



Presentación de Resultados Consolidados

Tercer 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

PERSPECTIVAS

9

1. Aspectos clave del trimestre

RENTABILIDAD

- Incremento interanual del Resultado Neto del 28,5%.
- Aumento progresivo de la rentabilidad, tanto en términos de ROE como ROA en los 12 últimos meses (+0,47 p.p. y +0,04 p.p., respectivamente).
- Mejora de 0,55 p.p. de la Eficiencia.

NEGOCIO

- Evolución positiva de los Recursos gestionados de clientes, +4,0% respecto al año anterior.
- El Crédito a la clientela sano permanece estable en relación al cierre de 2015. Crecimiento del 6,1% en la nueva financiación en segmentos estratégicos: Agro, Pymes y pequeños negocios.

RIESGO

- Descenso interanual superior al 20% de los Activos dudosos que permite situar la tasa de morosidad 2,82 p.p. inferior a la de hace 12 meses, manteniendo la cobertura en el 47,62%.
- Mejora continua en la gestión del activo adjudicado.

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 11,71% y un CET1 del 11,56%, por encima de los niveles mínimos exigidos, y que además registran una mejora interanual de +0,24 p.p. y +0,59 p.p., respectivamente.
- Mejora sostenida del ratio CET1 Fully-Loaded que alcanza el 11,0%.

2. Cifras más significativas

		30/09/2016	Interanual	
(miles de euros)			Abs.	%
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,17%	0,04	
	ROE (%)	2,38%	0,47	
	Ratio de Eficiencia (%)	62,05%	(0,55)	
	Ratio de Eficiencia recurrente (%)	74,01%	1,37	
NEGOCIO	Activos totales en balance	38.980.061	(1.484.065)	(3,7%)
	Recursos minoristas de clientes+ recursos fuera de balance	28.507.358	1.101.578	4,0%
	Crédito a la clientela sano	27.220.027	(234.857)	(0,9%)
DIMENSIÓN	Empleados	6.068	(243)	(3,9%)
	Oficinas	1.207	(51)	(4,1%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	13,77%	(2,82)	
	Tasa de cobertura (%)	47,62%	(1,82)	
	Coste del Riesgo (%)	0,42%	(0,17)	
LIQUIDEZ	LTD (%)	107,47%	(5,88)	
	LCR (%)	867,75%	500,90	
	NSFR (%)	116,69%	3,59	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,56%	0,59	
	Coeficiente de solvencia (%)	11,71%	0,24	
	Activos ponderados por riesgo	22.176.387	432.200	2,0%

3. Resultados (I): Cuenta de Resultados



Cuenta de Resultados

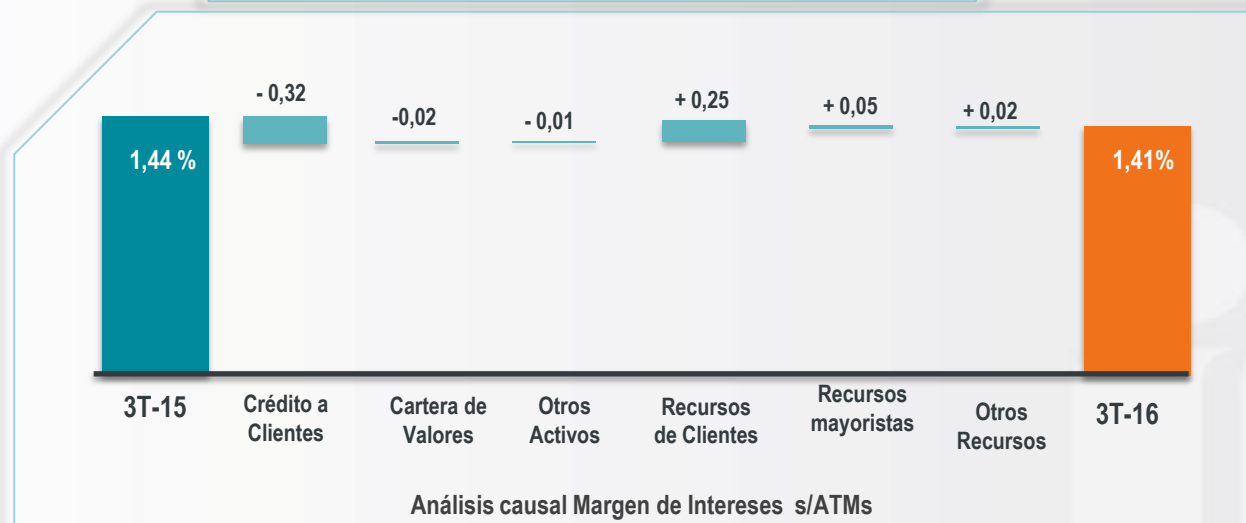
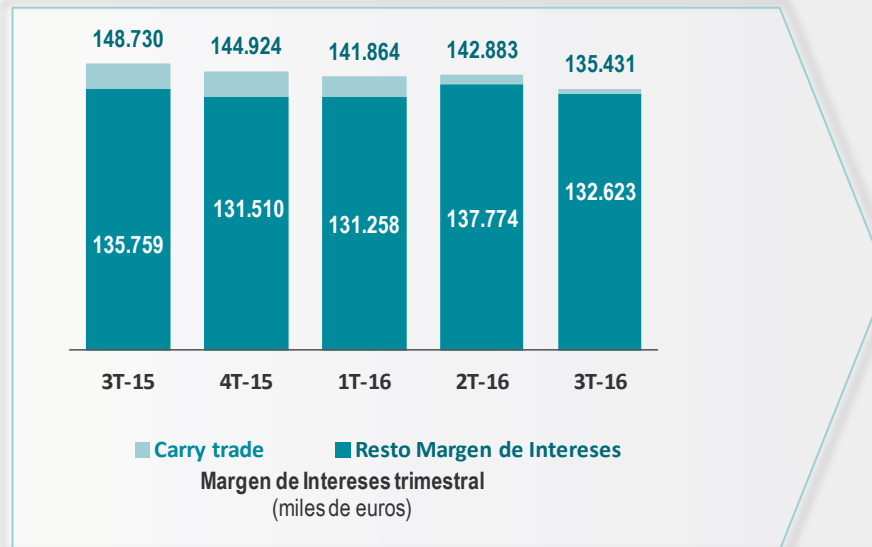
(Datos en miles de €)

	30/09/2016	%ATM	30/09/2015	%ATM	Interanual	
					Abs.	%
MARGEN DE INTERESES	420.178	1,41%	419.789	1,44%	389	0,1%
Comisiones netas + Diferencias de cambio	192.720	0,64%	199.735	0,67%	(7.015)	(3,5%)
Ganancias/Pérdidas por activos y pasivos financieros	128.628	0,43%	113.688	0,39%	14.940	13,1%
Ingresos por dividendos	4.167	0,01%	3.434	0,01%	733	21,3%
Resultado entidades valoradas por método de la participación	11.560	0,04%	13.014	0,04%	(1.454)	(11,2%)
Otros Productos/Cargas de explotación	(7.379)	(0,02%)	(11.679)	(0,04%)	4.300	(36,8%)
MARGEN BRUTO	749.874	2,52%	737.981	2,53%	11.893	1,6%
Gastos de personal	(258.041)	(0,87%)	(259.857)	(0,89%)	1.816	(0,7%)
Otros gastos generales de administración	(150.375)	(0,51%)	(144.628)	(0,49%)	(5.747)	4,0%
Amortización	(56.848)	(0,19%)	(57.491)	(0,20%)	643	(1,1%)
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	284.610	0,96%	276.005	0,94%	8.605	3,1%
Pérdidas por deterioro de activos financieros (*)	(216.373)	(0,73%)	(226.132)	(0,77%)	9.759	(4,3%)
Provisiones + Ganancias/pérdidas	(27.967)	(0,09%)	(22.777)	(0,08%)	(5.190)	22,8%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	40.266	0,14%	27.095	0,09%	13.171	48,6%
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	50.536	0,17%	39.324	0,13%	11.212	28,5%

(*) Deterioro del valor o (-) reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados + Deterioro del valor o (-) reversión del deterioro del valor de activos no financieros

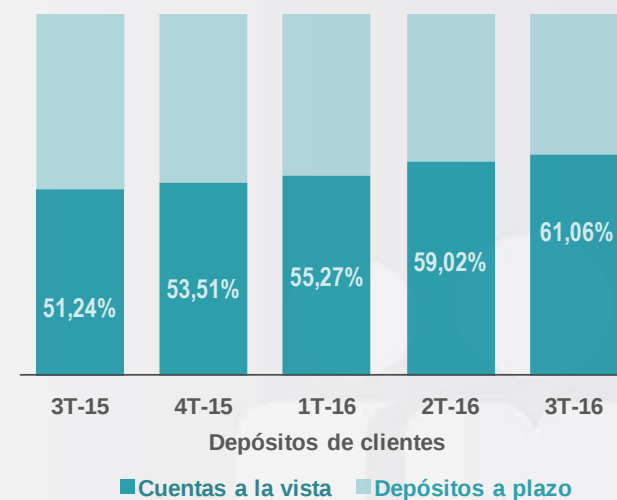
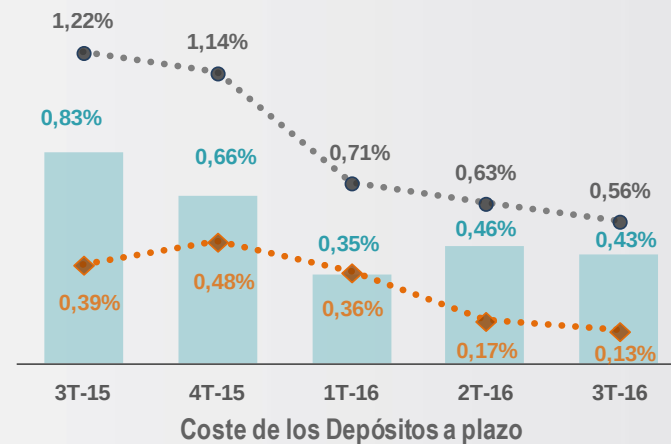
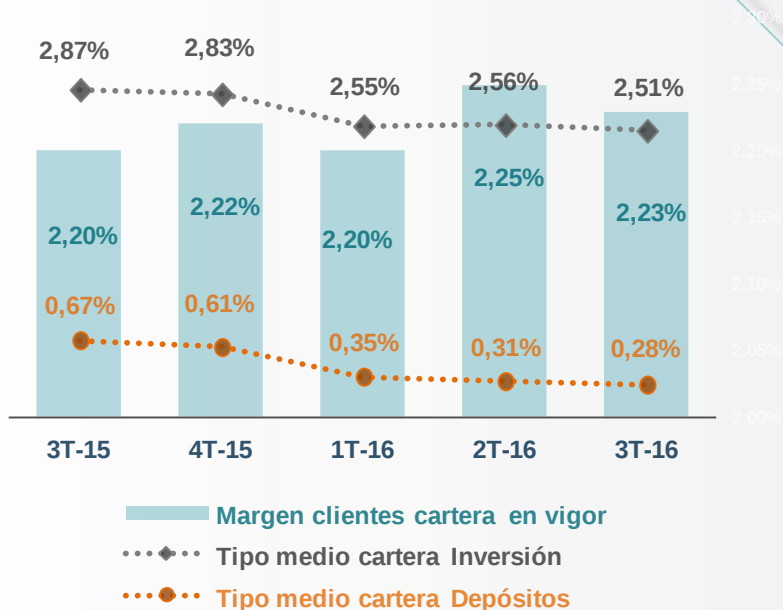
3. Resultados (II): Margen de Intereses

El Margen de Intereses, excluido el carry trade, prácticamente se mantiene estable, gracias al importante ahorro de los costes financieros y en un entorno todavía de tasas negativas de la inversión.



3. Resultados (III): Tipos de contratación

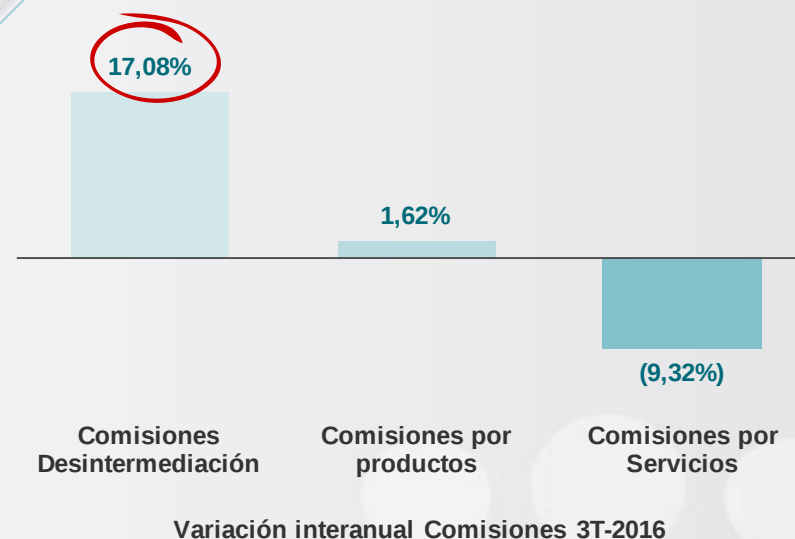
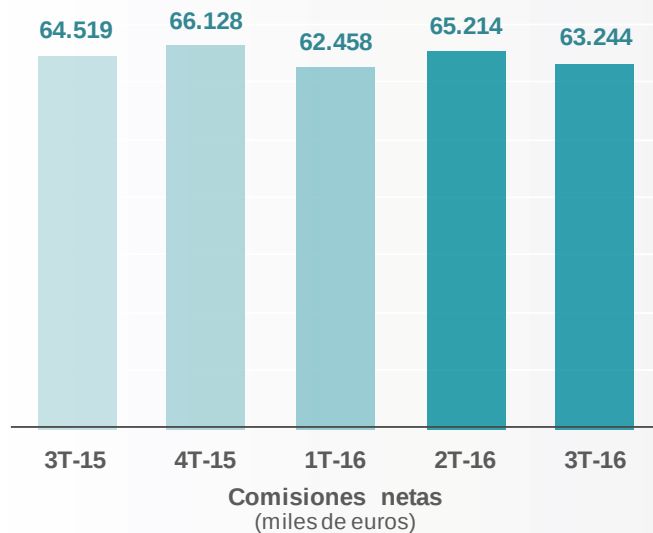
Mejora del margen de clientes por la progresiva reducción de los tipos de contratación y el trasvase continuo del ahorro a los depósitos a la vista



3. Resultados (IV): Comisiones

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

Compensado por el impulso de las comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones) y operaciones de consumo



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**

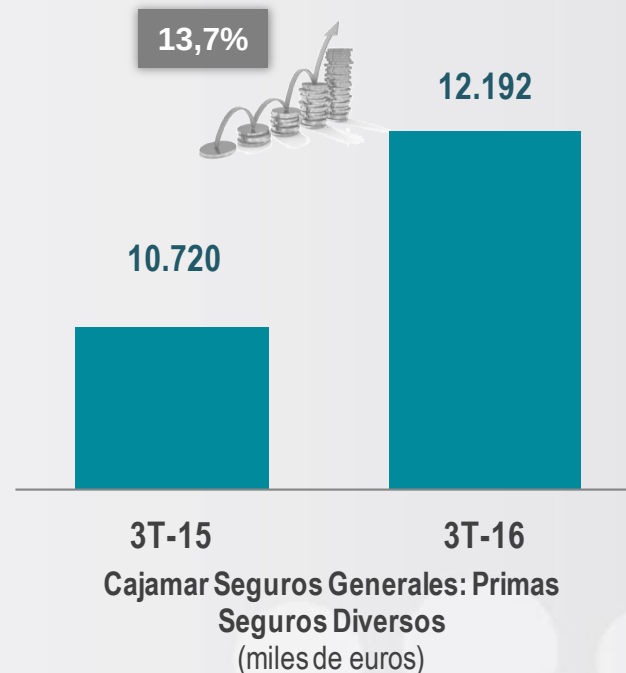
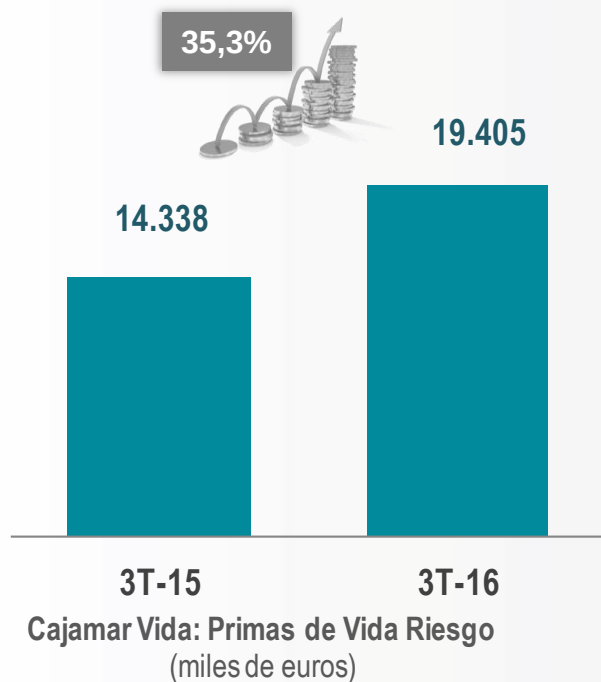
- Líder en España, con **una cuota de mercado del 5,2%** y **2,5M de clientes**

- **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



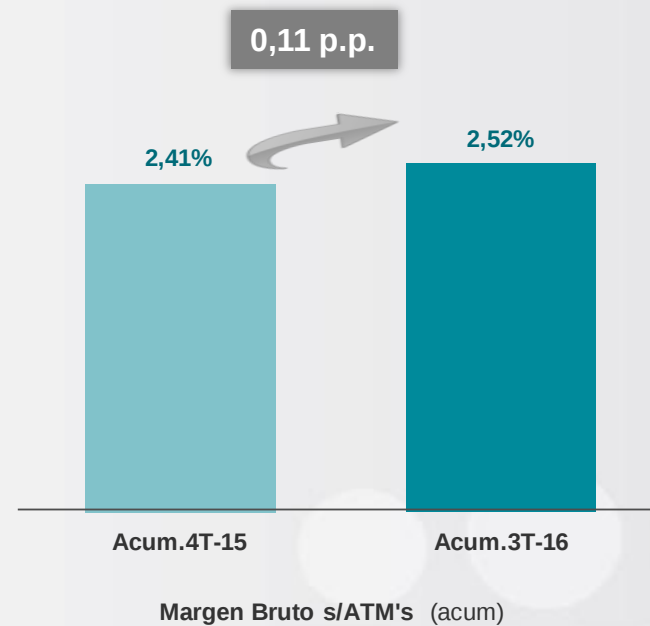
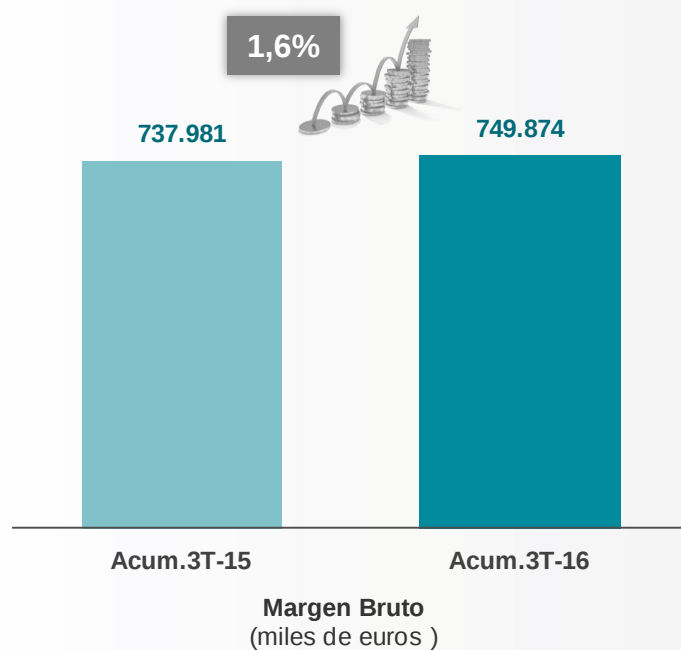
Puesta en marcha en el mes de marzo del acuerdo con Cetelem, para potenciar la concesión de financiación al consumo



3. Resultados (VII): Margen Bruto

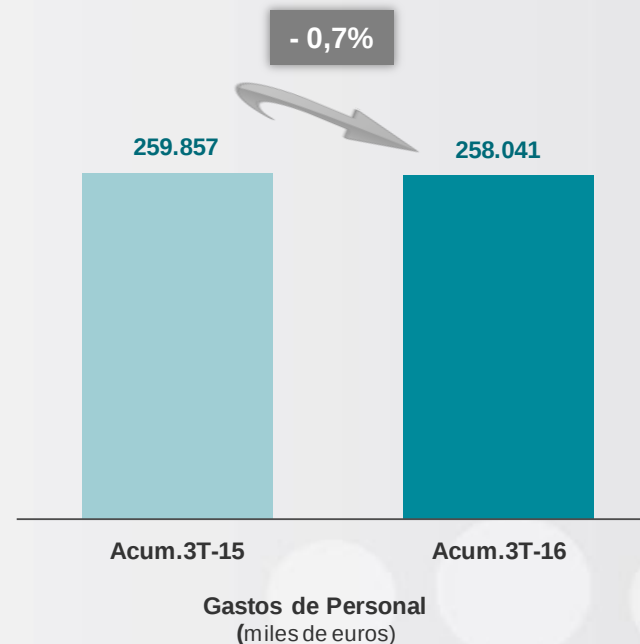
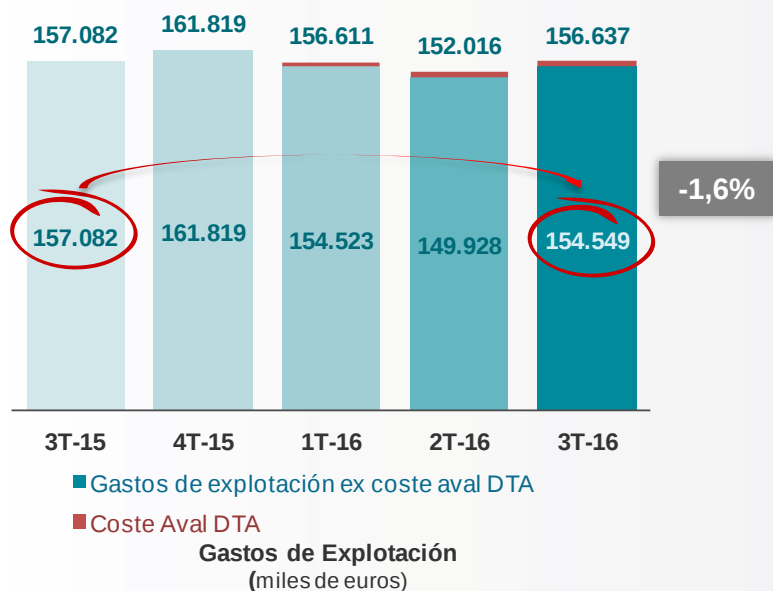
Los Ingresos brutos crecen un 1,6%

... con una rentabilidad s/ATM's del 2,52%, por encima de la media del Sector



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

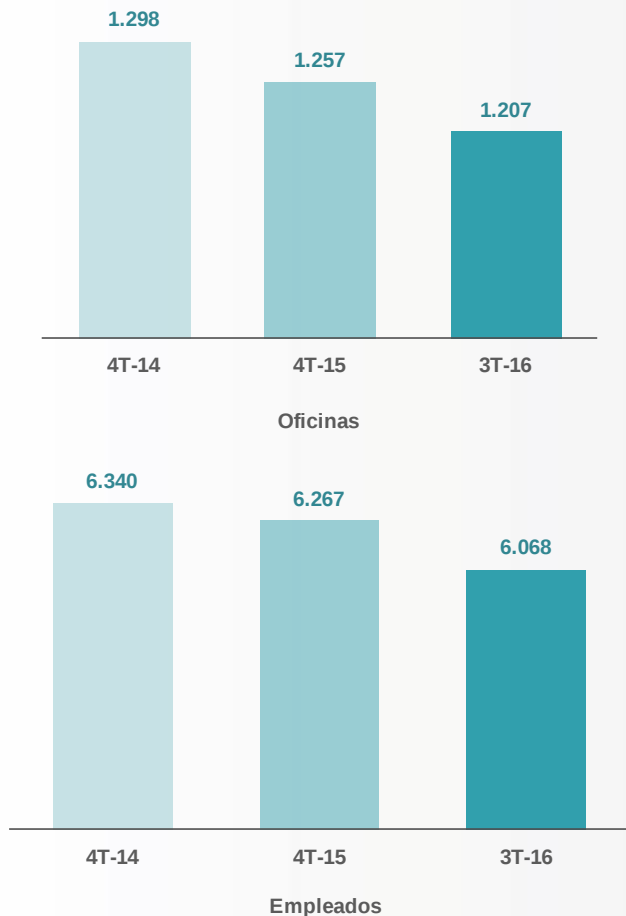
Sin el coste de las DTA, los gastos de explotación son inferiores al año anterior, gracias a la contención tanto en gastos de personal como de los gastos generales.



(*) 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



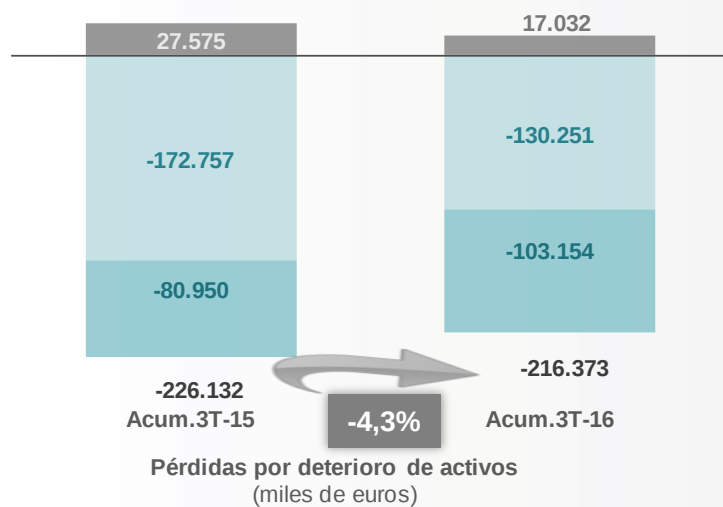
Esa optimización de la estructura operativa, unida a la mejora del Margen de Intereses y las plusvalías en venta de carteras, contribuyen a la mejora de la eficiencia



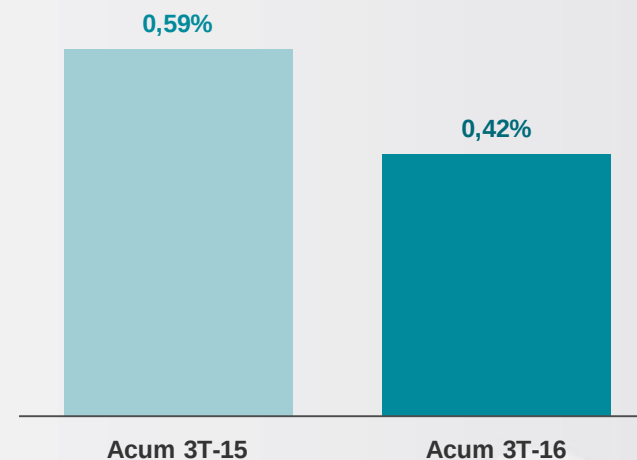
Con presencia en 42 provincias y
2 ciudades autónomas

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

Menor esfuerzo en saneamientos respecto al tercer trimestre del año anterior por el descenso continuado del Activo Irregular.



- Pérdidas por deterioro - Genérica
- Pérdidas por deterioro - Específica
- Pérdidas por deterioro resto de activos

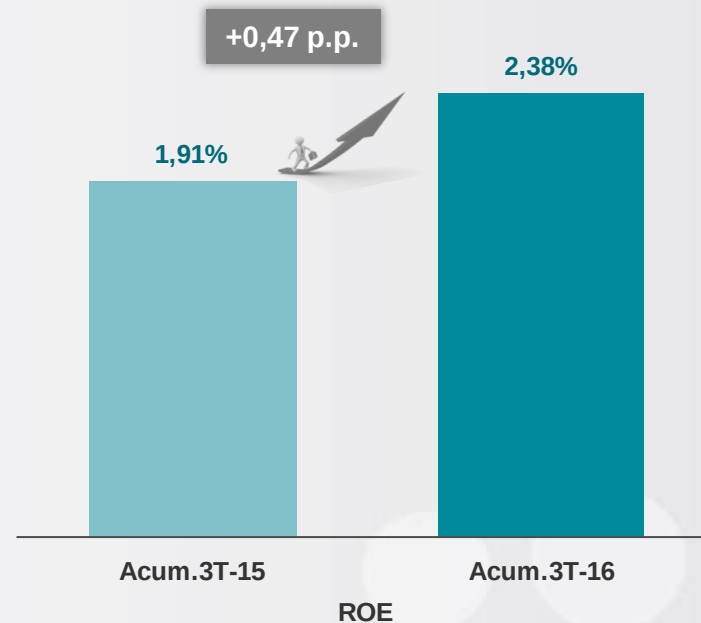
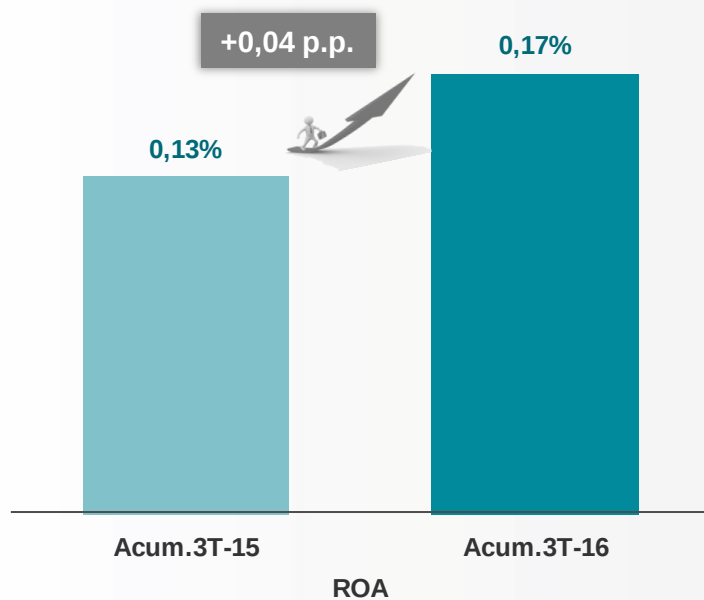


Coste del riesgo (%) (*)

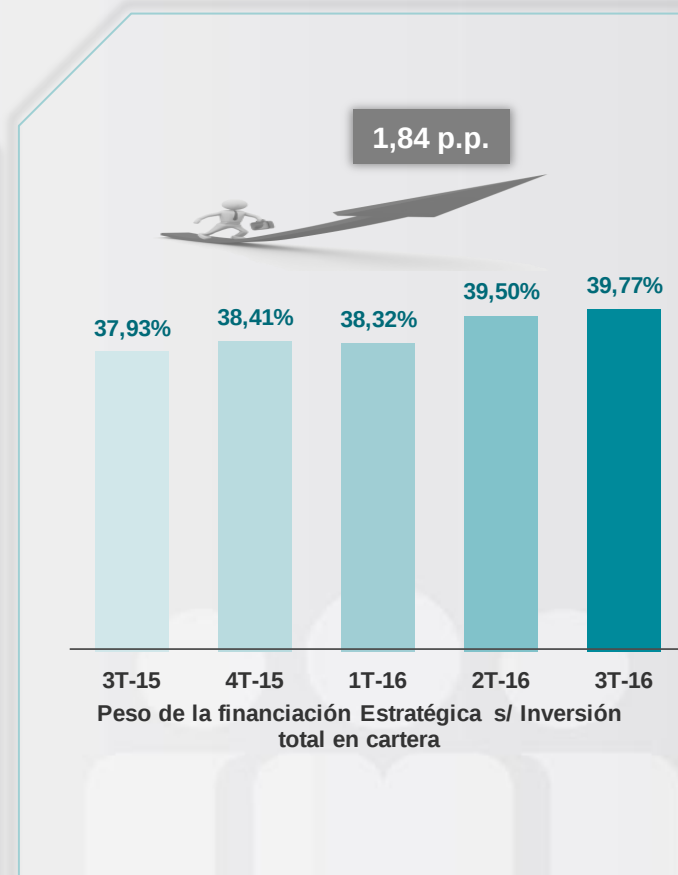
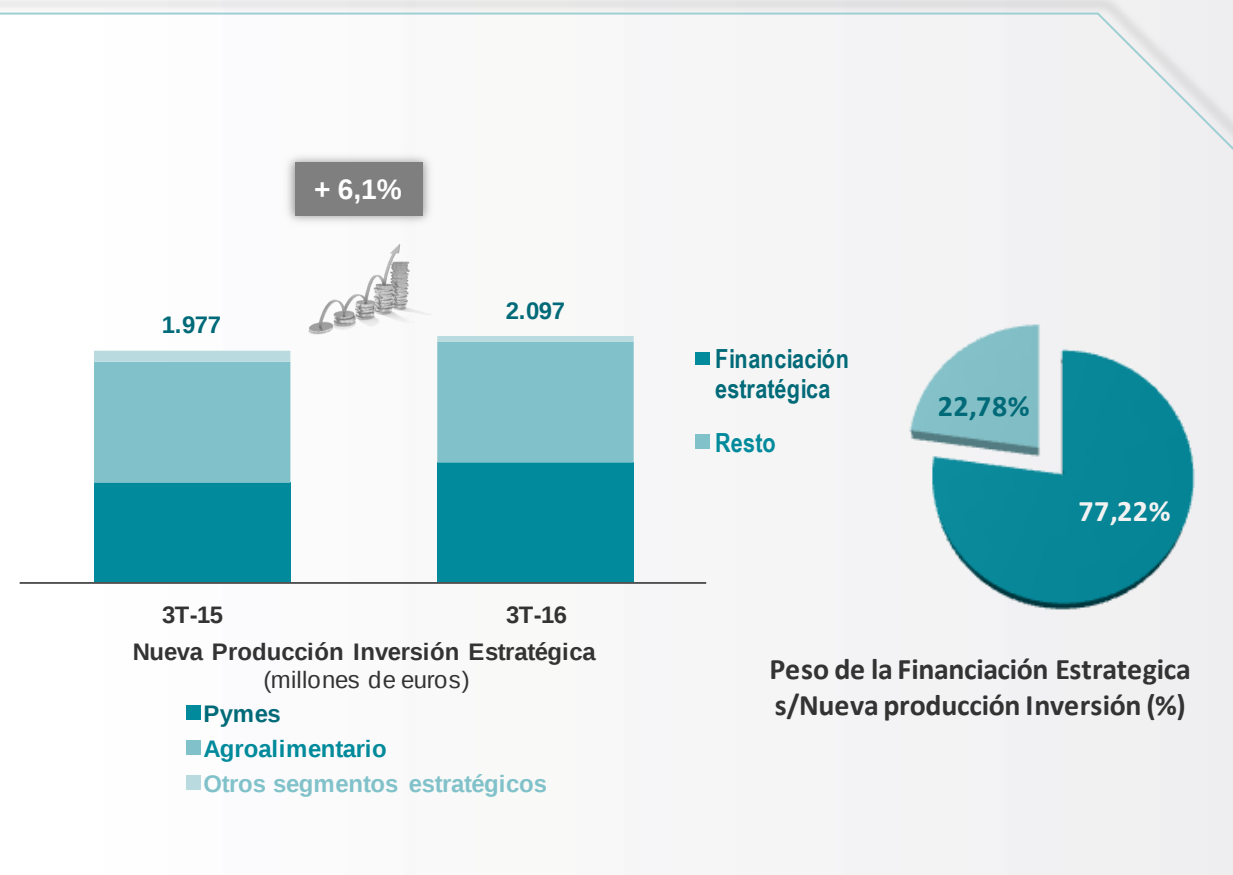
(*) Pérdidas por deterioro de activos de la Inversión crediticia acumulado año / Inversión crediticia bruta media

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 39%



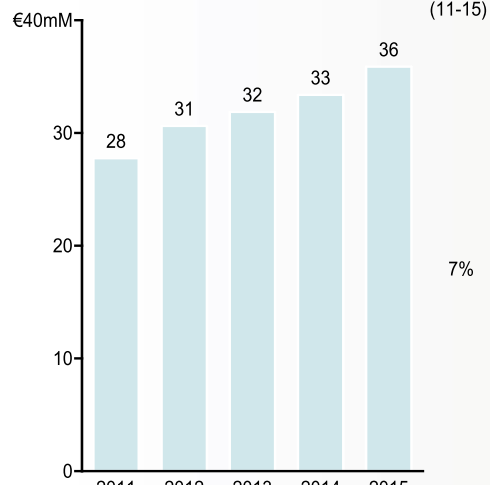
4. Negocio (II)

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

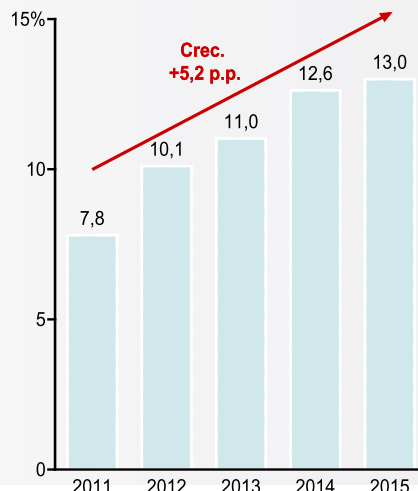
Volumen de exportaciones
Sector agroalimentario*, España



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**

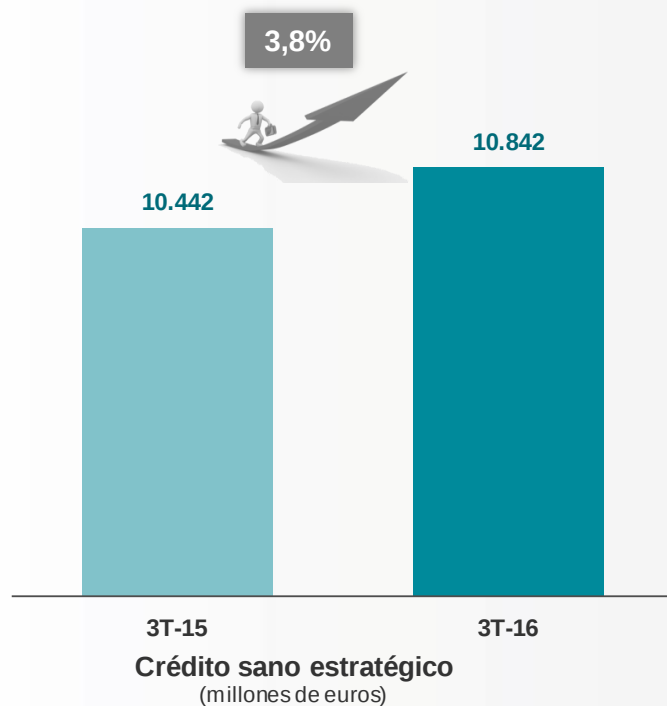
SOLUCIONES 360 EMPRESA



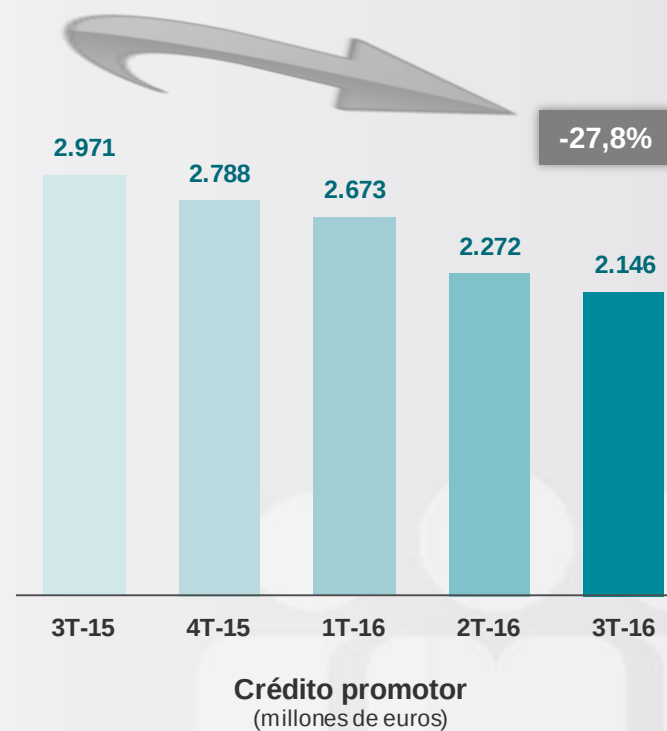
- **Nuevas soluciones diferenciales** para la **financiación de circulante**: Póliza Multiproducto; Credinegocio; CrediPyme o Comex son algunos ejemplos
- Aportando **valor añadido** y adaptándose a cada segmento dando un **valor diferencial, integral y orientado al cliente** (Agro UP, Soluciones 360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



El crédito sano estratégico crece un 3,8% interanual



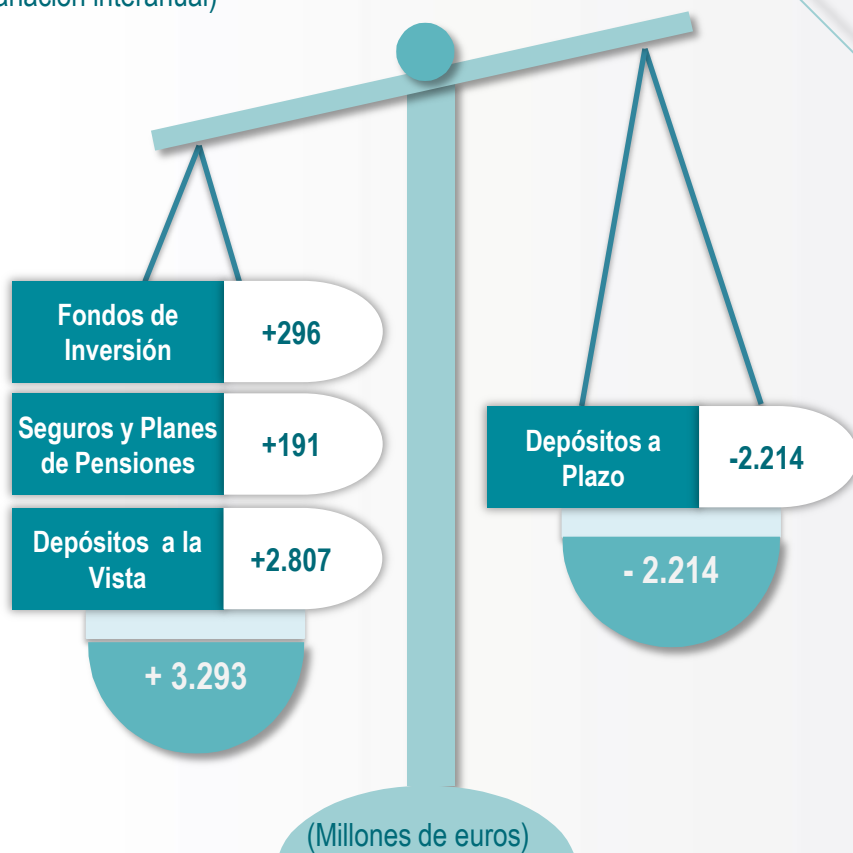
... y mejora la calidad crediticia, con un peso del crédito promotor cada vez menos significativo



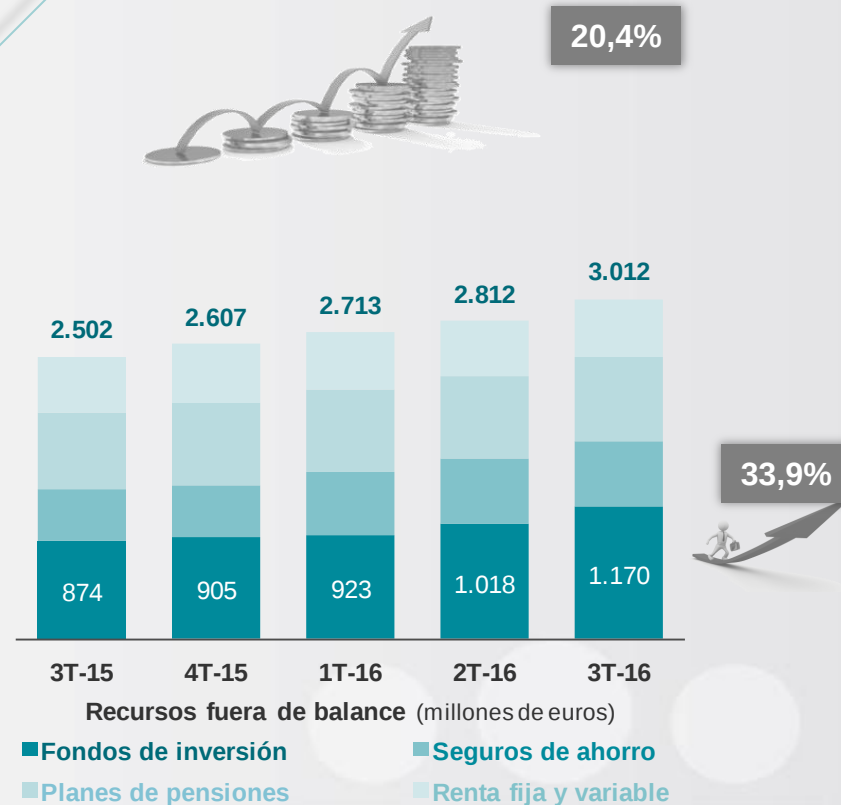
4. Negocio (VI)

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 4,0%



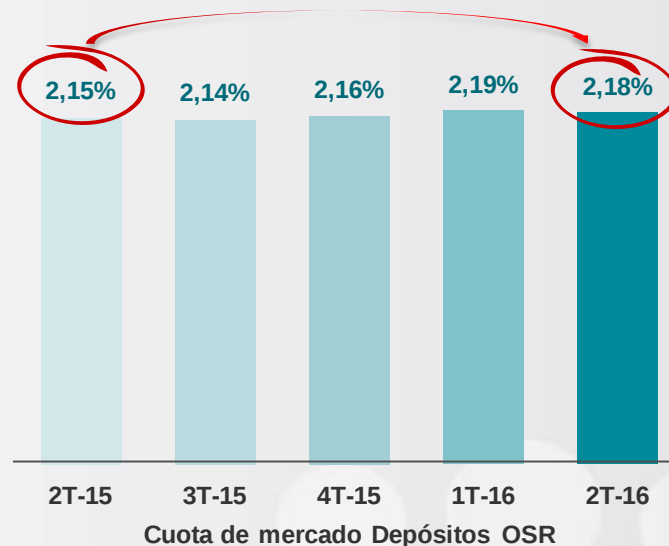
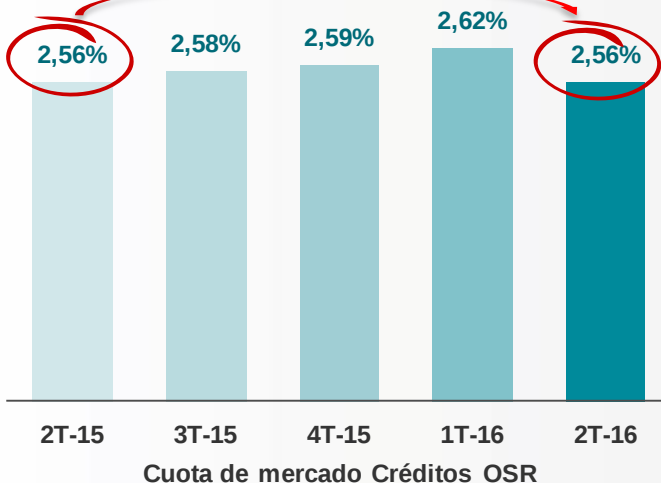
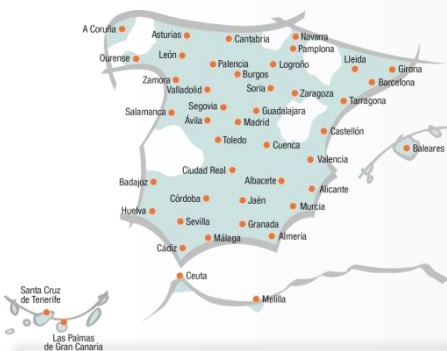
4. Negocio (VII)

Datos a 30 de junio de 2016

A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,18%
- Créditos OSR: 2,56%
- Oficinas: 4,07%

Manteniendo su hueco en el Sistema financiero



A cierre del primer semestre de 2016, GCC se sitúa entre los 15 primeros grupos financieros, nº 12 por volumen de Negocio y nº 13 en Margen Bruto

4. Negocio (VIII)



Datos a 30 de junio de 2016



AGROUp!



Cuota mercado Agro

Créditos: 12,72%

Por Regiones:

- Depósitos OSR: 15,95%
- Créditos OSR: 16,12%

Murcia



- Depósitos OSR: 9,35%
- Créditos OSR: 7,90%

Comunidad Valenciana



- Depósitos OSR: 6,53%
- Créditos OSR: 6,87%

Andalucía



- Depósitos OSR: 3,63%
- Créditos OSR: 2,44%

Islas Canarias



- Depósitos OSR: 2,74%
- Créditos OSR: 2,85%

Castilla y León



Por Provincias:

Almería

- Depósitos OSR: 49,82%
- Créditos OSR: 41,04%

Castellón

- Depósitos OSR: 17,59%
- Créditos OSR: 13,19%

Valencia

- Depósitos OSR: 10,08%
- Créditos OSR: 10,14%

Málaga

- Depósitos OSR: 8,46%
- Créditos OSR: 6,97%

Valladolid

- Depósitos OSR: 8,18%
- Créditos OSR: 6,34%

Palencia

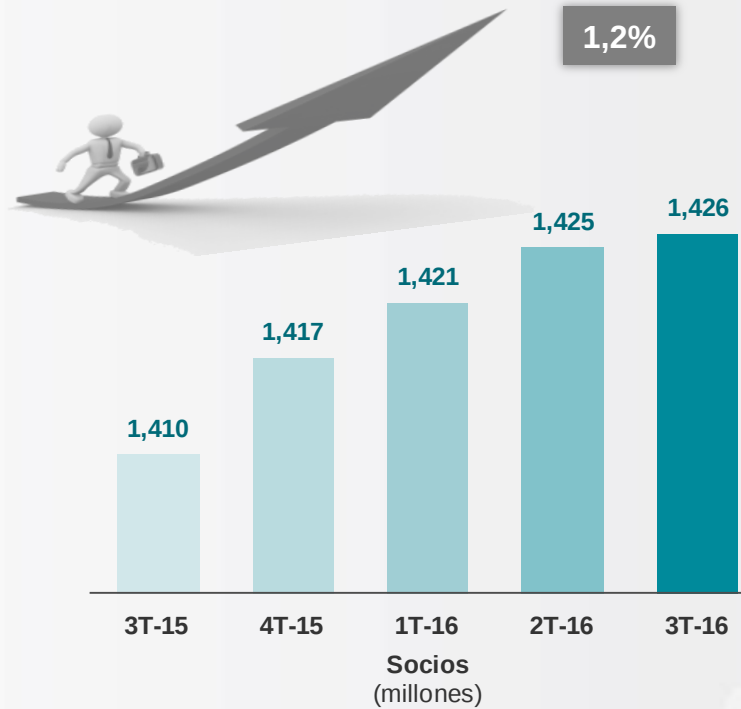
- Depósitos OSR: 7,21%
- Créditos OSR: 6,56%



Socios



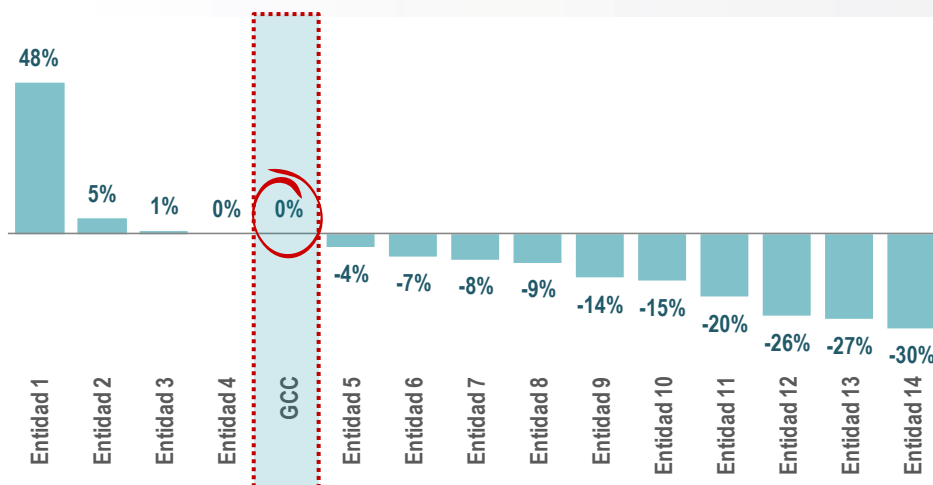
Con la confianza de algo más de 1,4 millones de socios



4. Negocio (X)

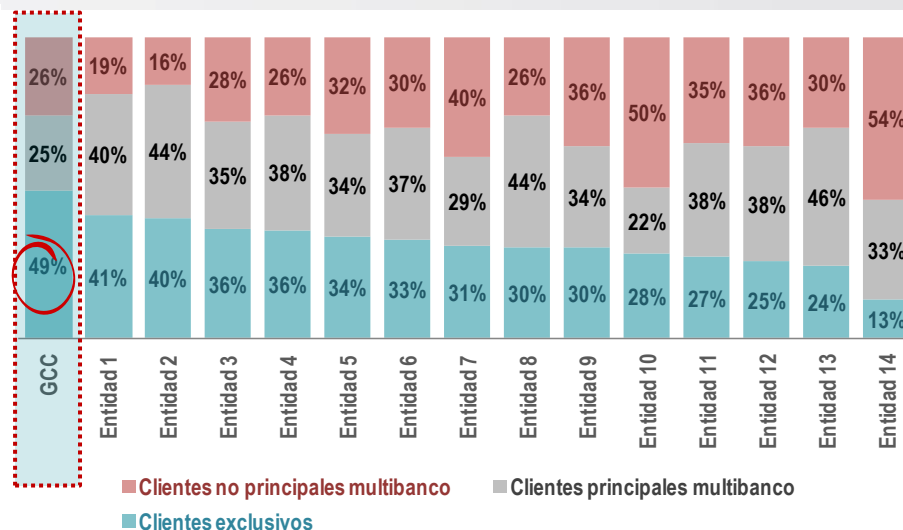
Consolidando una experiencia diferencial que ya se traduce en una mayor vinculación de clientes

GCC se encuentra entre los 5 primeros en el ranking de NPS por oficina



Con prácticamente la mitad de los clientes exclusivos

* Distribución de clientes de cada entidad según su nivel de vinculación
Junio 2016



Fuente: Estudio Corporativo NPS – Encuesta de clientes y no clientes GCC (mayo-junio 2016). STIGA. Análisis GCC

Experiencia de cliente

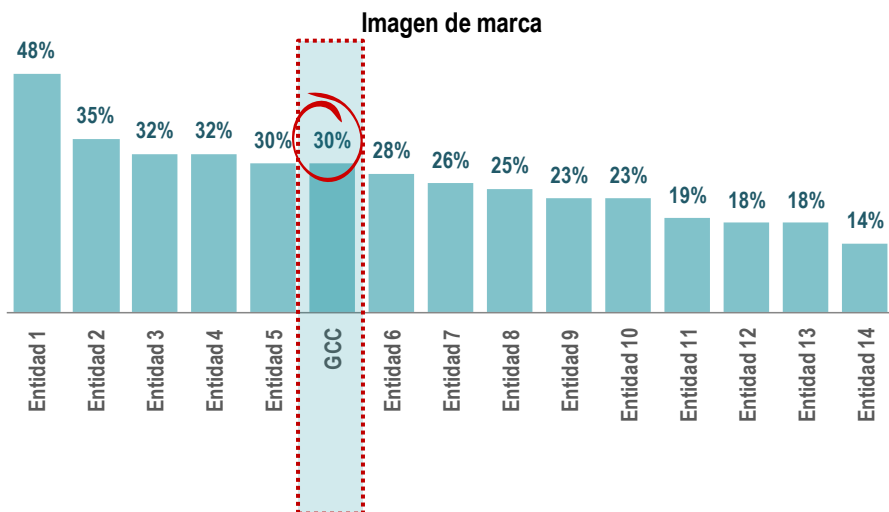
“Experiencia de cliente superior basada en el **servicio**, el **conocimiento del cliente** y el **arraigo local/cercanía**”

Plan Estratégico GCC

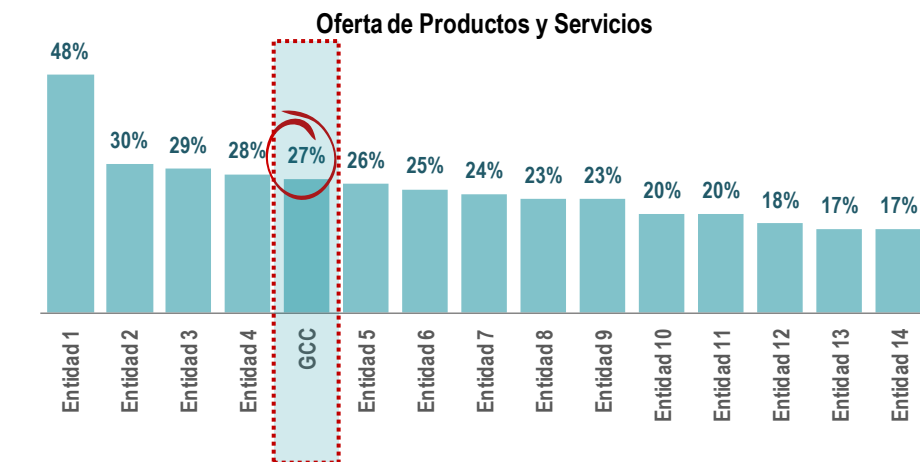
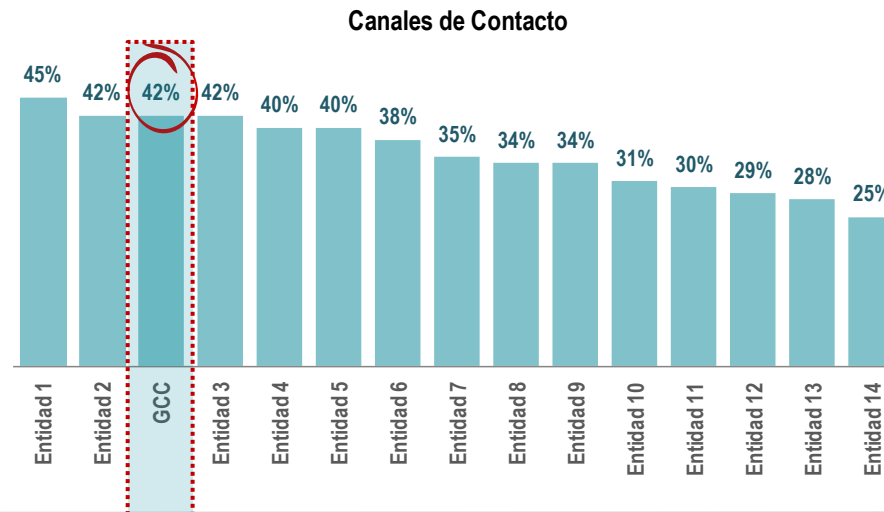
4. Negocio (XI)

Destacando en las primeras posiciones, especialmente en Entrega en el Servicio y Canales de contacto

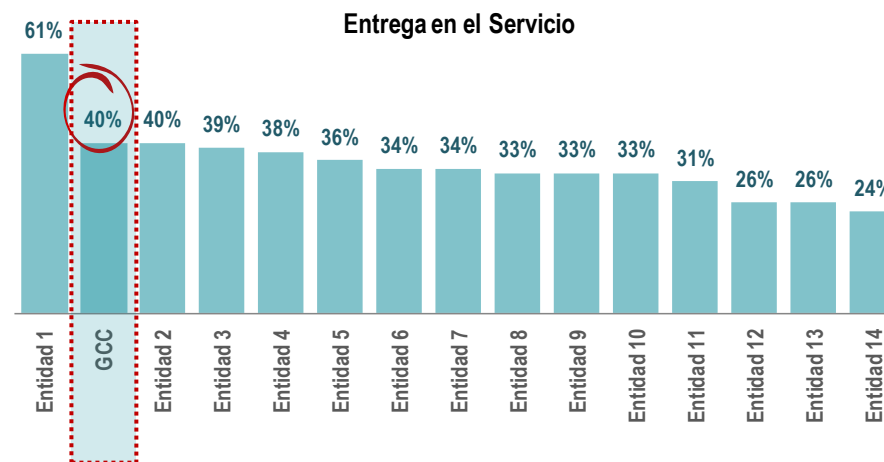
* Porcentaje de clientes satisfechos con la Imagen de marca en su Entidad principal. Junio 2016



* Porcentaje de clientes satisfechos con los canales de contacto en su Entidad principal. Junio 2016



* Porcentaje de clientes satisfechos con oferta de productos y servicios en su Entidad principal. Junio 2016



* Porcentaje de clientes satisfechos con la calidad en la entrega del servicio en su Entidad principal. Junio 2016

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)

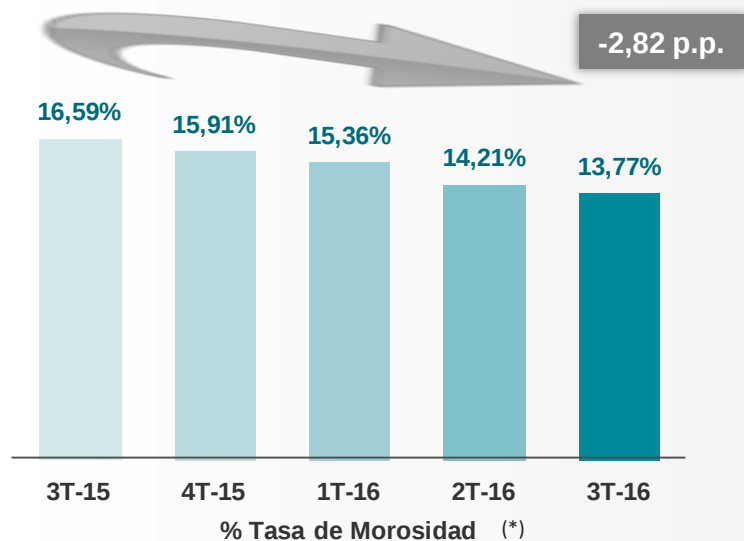


REVISIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN TIPOS DE INTERÉS DE PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN



5. Gestión del Riesgo (I)

Descenso de la tasa de morosidad

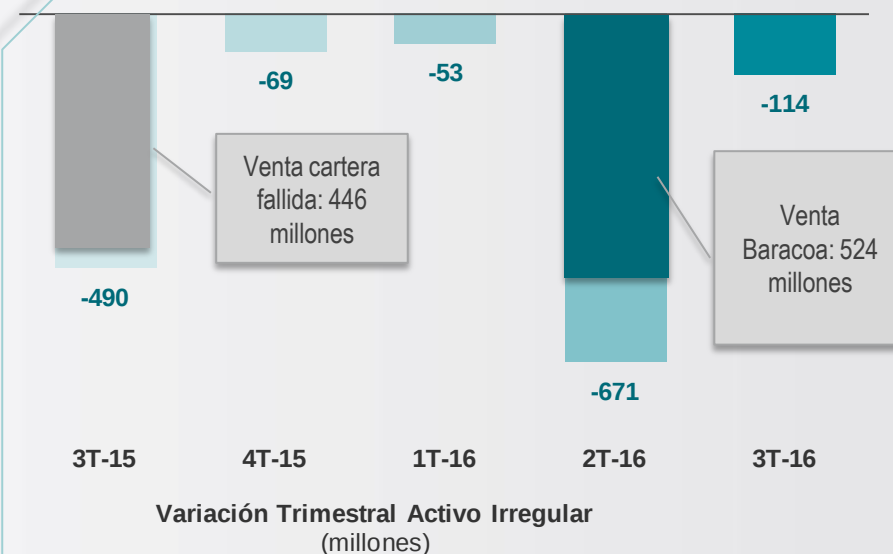


(*) Activos dudosos de la Inversión Crediticia / Inversión Crediticia Bruta

Tasa de Morosidad por segmentos

	3T-15	3T-16
PARTICULARES	8,05%	7,83%
PROMOTORES	79,04%	76,39%
MOROSIDAD EX-PROMOTOR	10,39%	9,20%

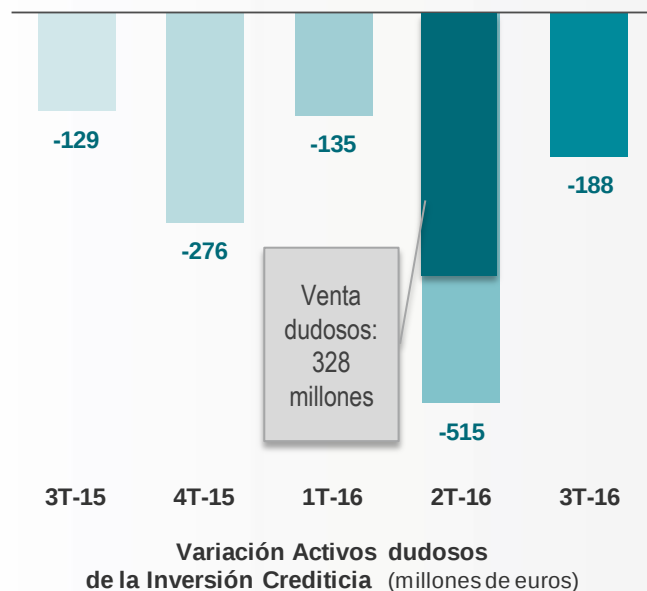
... y del activo irregular, con reconocimiento pleno de la morosidad inmobiliaria



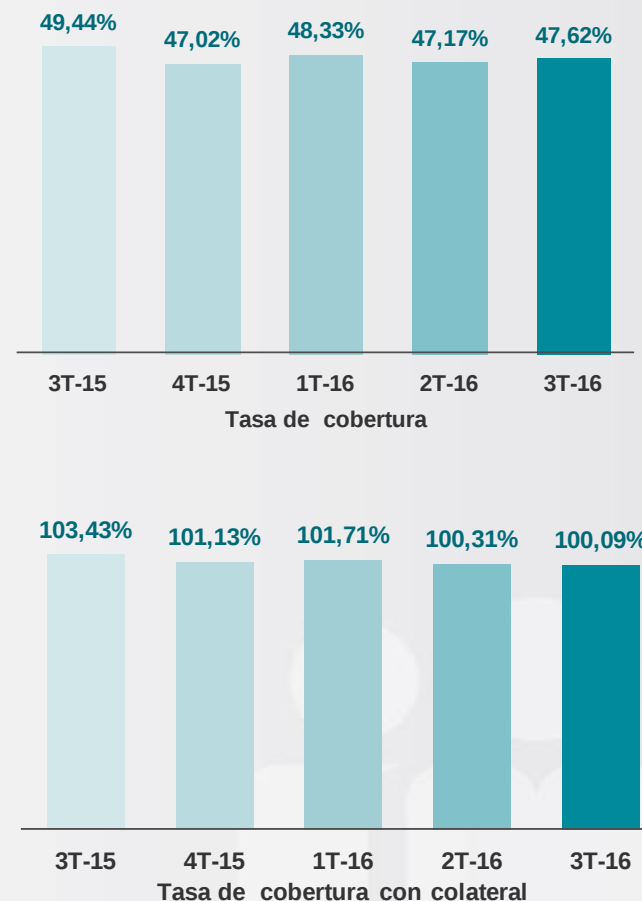
Variación anual del Activo Irregular (millones de euros)

	3T-15	3T-16
ACTIVOS DUDOSOS	(399)	(838)
RESTO (Fallidos, Adjudicados netos...)	(93)	-
VARIACIÓN ACTIVO IRREGULAR	(492)	(838)

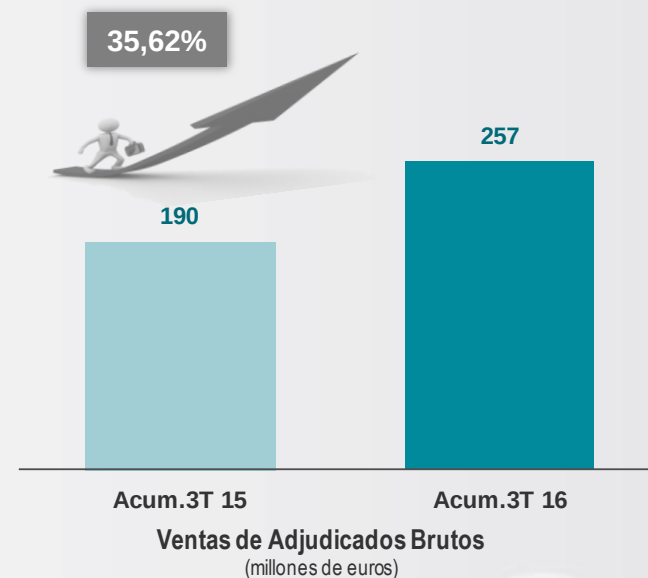
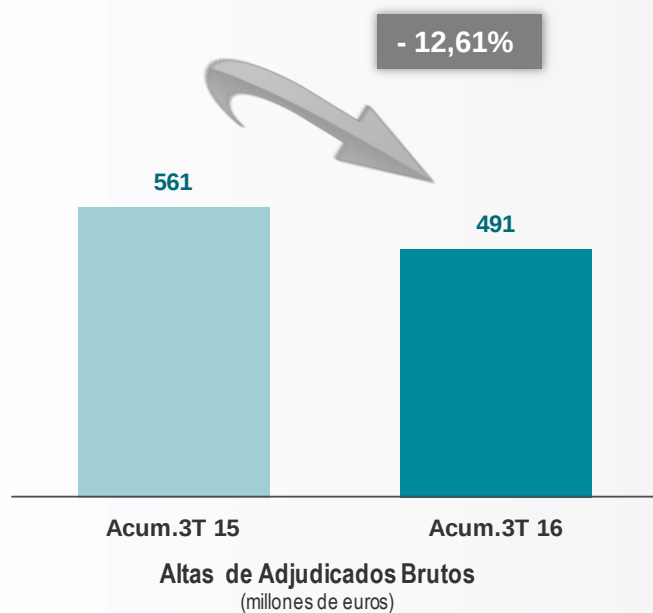
Con una caída interanual de la cifra de Activos dudosos del 20,4% ...



... manteniendo una Tasa de cobertura por encima del 47%

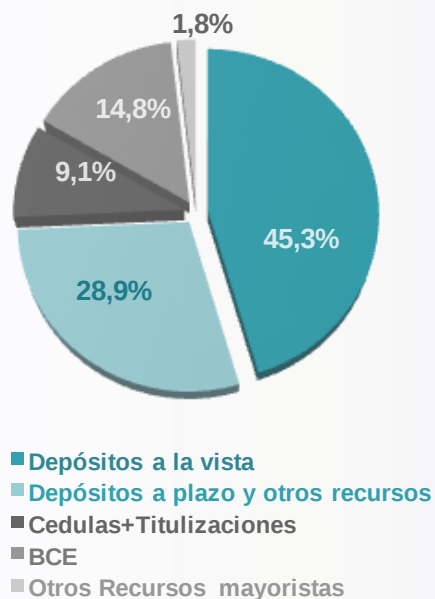


Mejora en la gestión comercial de los activos adjudicados

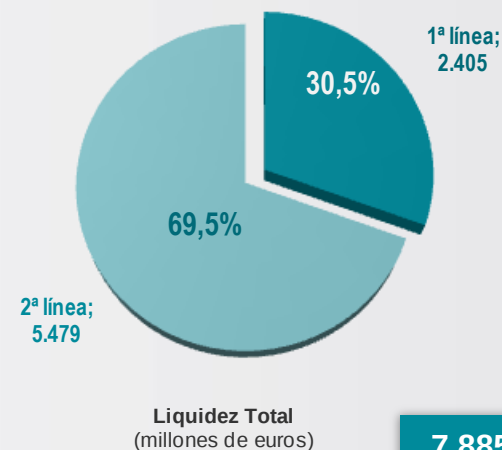


6. Liquidez (I)

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



Alta capacidad de generación de activos líquidos



7.885

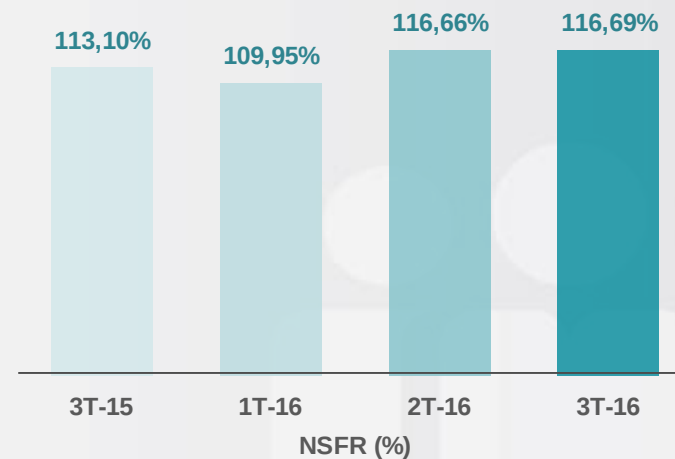
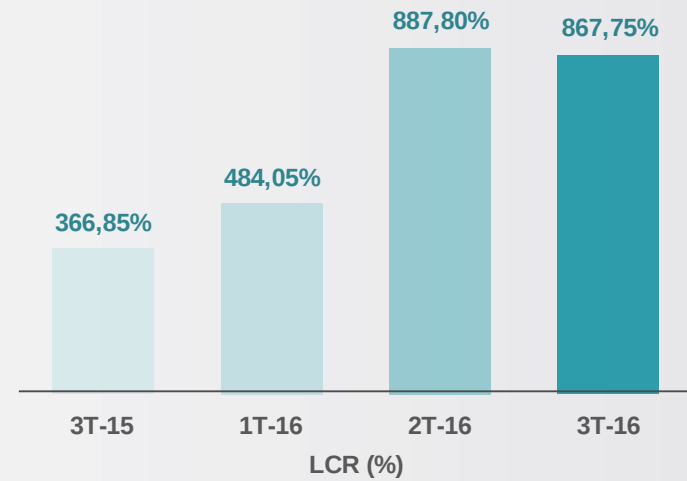
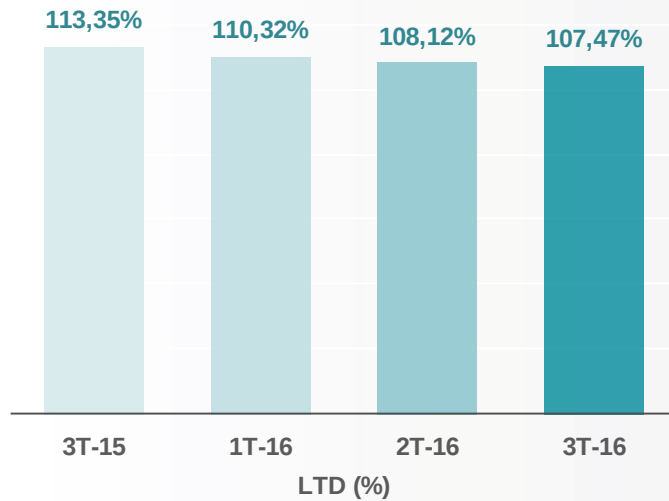
Primera línea de liquidez: Efectivo en bancos centrales y Descontable disponible en bancos centrales

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: 53,95%

6. Liquidez (II)

Y cómoda posición de liquidez



Phased In

Fully loaded

Grupo solvente

Solvencia: 11,7%

Solvencia: 11,2%

Elevada Calidad de los recursos propios

CET 1: 11,6%

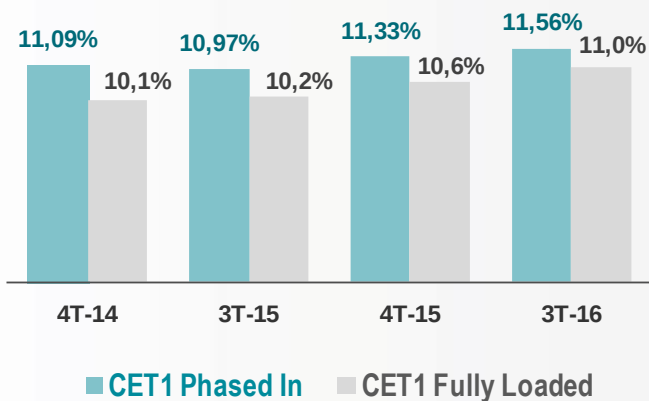
CET 1: 11,0%

Ratio de apalancamiento adecuado

6,4%

6,1%

Evolución Ratio CET 1 (%)



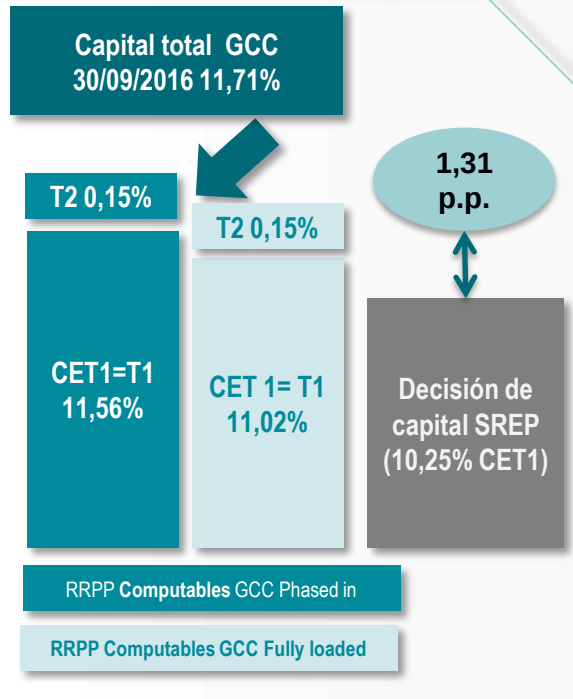
Evolución Activos Ponderados por Riesgo



7. Solvencia (II)

Alta calidad del capital, basada en capital y reservas

Excedente del CET 1 (%)



Con una mayor densidad de activos, por la no utilización de modelos internos de riesgo de crédito en el cálculo de los requerimientos

(miles de euros)

	30/09/2016	30/09/2015	Interanual	
			Abs.	%
CET 1 Capital	2.564.417	2.385.974	178.443	7,5%
Capital y Reservas	2.872.949	2.712.517	160.432	5,9%
Resto	3.531	4.100	(569)	(13,9%)
Deducciones capital ordinario	(312.063)	(330.643)	18.580	(5,6%)
TIER 2 Capital	32.300	107.417	(75.117)	(69,9%)
Recursos propios computables	2.596.717	2.493.391	103.326	4,1%
Activos ponderados por riesgo	22.176.387	21.744.187	432.200	2,0%
Por riesgo de crédito	20.585.461	20.062.467	522.994	2,6%
Por riesgo operacional	1.518.834	1.593.650	(74.816)	(4,7%)
Otros riesgos	72.092	88.070	(15.978)	(18,1%)

Descomposición del crecimiento del CET1



① Mejora de la rentabilidad del negocio

Δ 3,1% Δ Margen Explotación

Δ 28,5% Δ Resultado Consolidado del ejercicio



② Expansión de los recursos fuera de balance

+ 33,9% Incremento Fondos de Inversión

+ 32,1% Incremento Seguros de ahorro



③ Mejora de la tasa de morosidad

- 1.114 millones } Bajada interanual de los Activos
- 20,4 % } dudosos de la Inversión crediticia



④ Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD: 107,5%

LCR: 867,8%

NSFR: 116,7%

Solvencia: 11,7%

CET1: 11,6%

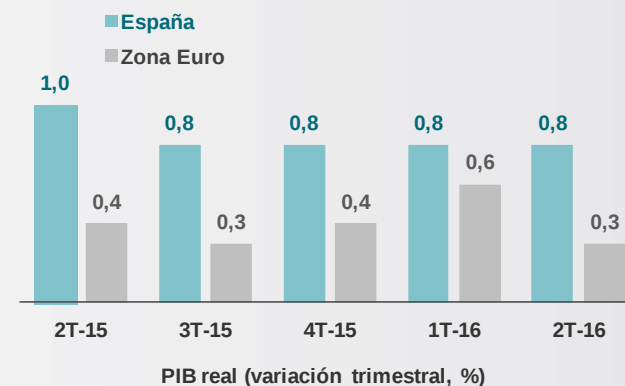


La Economía española crece al ritmo del 3,2% en el segundo trimestre del año

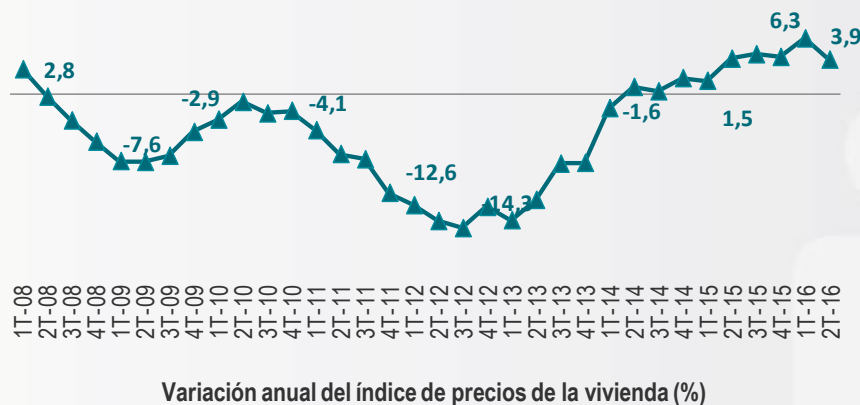
El empuje de la demanda nacional favorece el crecimiento económico en España

	2T-15	3T-15	4T-15	1T-16	2T-16
PIB real (variación trimestral, %)	1	0,8	0,8	0,8	0,8
Consumo hogares	0,8	1,1	0,8	1,0	0,7
Gasto público	0,7	0,5	0,4	0,7	(1,6)
Formación bruta de capital fijo	2,3	1,3	1,1	0,3	1,3
Inversión en construcción	1,9	0,7	0,6	(0,2)	0,9
Inversión en equipos	3,6	2,6	1,9	0,9	2,2
Exportaciones	1,4	1,8	0,9	(0,4)	4,3
Importaciones	1,5	3,1	0,3	0,4	2,7
PIB real (variación interanual, %)	3,2	3,4	3,5	3,4	3,2

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro



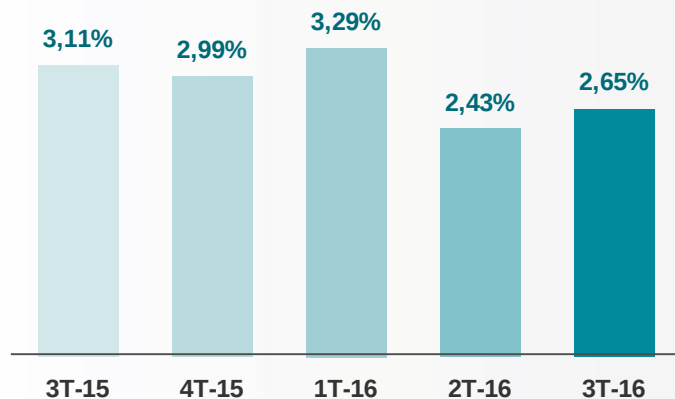
El precio de la vivienda se incrementa un 3,9%



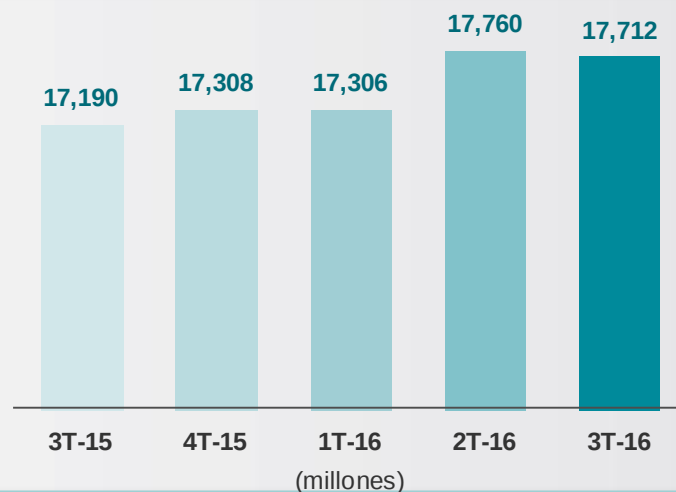
Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

9. Perspectivas (II)

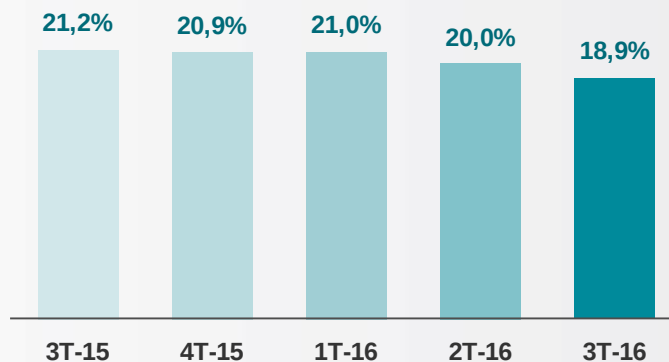
La tasa de variación anual de la ocupación sube al 2,65% en el tercer trimestre



Los afiliados a la Seguridad ascienden a 17,7 millones en el tercer trimestre tras experimentar un crecimiento interanual de más de 522 mil personas



La tasa de paro se reduce 2,27 p.p. interanualmente al situarse por debajo 19%



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- El Crecimiento de la economía española se sitúa el 3,2% en el segundo trimestre, por encima de la Zona Euro.
- Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro inferior al 19%, 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 parte del Supervisor Europeo a las entidades financieras, de forma personalizada.

