



Presentación de Resultados Consolidados

Cuarto Trimestre de 2015

ASPECTOS CLAVE DEL TRIMESTRE

1

CIFRAS MÁS SIGNIFICATIVAS

2

RESULTADOS

3

NEGOCIO

4

RED DE OFICINAS Y EMPLEADOS

5

GESTIÓN DEL RIESGO

6

LIQUIDEZ

7

SOLVENCIA

8

CONCLUSIONES

9

OBJETIVOS 2016

10

PERSPECTIVAS

11

1. Aspectos clave del trimestre

RENTABILIDAD

- Aumento del Margen Bruto del Negocio Típico del 11,5% interanual.
- Incremento interanual del Resultado Neto del 89,20%.

NEGOCIO

- Los Recursos gestionados de clientes suben un 2,1% respecto al año anterior.
- Aumento de la nueva financiación a un ritmo del 11,8%, principalmente a través de nuestros segmentos estratégicos Agro, Pymes y pequeños negocios.

RIESGO

- Descenso interanual del 11,6% de los Activos dudosos que permite situar la tasa de morosidad 1,8 p.p. menos que hace 12 meses, y la cobertura por encima del 47%.

LIQUIDEZ

- Confortable 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 11,55% y un CET1 del 11,33%, por encima de los niveles mínimos exigidos.

2. Cifras más significativas

		31/12/2015	Interanual	
			Abs.	%
(miles de euros)				
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,18%	0,08	
	ROE (%)	2,56%	1,22	
	Ratio de Eficiencia (%)	65,56%	17,15	
	Ratio de Eficiencia recurrente (%)	73,21%	4,08	
NEGOCIO	Activos totales en balance	40.461.436	4.429.778	12,3%
	Recursos minoristas de clientes+ recursos fuera de balance	27.927.878	566.131	2,1%
	Crédito a la clientela Bruto	32.586.819	(493.604)	(1,5%)
DIMENSIÓN	Empleados	6.267	(73)	(1,2%)
	Oficinas	1.257	(41)	(3,2%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	15,88%	(1,81)	
	Tasa de cobertura (%)	47,10%	(2,32)	
	Coste del Riesgo (%)	0,30%	(1,49)	
LIQUIDEZ	LTD (%)	110,87%	0,17	
	LCR (%)	642,01%	498,94	
	NSFR (%)	112,24%	5,96	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,33%	0,24	
	Coefficiente de solvencia (%)	11,55%	(0,23)	
	Activos ponderados por riesgo	21.830.547	159.944	0,7%

3. Resultados (I): Cuenta de Resultados



Cuenta de Resultados

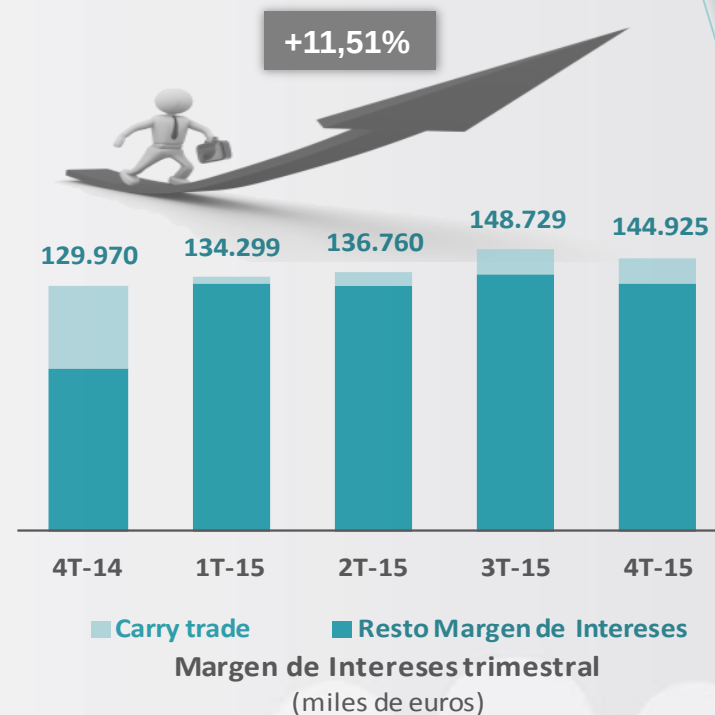
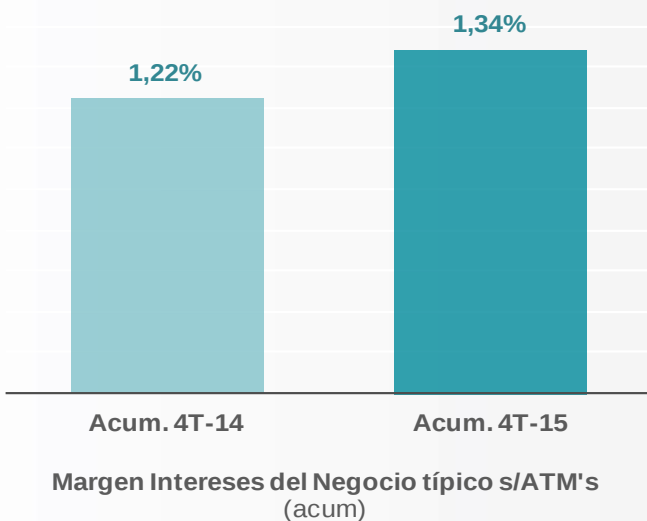
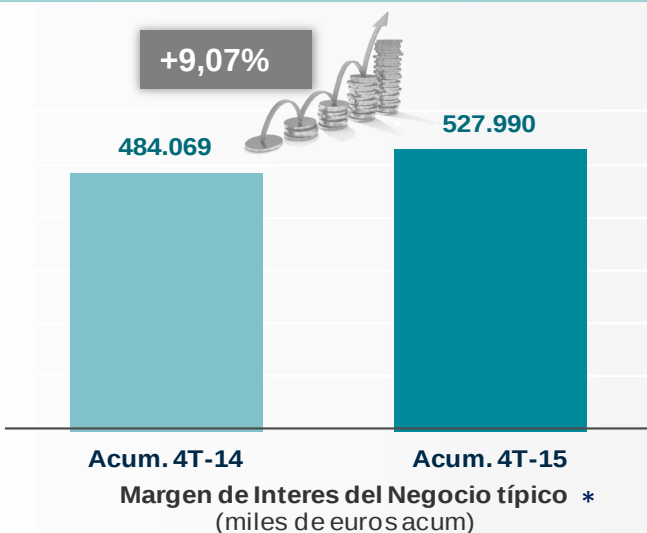
(miles de euros)

	Acum. 4T-15		Acum. 4T-14		Variación	
	Abs.	ATM's	Abs.	ATM's	Abs.	%
MARGEN DE INTERESES	564.713	1,44%	528.315	1,33%	36.398	6,89%
MARGEN DE INTERESES DEL NEGOCIO TÍPICO ⁽¹⁾	527.990	1,34%	484.069	1,22%	43.921	9,07%
Comisiones netas + diferencias de cambio	266.706	0,68%	284.507	0,72%	(17.801)	(6,26%)
Resultados de operaciones financieras + Resto	120.208	0,31%	373.254	0,94%	(253.046)	(67,79%)
MARGEN BRUTO	951.627	2,42%	1.186.077	2,99%	(234.450)	(19,77%)
MARGEN BRUTO DEL NEGOCIO TÍPICO ⁽²⁾	885.696	2,25%	794.342	2,00%	91.353	11,50%
Gastos de Administración	(546.509)	(1,39%)	(496.299)	(1,25%)	(50.210)	10,12%
Amortización	(77.375)	(0,20%)	(77.854)	(0,20%)	479	(0,62%)
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	327.743	0,83%	611.924	1,54%	(284.181)	(46,44%)
MARGEN DE EXPLOTACIÓN DEL NEGOCIO TÍPICO ⁽³⁾	261.812	0,67%	220.190	0,56%	41.623	18,90%
Pérdidas por deterioro de activos	(230.669)	(0,59%)	(788.116)	(1,99%)	557.448	(70,73%)
Dotaciones a provisiones (neto) + Otras pérdidas/ganancias	(38.257)	(0,10%)	173.292	0,44%	(211.549)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	58.817	0,15%	(2.900)	(0,01%)	61.718	(2.128,10%)
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	70.218	0,18%	37.113	0,09%	33.105	89,20%

(1) Margen de intereses ex Carry-trade (2) Margen Bruto ex Carry trade y plusvalías ROF (3) Margen de explotación ex carry trade y plusvalías ROF

3. Resultados (II): Margen de Intereses

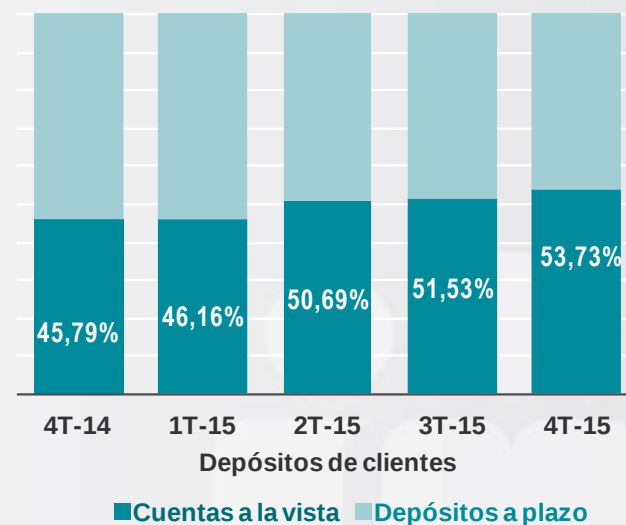
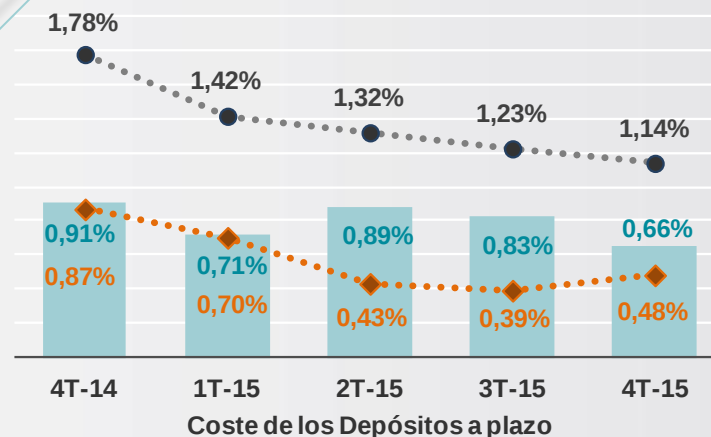
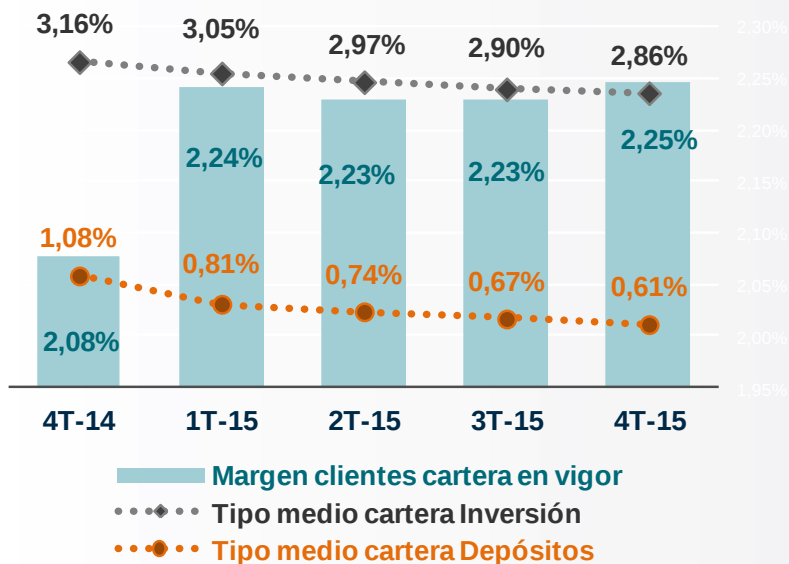
El Margen de Intereses del negocio típico supera el 9% interanual y mejora su rentabilidad hasta el 1,34%



* Margen de intereses del Negocio Típico: Margen de intereses ex Carry-trade

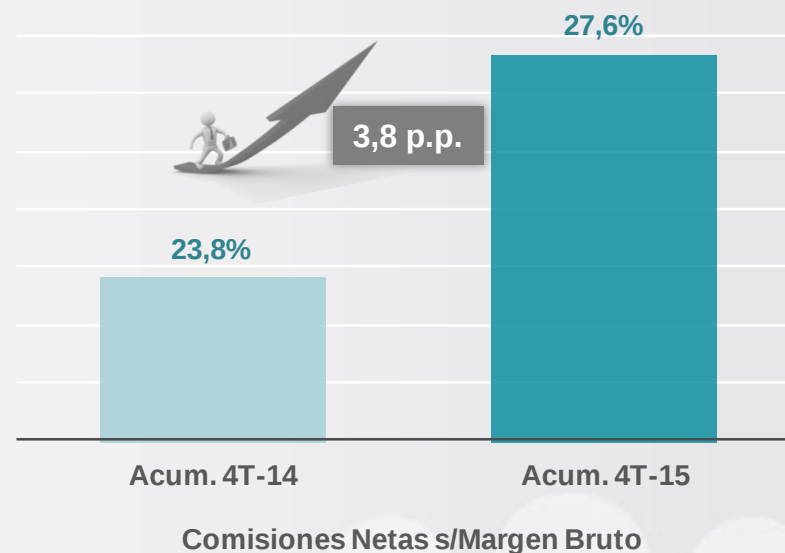
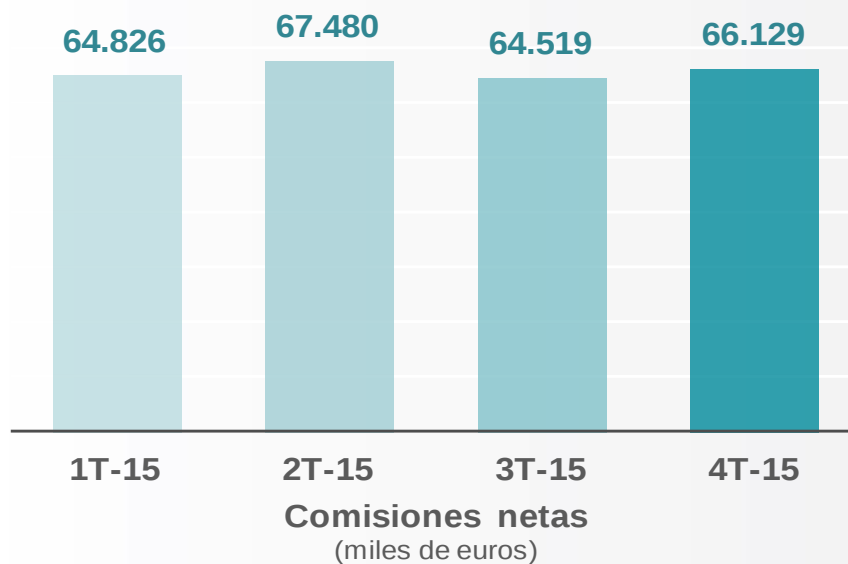
3. Resultados (III): Tipos de contratación

El coste es presionado a la baja tanto por la progresiva reducción de los tipos de contratación, como por el mayor peso de los depósitos a la vista



3. Resultados (IV): Comisiones

El capítulo de comisiones netas sigue teniendo una importancia destacable en la cuenta de resultados con un peso sobre el Margen Bruto superior al 27%



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 1.250 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**

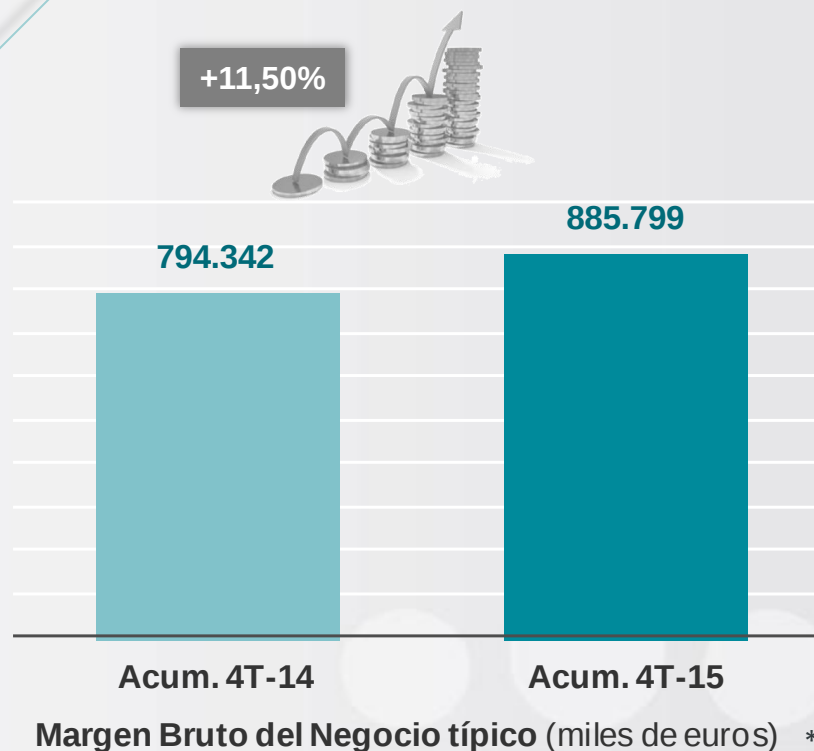
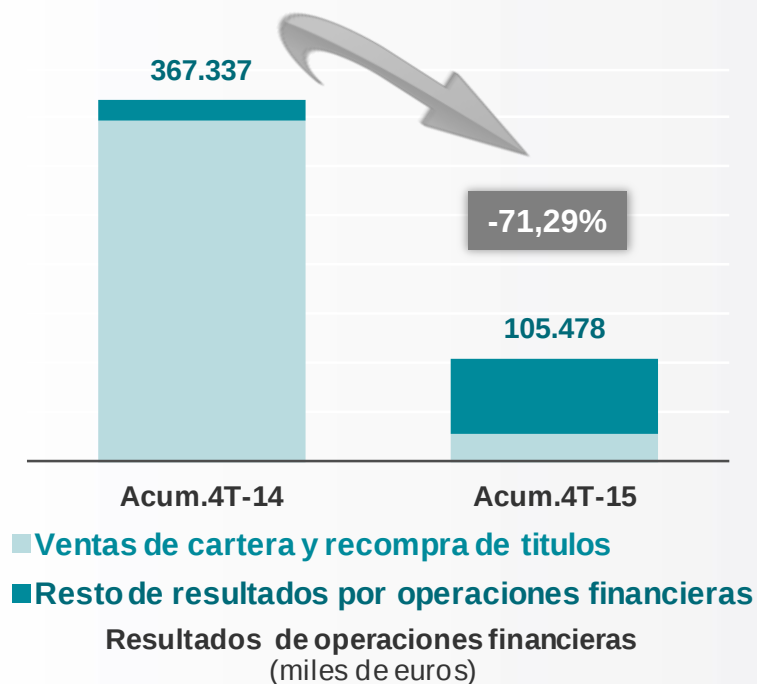
- Líder en España, con **una cuota de mercado del 5,2%** y **2,5M de clientes**

- **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): Margen Bruto del Negocio típico y resultados extraordinarios

Menor apelación a resultados extraordinarios para construir la Cuenta de Resultados...

... gracias a la favorable evolución de los ingresos procedentes del Negocio típico

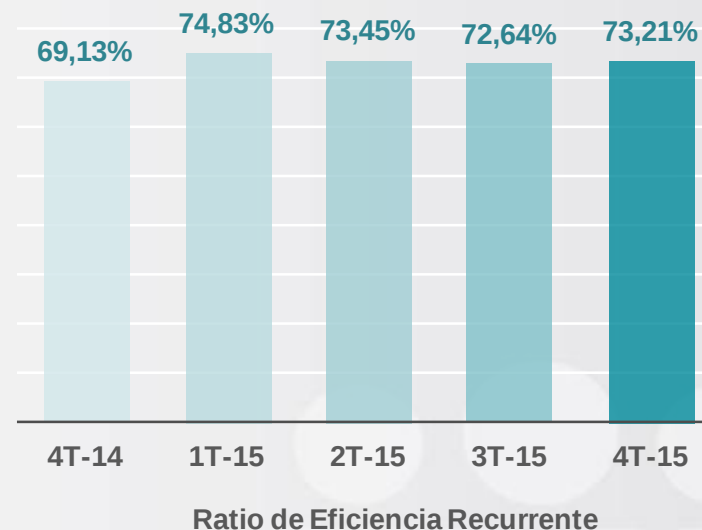
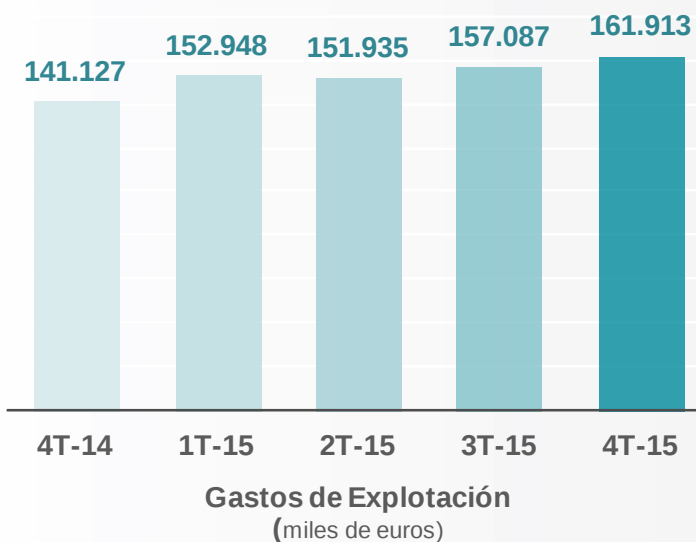


* Margen Bruto del Negocio típico: Margen Bruto ex carry-trade y plusvalías ROF

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

La subcontratación, a partir del 3T 2014, de la gestión del Negocio de recuperación del activo irregular y activos adjudicados, deteriora la comparativa de los Gastos de explotación respecto al año precedente

Tras el deterioro registrado en el 1T 2015 por la Eficiencia recurrente, mejora 1,62 p.p. al cierre del ejercicio, gracias a la favorable evolución del margen de intereses

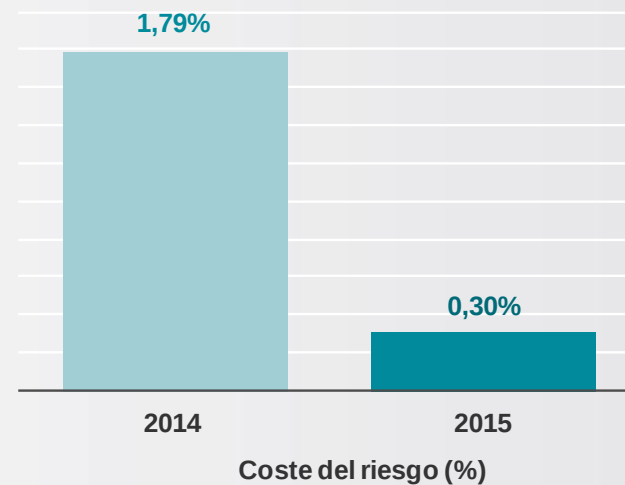
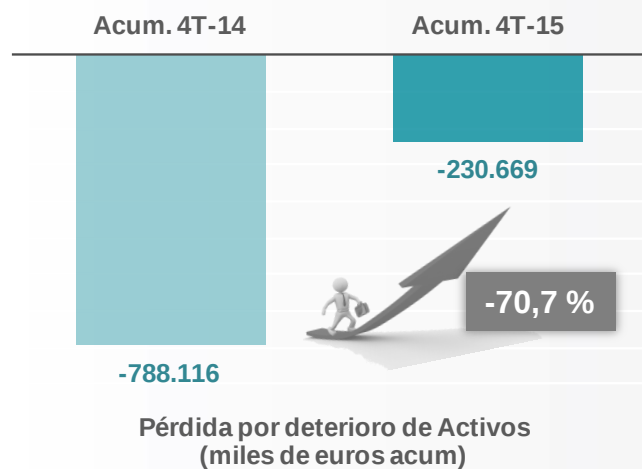


* Ratio de eficiencia recurrente: $(\text{Gastos de personal} + \text{Gastos generales} + \text{Amortizaciones}) / (\text{Margen de intereses} + \text{Rendimiento de instrumentos de capital})$

+ Resultados de entidades valoradas por el método de participación + Comisiones netas + Diferencia de cambio)

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

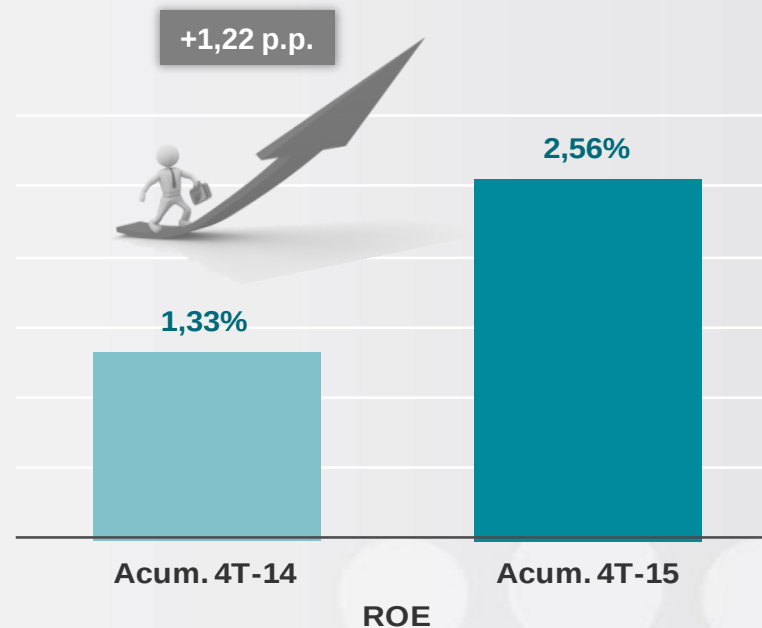
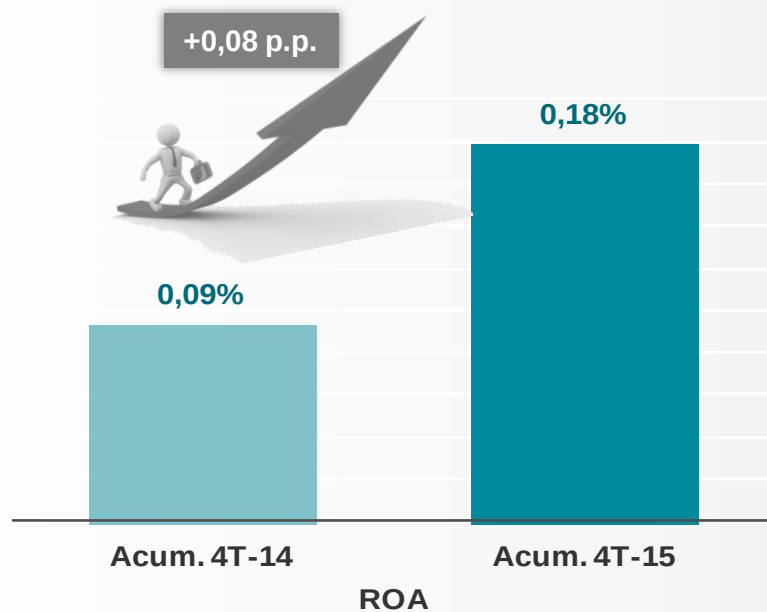
Menores saneamientos en la Cuenta de Resultados por la adecuada cobertura de los activos irregulares



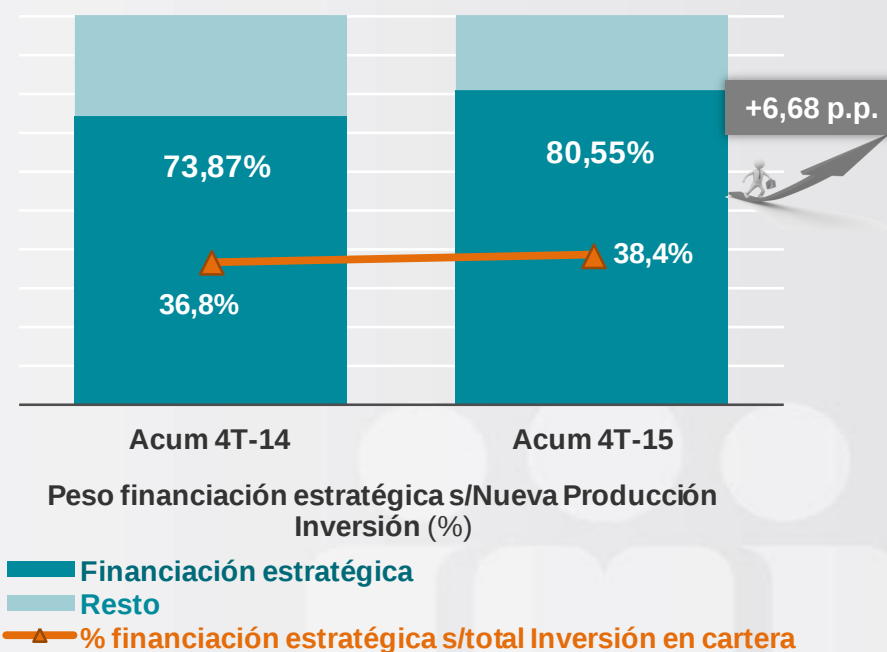
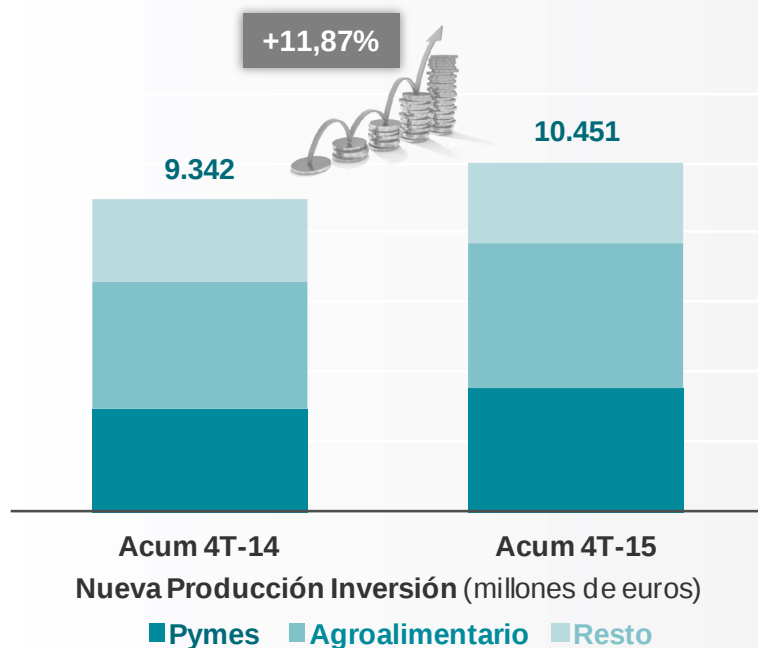
Incluye el saneamiento al 100% de la participación en el capital de la SAREB

3. Resultados (IX): Rentabilidad

Mejora de la rentabilidad, medida tanto sobre ATM como sobre Equity, respecto al cierre del ejercicio anterior



Crecimiento interanual, próximo al 12%, de la nueva producción de Inversión Crediticia, principalmente por los segmentos estratégicos



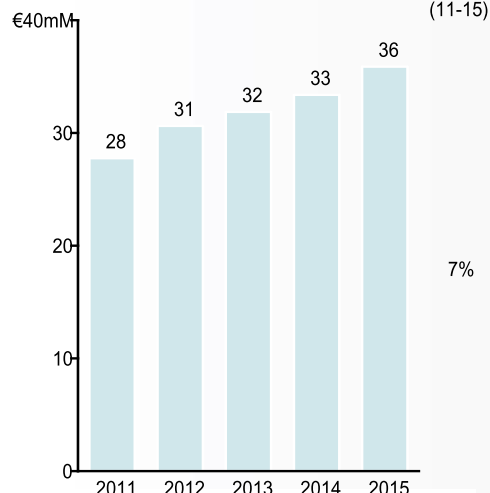
4. Negocio (II)

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

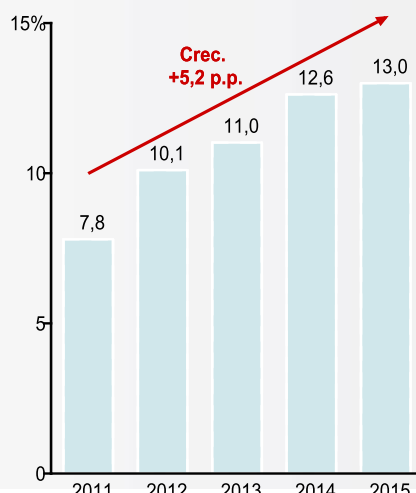
Volumen de exportaciones
Sector agroalimentario*, España



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 a diciembre excepto 2015 datos a septiembre; Datos de GCC a noviembre; 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



Precio medio: Almendra

Año-Campaña	Precio medio
2010	0,833 €/kg.
2011	0,833 €/kg.
2012	1,094 €/kg.
2013	1,582 €/kg.
Promedio 4 últimos años campañas	1,088 €/kg.

Se ha considerado el precio medio en origen según organismo oficial.
Unidad de Precio: toneladas (toneladas). Datos expresados en %.

Calendario de cultivo: Almendra



Los fechas de las distintas etapas de cultivo pueden sufrir variaciones dependiendo de las condiciones climáticas de la zona. Consultar con el servicio de asesoramiento de la zona.

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**

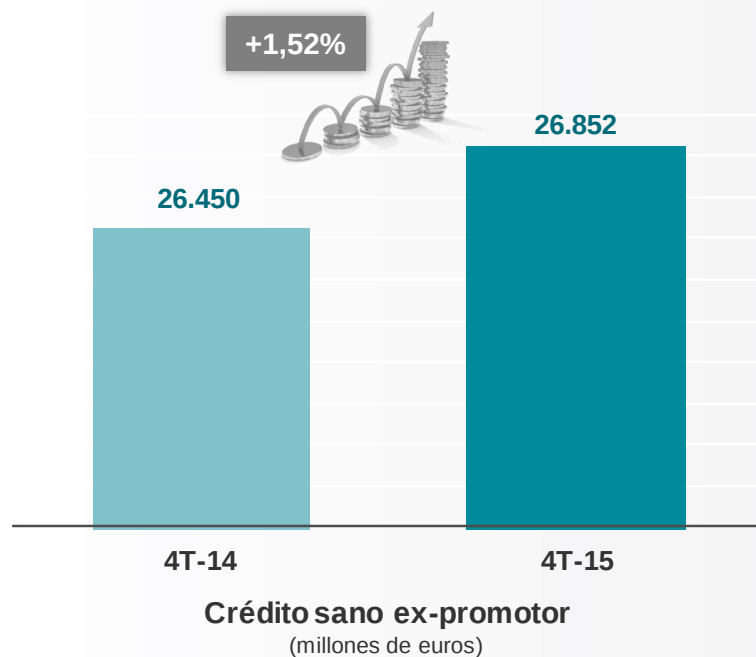
SOLUCIONES 360 EMPRESA



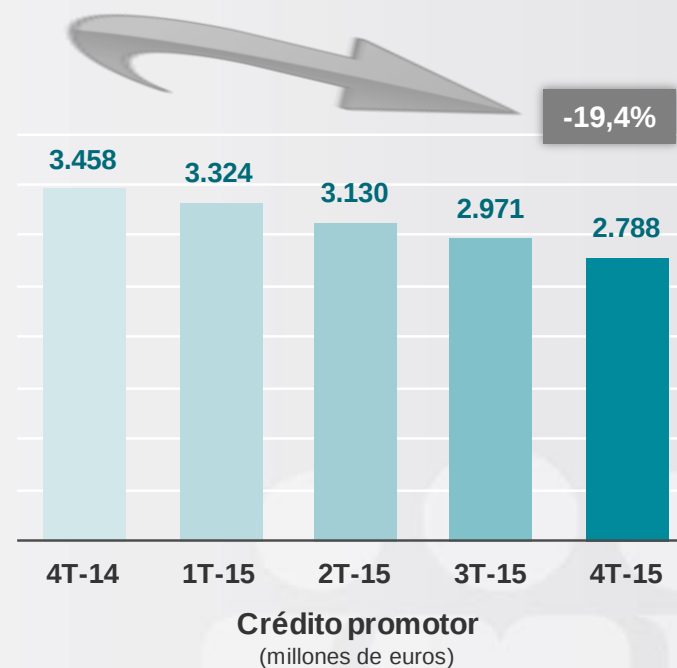
- **Nuevas soluciones diferenciales** para la **financiación de circulante**: Póliza Multiproducto; Credinegocio; CrediPyme o Comex son algunos ejemplos
- Aportando **valor añadido** y adaptándose a cada segmento dando un **valor diferencial, integral y orientado al cliente** (Agro UP, Soluciones 360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



Reactivación del crédito sano ex-promotor, con una tasa interanual positiva del 1,5%

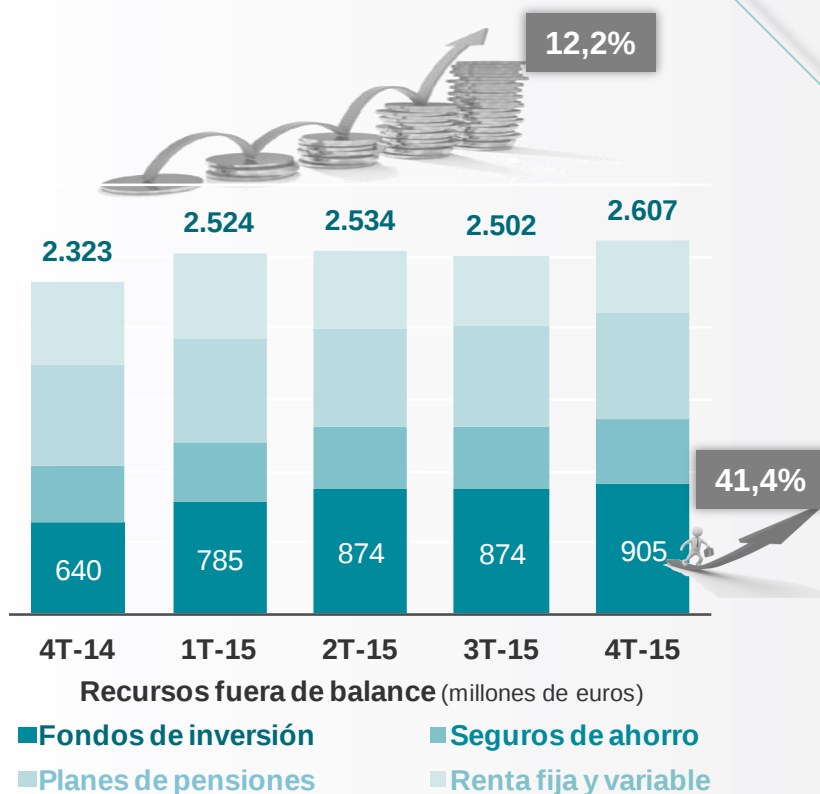


... y mejora la calidad crediticia, con un peso del crédito promotor cada vez menos significativo

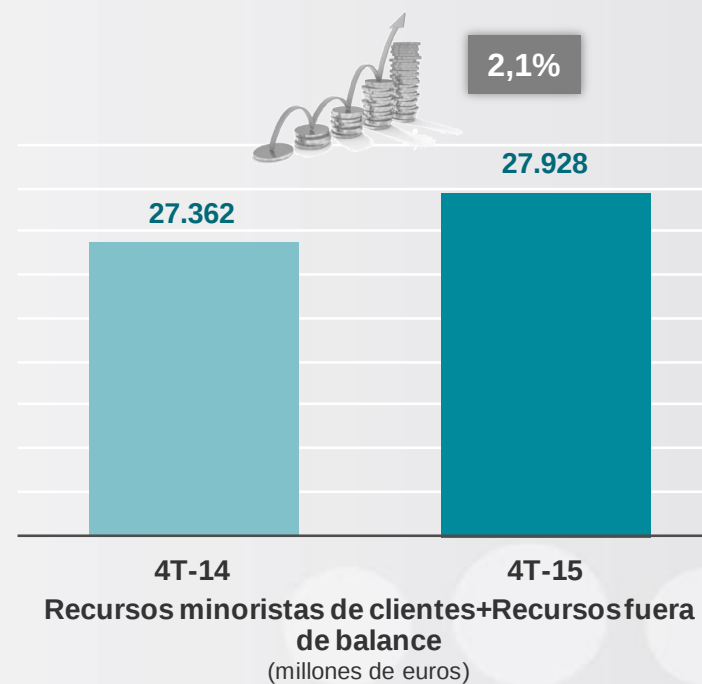


4. Negocio (VI)

Auge de los Recursos fuera de balance ante el menor atractivo de los depósitos tradicionales



Los Recursos Gestionados de clientes registran un incremento del 2,1% gracias al crecimiento de los depósitos a la vista y fondos de inversión



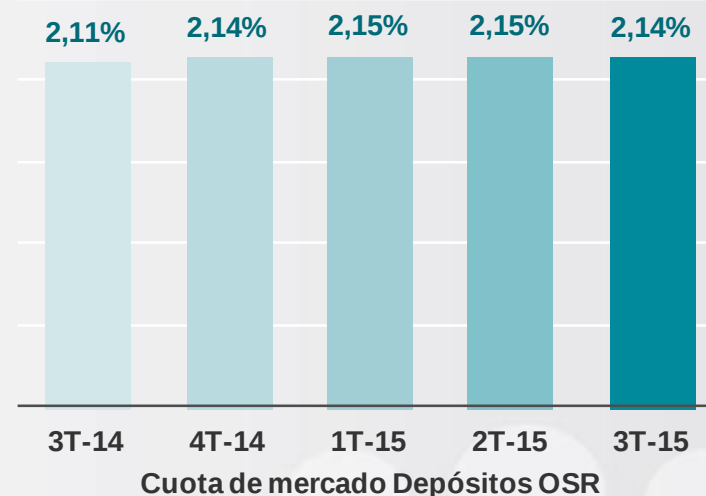
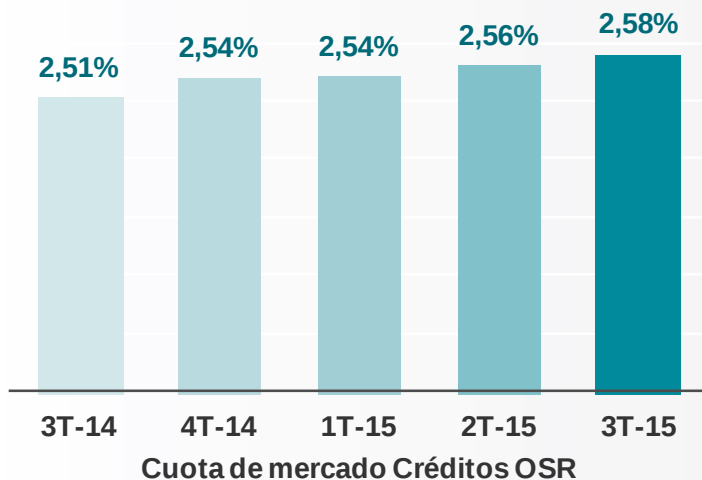
➔ Cuotas de mercado (datos a 30/09/2015)

A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,14%
- Créditos OSR: 2,58%



Con una cuota cada vez mayor dentro del Sistema financiero

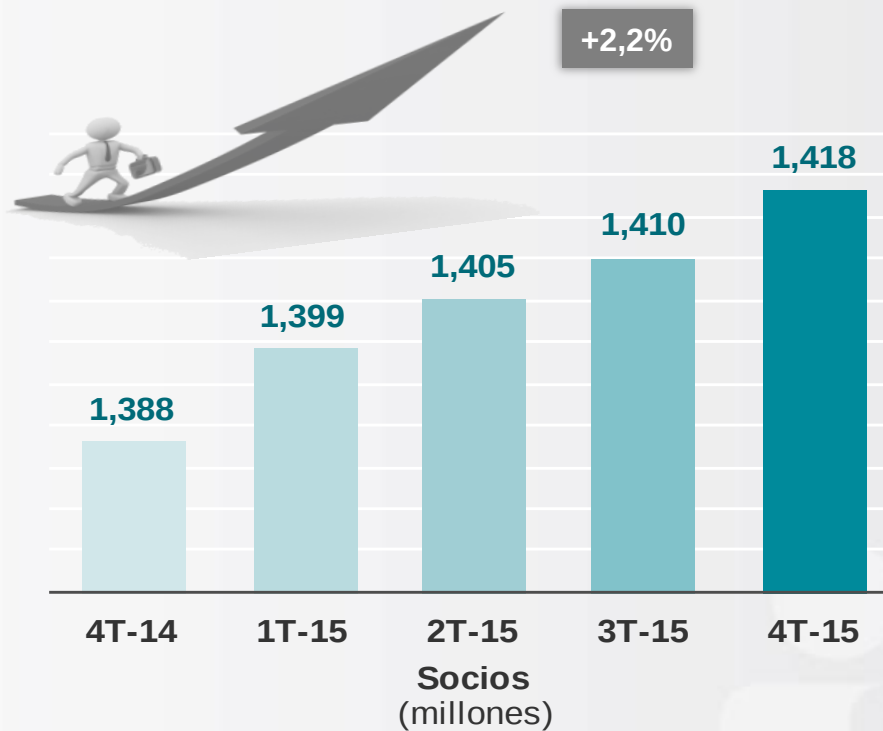


Entre los 15 primeros grupos financieros, nº 12 por volumen de Negocio y nº 14 en Margen Bruto

Socios



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

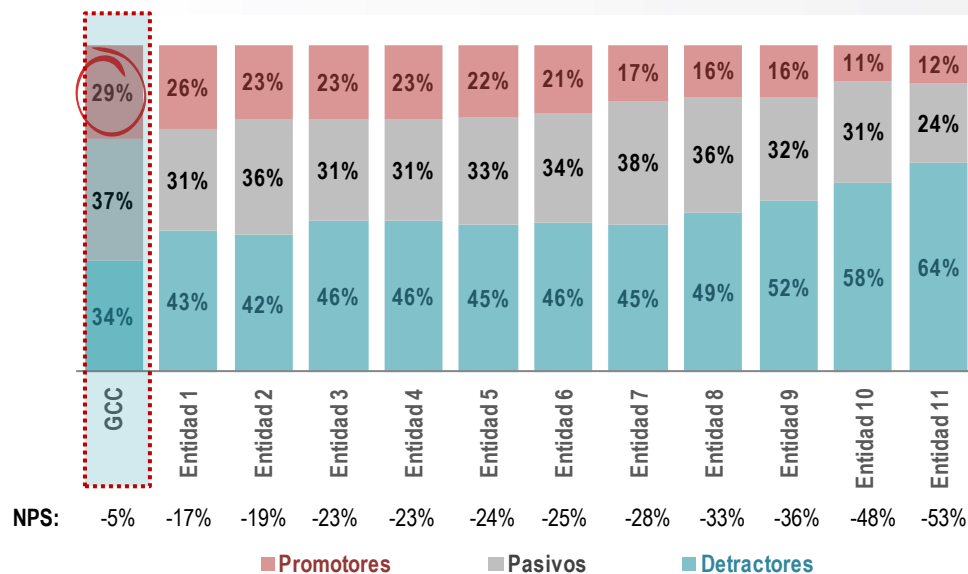


4. Negocio (IX)

Consolidando una experiencia diferencial que ya se 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



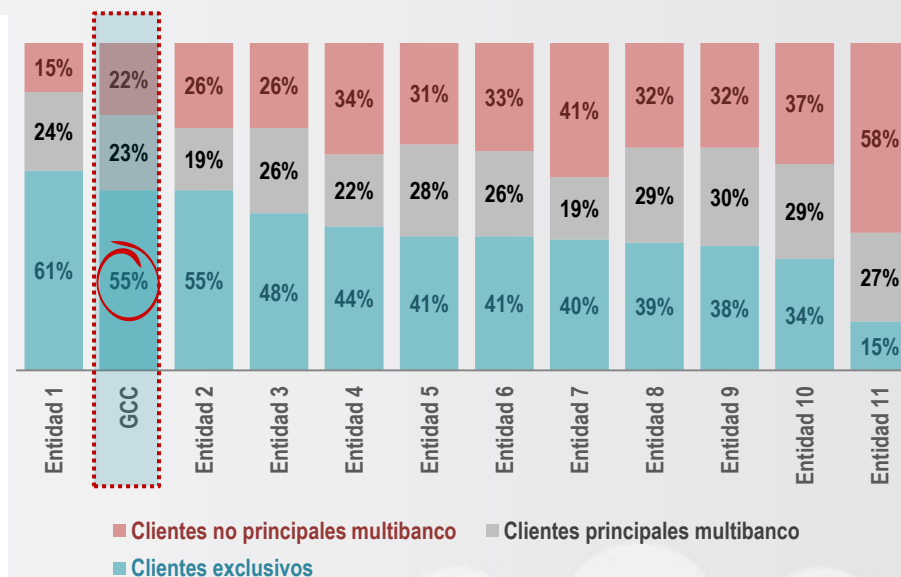
* Sobre una muestra de clientes

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)

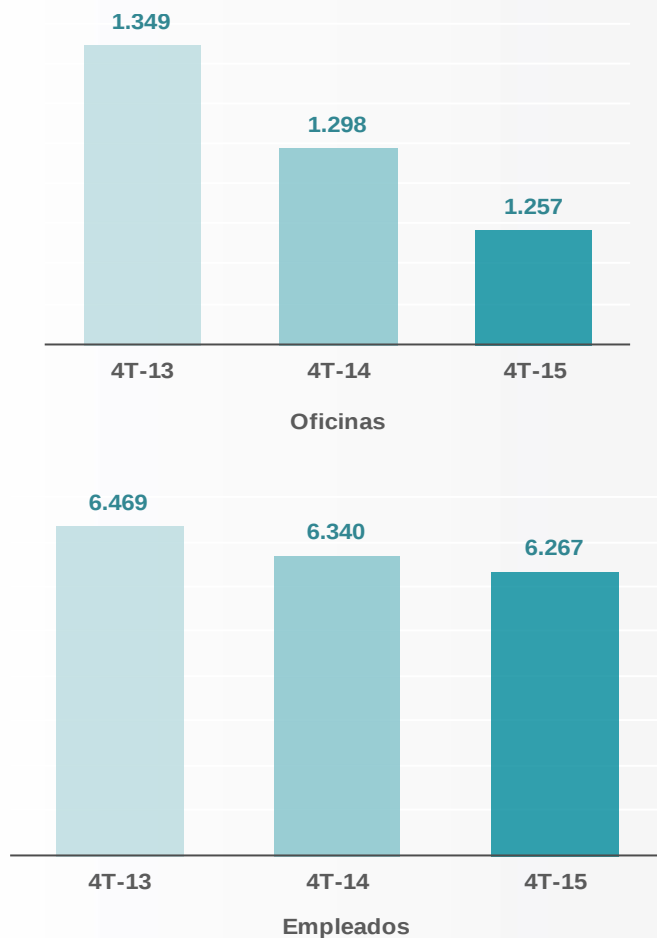


REVISIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN TIPOS DE INTERÉS DE PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN

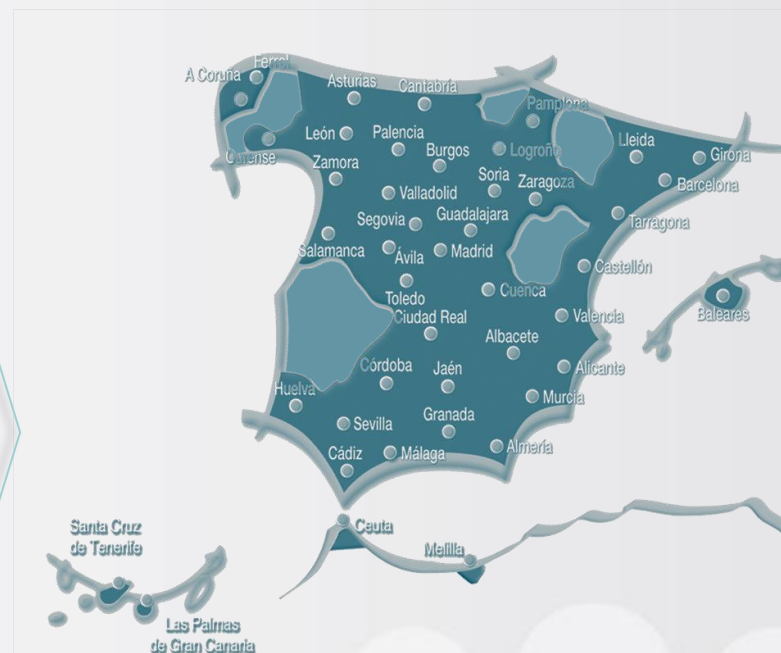


5. Red de oficinas y empleados

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



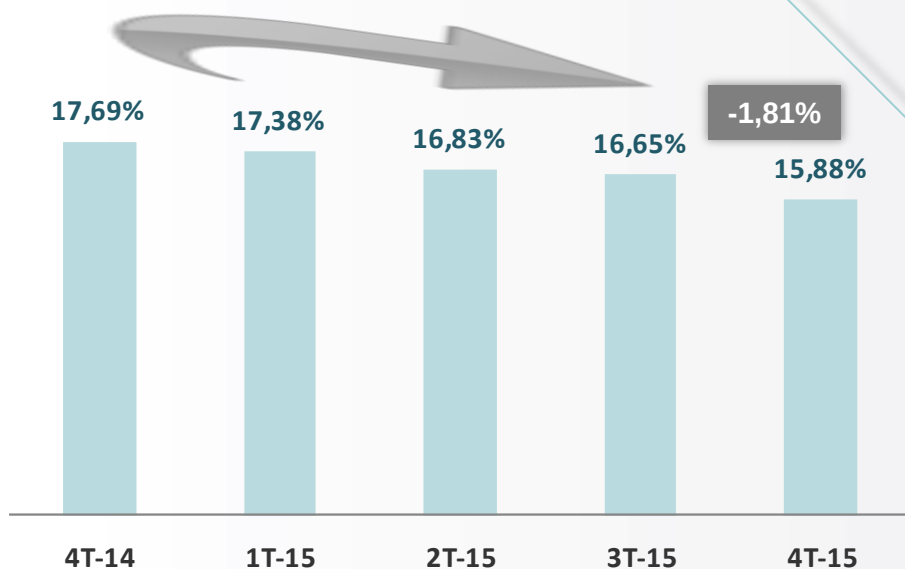
Y una amplia red comercial, presente en 41 provincias y 2 ciudades autónomas



Apertura de 14 nuevas sucursales en el 2015 en zonas de nueva expansión

6. Gestión del Riesgo (I)

Descenso de la tasa de morosidad

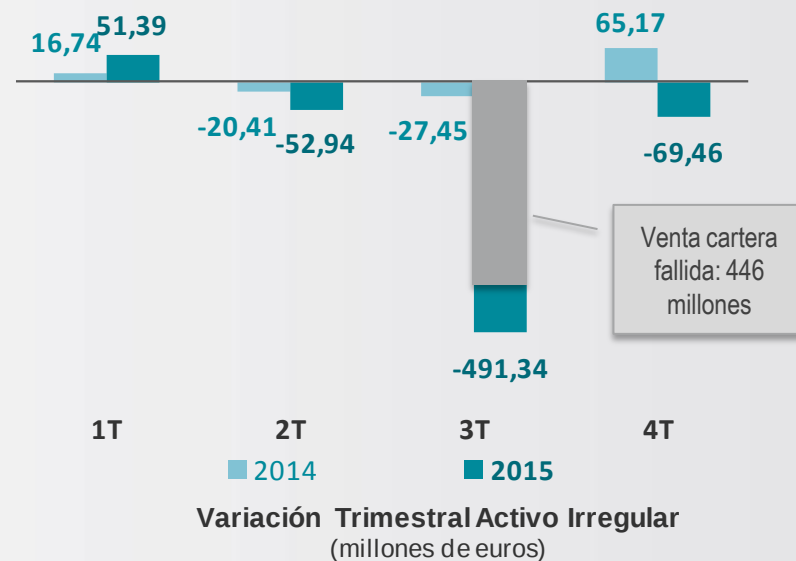


Tasa de Morosidad (%)^(*)

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

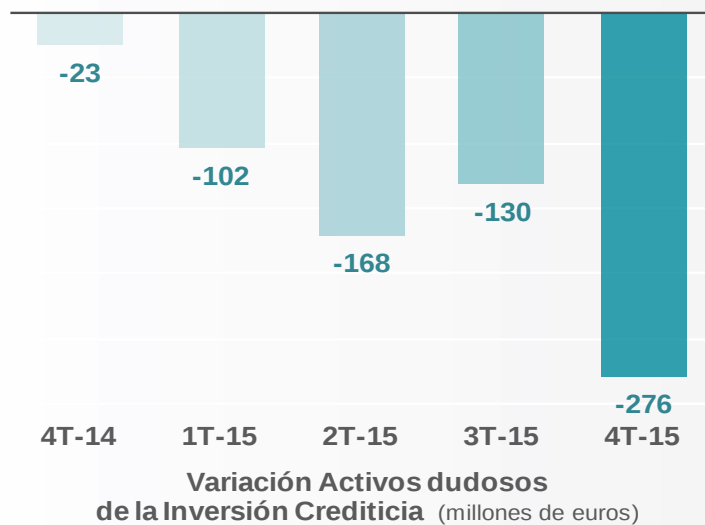
Tasa de Morosidad por segmentos	2014T IV	2015T IV
PARTICULARES	7,92%	7,81%
PROMOTORES	77,50%	79,95%
MOROSIDAD EX-PROMOTOR	10,71%	9,89%

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

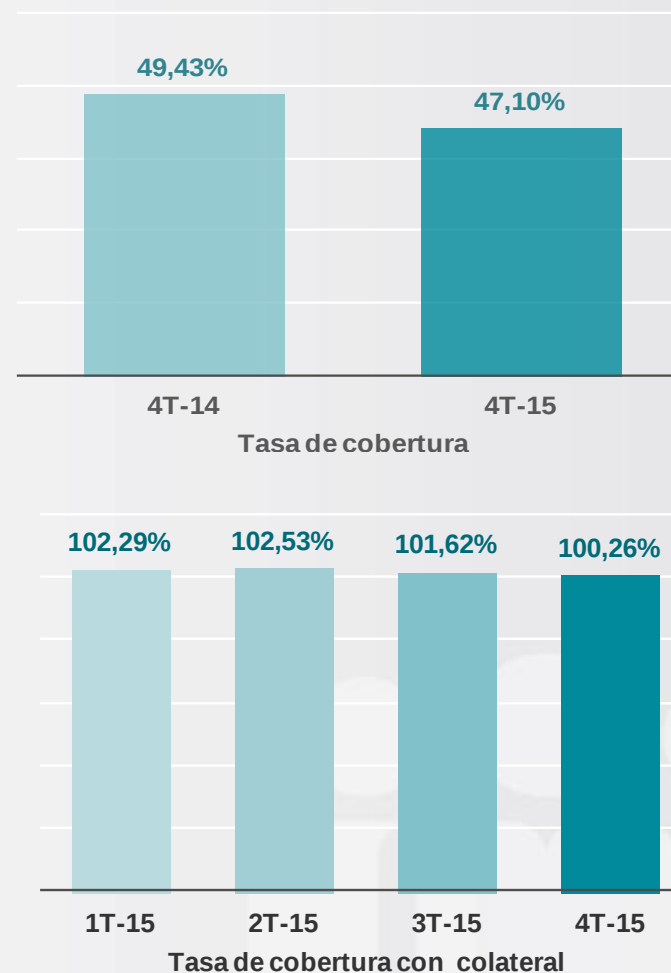


Variación anual del Activo Irregular neto (millones de euros)	2014	2015
ACTIVOS DUDOSOS	(469)	(676)
RESTO (Fallidos, Adjudicados...)	504	114
VARIACIÓN ACTIVO IRREGULAR NETO	34	(562)

Con una caída anual de la cifra de Activos dudosos del 11,6% ...

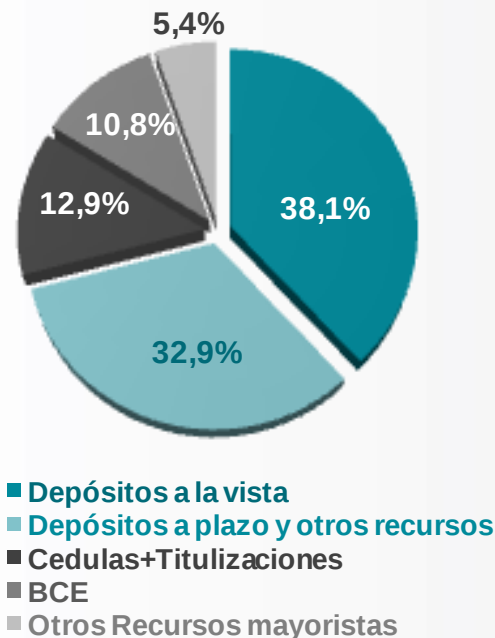


... y una Tasa de cobertura por encima del 47%

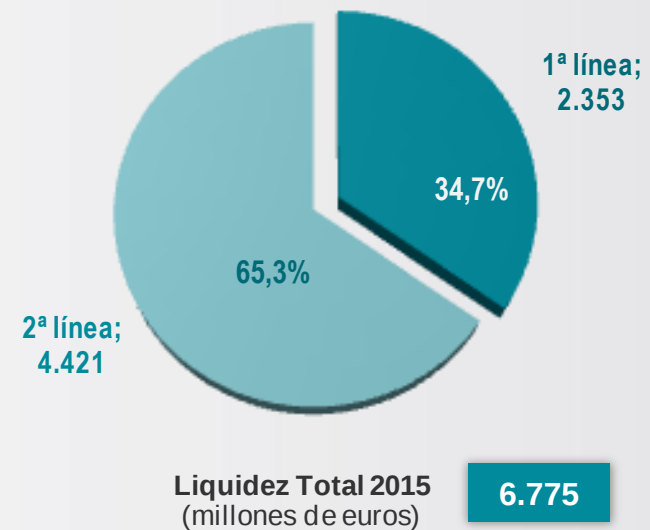


7. Liquidez (I)

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



Alta capacidad de generación de activos líquidos



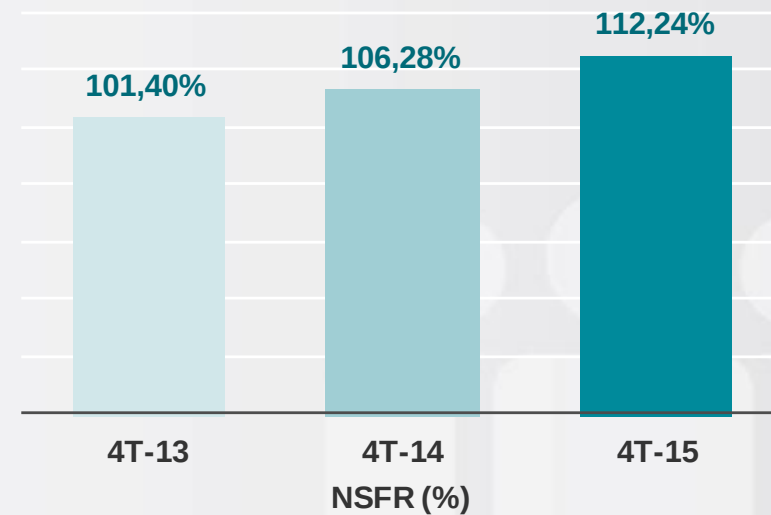
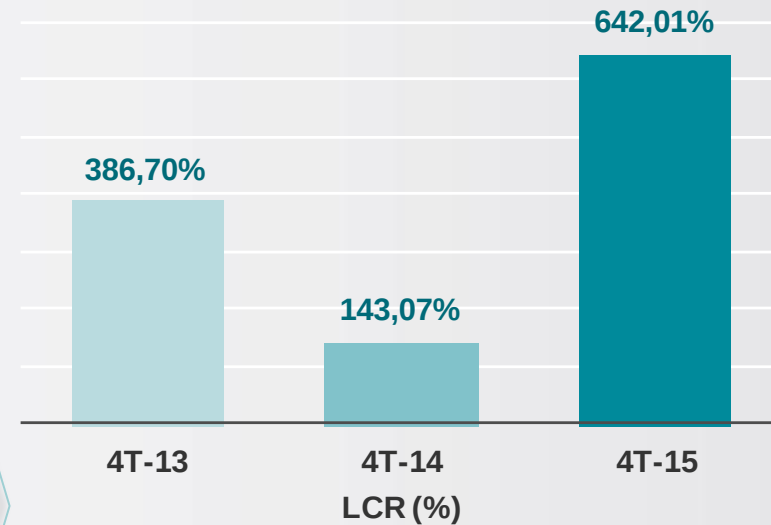
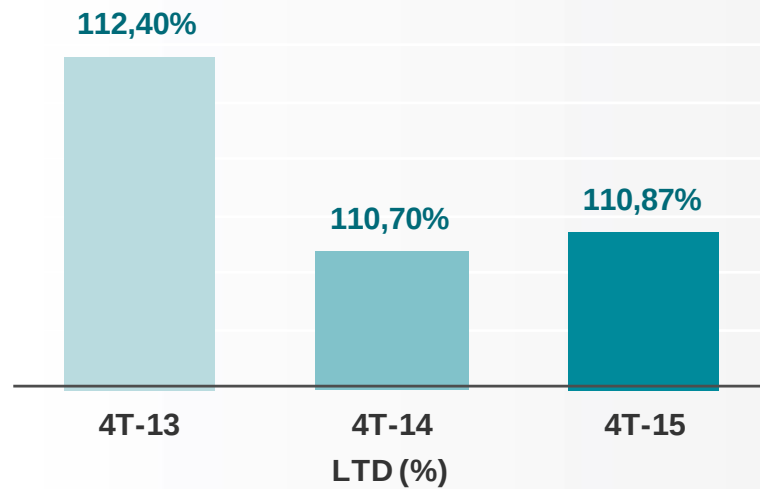
Primera línea de liquidez: Efectivo en bancos centrales y Descontable disponible en bancos centrales

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

En 2015 se han realizado dos emisiones de cédulas hipotecarias de 750 millones cada una

Cédulas hipotecarias en vigor/ Cartera hipotecaria elegible: 50,15%

Y cómoda posición de liquidez



Phased In

Fully loaded

Grupo solvente

Solvencia: 11,6%

Solvencia: 10,8%

Elevada Calidad de los recursos propios

CET 1: 11,3%

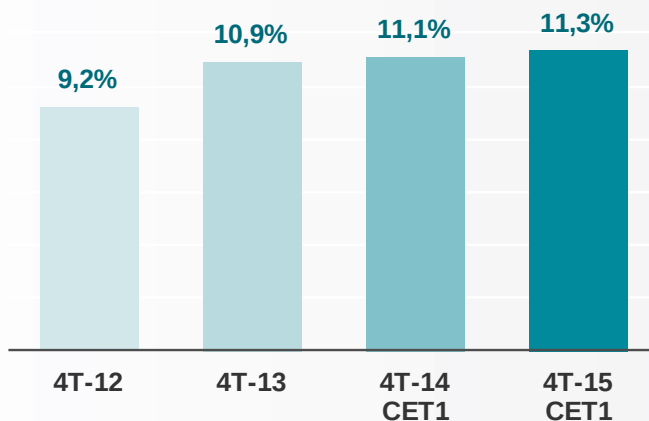
CET 1: 10,6%

Ratio de apalancamiento adecuado

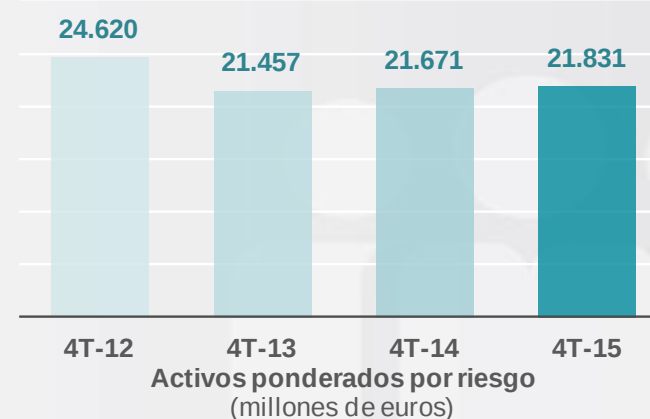
6,0%

5,6%

Evolución Capital Principal/CET 1 (%)



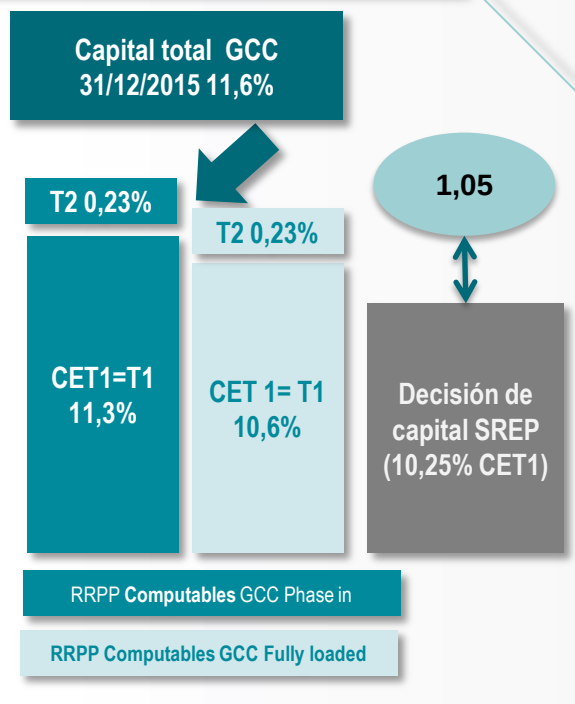
Evolución Activos Ponderados por Riesgo



8. Solvencia (II)

Alta calidad del capital, basado en capital y reservas

Excedente del CET 1 (%)



(miles de euros)

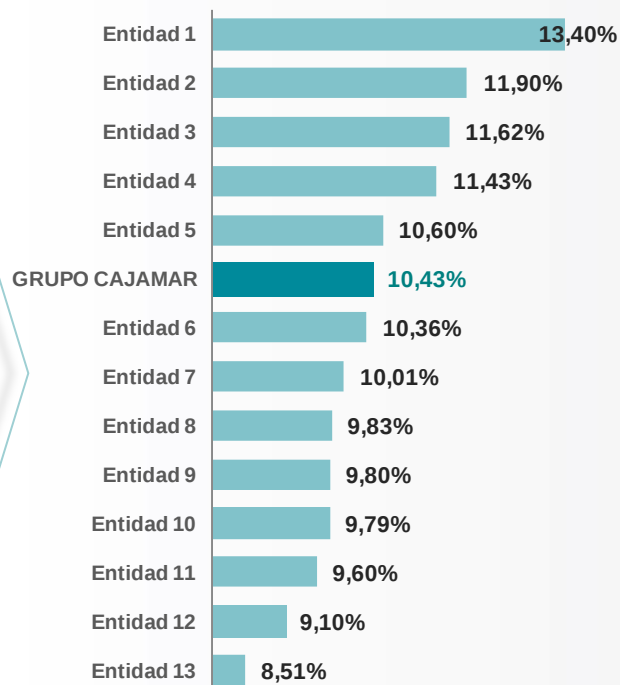
	31/12/2015	31/12/2014	Interanual	
			Abs.	%
CET 1 Capital	2.472.591	2.403.329	69.262	2,9%
Capital y Reservas	2.789.515	2.721.432	68.083	2,5%
Resto	270	0	270	100,0%
Deducciones	(317.194)	(318.103)	909	(0,3%)
TIER 2 Capital	49.733	149.620	(99.887)	(66,8%)
Recursos propios computables	2.522.324	2.552.949	(30.625)	(1,2%)
Activos ponderados por riesgo	21.830.547	21.670.603	159.944	0,7%
Por riesgo de crédito	20.226.523	19.961.260	265.263	1,3%
Por riesgo operacional	1.518.834	1.593.650	(74.816)	(4,7%)
Otros riesgos	85.190	115.693	(30.504)	(26,4%)

Descomposición del crecimiento del CET1

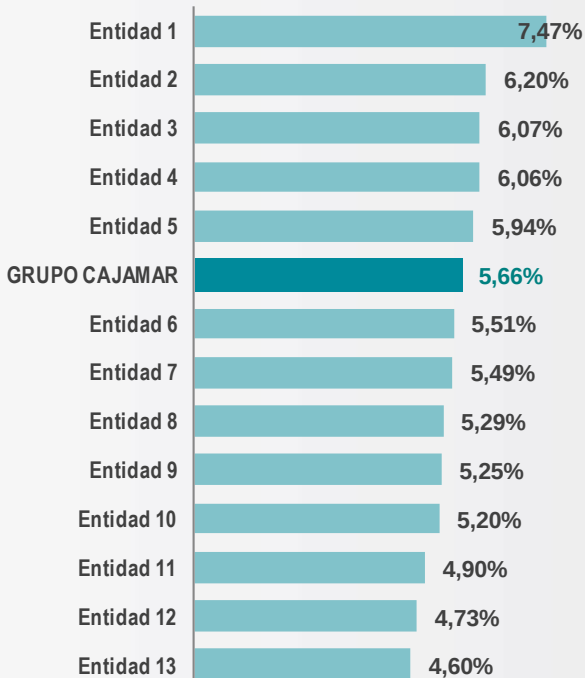


8. Solvencia (III)

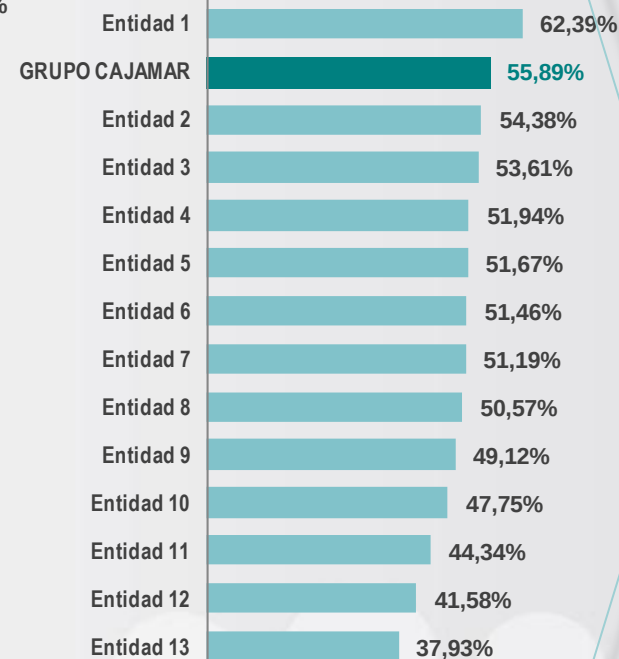
Ratios de Solvencia en línea con los comparables, con una mayor densidad de activos fundamentalmente por la no utilización de modelos internos.



Ratio Solvencia Fully Loaded



Ratio de apalancamiento Phased In



Densidad de APRs Retail+ corp (STA/ IRB)

* Datos ejercicio de transparencia a 30/06/2015.

① Mejora de la rentabilidad del negocio típico

Δ 9,1% Δ Margen Intereses Negocio típico

Δ 11,6% Δ Margen Bruto Negocio típico



② Expansión de los recursos fuera de balance

+ 41,4% Incremento Fondos de Inversión

+ 14,2% Incremento Seguros de ahorro



③ Mejora de la tasa de morosidad

- 676 millones
- 11,6 %

Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia



④ Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD: 110,9%

LCR: 642,0%

NSFR: 112,2%

Solvencia: 11,6%

CET1: 11,3%



- 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.

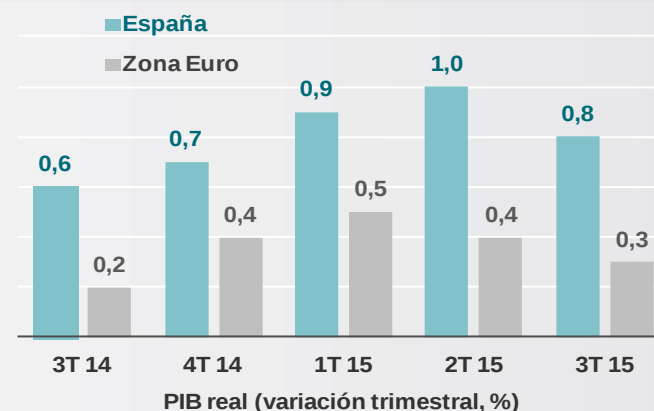
$\Delta > 30\%$

La Economía española crece al ritmo del 3,4%

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

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

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro

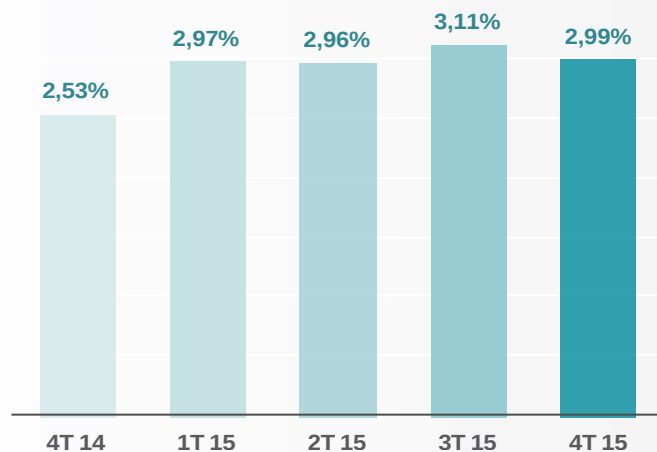


El precio de la vivienda se incrementa un 4,5%

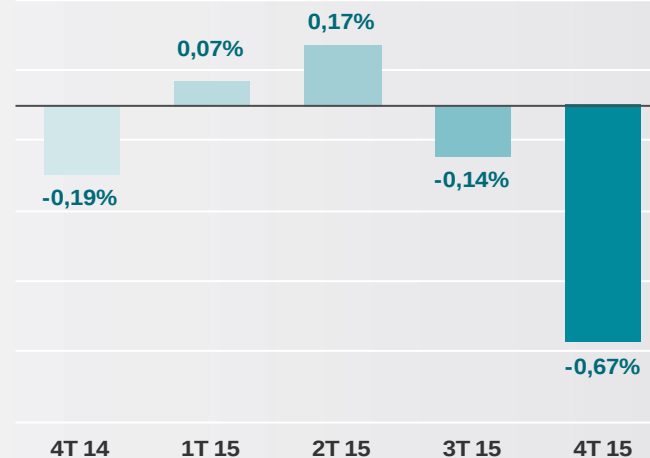


Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

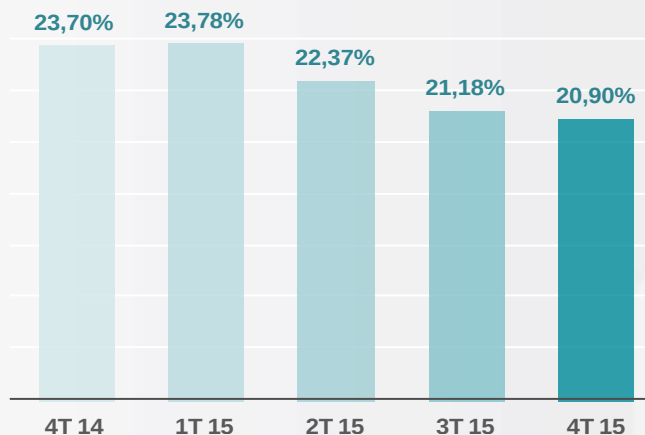
La tasa de variación interanual de la ocupación se sitúa en torno al 3%



La población activa cae en 153.200 personas al cierre del año, con una tasa de variación del -0,67%



La tasa de paro se reduce 2,81 p.p. interanualmente quedando por debajo del 21%



En los 12 últimos meses el empleo ha aumentado en 544.700 personas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- El Crecimiento de la economía española alcanza el 3,4% en el tercer trimestre, por encima de la Zona Euro.
- Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro por debajo 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 típico 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.
- Incertidumbre en el sector ante la resolución favorable a la eliminación de las “clausulas suelo”, con posibilidad de efectos retroactivos.
- Mayores exigencias de capital por el Supervisor Europeo a las entidades financieras de forma personalizada.
- Nuevos test de stress a la banca en los próximos meses.

