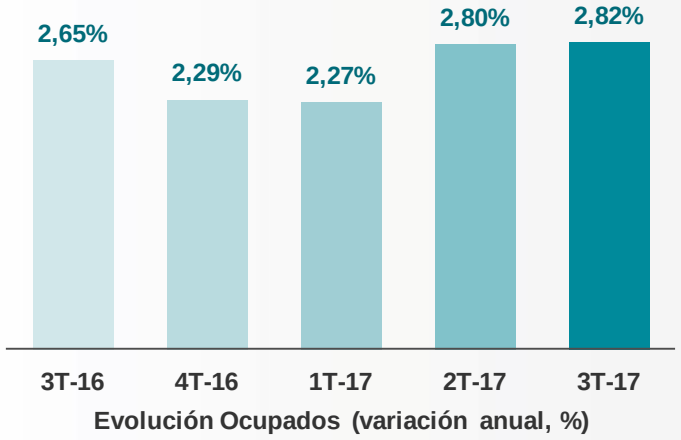
El precio de la vivienda sube progresivamente hasta el 5,6%



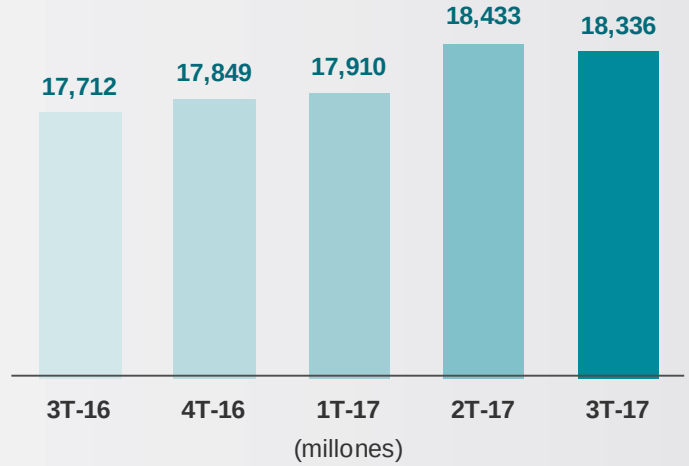
Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

9. Perspectivas (II)

El empleo ha aumentado 521.700 personas en los últimos 12 meses

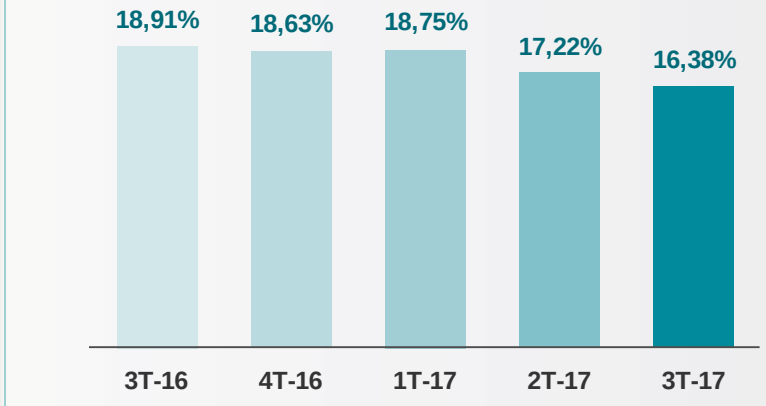


Los afiliados a la Seguridad Social registran un crecimiento interanual del 3,52 %



Fuente: Ministerio de empleo y Seguridad Social

La tasa de paro se sitúa en el 16,38 % frente al 18,91 % de hace un año



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

9. Perspectivas (III)

- **Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro del 16,38%,** lo que favorece el escenario actual de reducción de la morosidad así como un mayor dinamismo de la venta de pisos, impulsándose la venta de activos adjudicados.
- Recuperación paulatina del **mercado inmobiliario**.
- 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.
- La **eficiencia comercial y operativa**, objetivo clave del sector financiero, podrá dar lugar a posibles fusiones.
- La **transformación digital** se convierte en una necesidad en Banca: apostando por nuevos modelos de negocio, la gestión del talento, la cultura del cliente, la gestión de la imagen y marca en las redes, siendo imprescindibles la inversión en tecnología y la innovación.
- El sector espera que se terminen de perfilar los requerimientos de fondos propios y pasivos exigibles para hacer frente a situaciones de resolución (**normativa MREL y TLAC**).

Disclaimer

Esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada por y es responsabilidad de Grupo Cooperativo Cajamar (GCC).
La información contenida en esta Presentación no ha sido verificada de forma independiente y parte de ella está expresada de forma resumida. Ni Banco de Crédito Cooperativo (BCC) ni ninguna de las sociedades de su grupo ("GCC"), ni sus respectivos consejeros, directivos, empleados, representantes o agentes realizan ninguna manifestación o prestan garantía alguna sobre la ecuanimidad, exactitud, exhaustividad y corrección de la información aquí contenida ni, en consecuencia, debe darse esta por sentada. Ni BCC ni ninguna de las sociedades del GCC, ni sus respectivos consejeros, directivos, empleados, representantes o agentes asumen responsabilidad alguna (ya sea a título de negligencia o de cualquier otro modo) por cualquier daño, perjuicio o coste directo o indirecto derivado del uso de esta Presentación, de sus contenidos o relacionado de cualquier otra forma con la Presentación, con excepción de cualquier responsabilidad derivada de dolo, y se exoneran expresamente de cualquier responsabilidad, directa o indirecta, expresa o implícita, contractual, extracontractual, legal o de cualquier otra fuente, por la exactitud y exhaustividad de la información contenida en esta Presentación, y por las opiniones vertidas en ella así como por los posibles errores y omisiones que puedan existir.

BCC advierte de que esta Presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones respecto a las perspectivas macroeconómicas y del Sector financiero. Si bien estas previsiones y estimaciones representan la opinión actual de BCC sobre sus expectativas, si bien determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes podrían ocasionar que finalmente sean diferentes a lo esperado.

La información contenida en esta Presentación, incluyendo pero no limitada a, las manifestaciones sobre perspectivas y estimaciones, se refieren a la fecha de esta Presentación y no pretenden ofrecer garantías sobre resultados futuros. No existe ninguna obligación de actualizar, completar, revisar o mantener al día la información contenida en esta Presentación, sea como consecuencia de nueva información o de sucesos o resultados futuros o por cualquier otro motivo. La información contenida en esta Presentación puede ser objeto de modificación en cualquier momento sin previo aviso y no debe confiarse en ella a ningún efecto.

Esta Presentación contiene información financiera derivada de los estados financieros no auditados correspondientes al tercer trimestre de 2017 y al tercer trimestre de 2016, así como los períodos de nueve meses cerrados al 30 de septiembre de 2017 y 30 de septiembre de 2016. Dicha información no ha sido auditada por los auditores externos del Grupo. La información financiera ha sido formulada de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), así como con los criterios de contabilidad internos del GCC con el fin de presentar de manera fiel la naturaleza de su negocio. Los criterios mencionados anteriormente no están sujetos a normativa alguna y podrían incluir estimaciones, así como valoraciones subjetivas que, en caso de adoptarse una metodología distinta, podrían presentar diferencias significativas en la información presentada.

Adicionalmente a la información financiera preparada de acuerdo con las NIIF, esta Presentación incluye ciertas Medidas Alternativas del Rendimiento ("MARs" o "APMs", acrónimo de su nombre en inglés Alternative Performance Measures), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es). Las MARs son medidas del rendimiento financiero elaboradas a partir de la información financiera del GCC pero que no están definidas o detalladas en el marco de información financiera aplicable y que, por tanto, no han sido auditadas ni son susceptibles de serlo en su totalidad. Estos MARs se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero del GCC pero deben considerarse como una información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada de acuerdo con las NIIF. Asimismo, la forma en la que el GCC define y calcula estas MARs puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas. Consulte el documento denominado "GLOSARIO APMs" (https://www.bcc.es/es/informacion-para-inversores/informacion-financiera/) para una mejor comprensión de las MARs utilizadas.

Los datos del mercado y la posición competitiva incluidos en la Presentación se han obtenido de publicaciones sobre el sector y estudios realizados por terceros. La información sobre otras entidades se ha tomado de informes publicados por dichas entidades, si bien no se identifica a ninguna de ella. Existen limitaciones respecto a la disponibilidad, exactitud, exhaustividad y comparabilidad de dicha información. GCC no ha verificado dicha información de forma independiente y no puede garantizar su exactitud y exhaustividad. Ciertas manifestaciones incluidas en la Presentación sobre el mercado y la posición competitiva de GCC se basan en análisis internos del Grupo. Estos análisis internos no han sido verificados por ninguna fuente independiente y no puede asegurarse que dichas estimaciones o asunciones sean correctas. En consecuencia, no se debe depositar una confianza indebida en los datos sobre el Sector, el mercado o la posición competitiva de GCC contenidos en esta Presentación.

La distribución de esta Presentación en ciertas jurisdicciones puede estar restringida por la ley. Los receptores de esta Presentación deben informarse sobre estas limitaciones y atenerse a ellas. GCC se exonera de responsabilidad respecto de la distribución de esta Presentación por sus receptores. GCC no es responsable, ni acepta responsabilidad alguna, por el uso, las valoraciones, opiniones, expectativas o decisiones que puedan adoptarse por terceros con posterioridad a la publicación de esta Presentación. Esta Presentación no constituye, ni forma parte, ni debe entenderse como una (i) oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de, valor alguno ni constituye ni forma parte, ni puede entenderse como una inducción a la ejecución, de ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de valores; u (ii) opinión financiera de cualquier índole, recomendación o asesoramiento de carácter financiero en relación con valor alguno.

Mediante la recepción de, o el acceso a, esta Presentación Vd. acepta y queda vinculado por los términos, condiciones y restricciones antes expuestos.

Muchas gracias