



Presentación de Resultados Consolidados

Cuarto 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 del margen de intereses excluido carry-trade del 2,8% a pesar de la negativa evolución de los tipos de interés.
- Incremento del Margen Bruto del 6,6% y del Resultado Neto del 8,4%.
- Aumento progresivo de la rentabilidad, tanto en términos de ROE como de ROA.
- Mejora de 3,49 p.p. del ratio de eficiencia.

NEGOCIO

- Crecimiento interanual del 2,3% de los recursos gestionados de clientes.
- Ligera caída interanual del crédito sano (-1%) con fuerte crecimiento de la contratación en sectores estratégicos (+11,2%): agro, pymes y pequeños negocios.

GESTIÓN DEL RIESGO

- Descenso interanual del 19% en los activos dudosos, dejando la ratio de morosidad de la inversión crediticia en el 13,4%, con una mejora de 2,47 p.p. respecto al ejercicio anterior.
- Descenso progresivo del activo irregular.
- Provisión con cargo a resultados de 200 M€ para cubrir el máximo importe estimado a pagar por la devolución de las cláusulas suelo para el hipotético caso de que se estimase la retroactividad total con anterioridad a mayo 2013.

LIQUIDEZ

- Mejora continua en los ratios de liquidez: LCR en el 652%, NSFR en el 116%.
- Vencimientos cubiertos durante los próximos años, alta capacidad de emisión de cédulas, altos volúmenes de cartera descontable ante BCE disponible.

SOLVENCIA

- Mejora interanual de 1,4 p.p del ratio de solvencia hasta el 13,0%, con una elevada calidad de los recursos propios.
- El CET1 alcanza el 11,4% y el 11,0% phase-in y fully-loaded, respectivamente.
- Cumplimiento holgado de los mínimos impuestos por el supervisor (8,25% CET1 y 11,75% capital total para 2017).

2. Cifras más significativas

		31/12/2016	Interanual	
(miles de euros)			Abs.	%
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,2%	0,01	
	ROE (%)	2,7%	0,11	
	Ratio de Eficiencia (%)	62,2%	(3,49)	
NEGOCIO	Activos totales en balance	39.166.082	(1.295.355)	(3,2%)
	Recursos minoristas de clientes+ recursos fuera de balance	28.594.918	648.880	2,3%
	Crédito a la clientela sano	27.128.569	(278.360)	(1,0%)
DIMENSIÓN	Empleados	6.036	(231)	(3,7%)
	Oficinas	1.191	(66)	(5,3%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	13,4%	(2,47)	
	Tasa de cobertura global (%)	43,1%	(3,93)	
LIQUIDEZ	LTD (%)	109,6%	(1,23)	
	LCR (%)	651,9%	9,87	
	NSFR (%)	115,5%	3,30	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,4%	0,03	
	Coeficiente de solvencia (%)	13,0%	1,41	
	Activos ponderados por riesgo	23.069.970	1.239.423	5,7%

3. Resultados (I): Cuenta de Resultados



Cuenta de Resultados

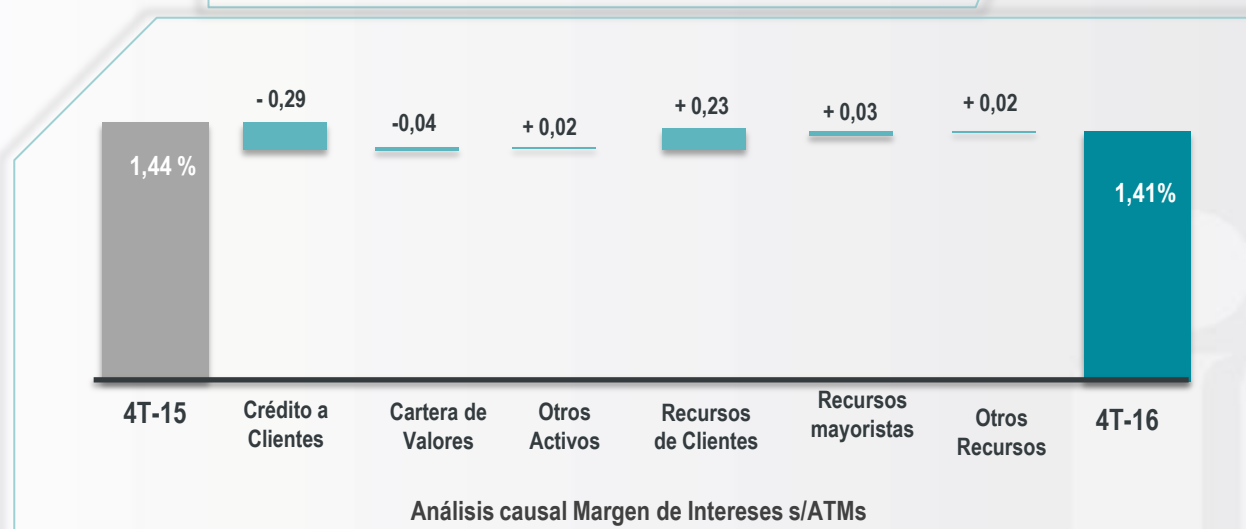
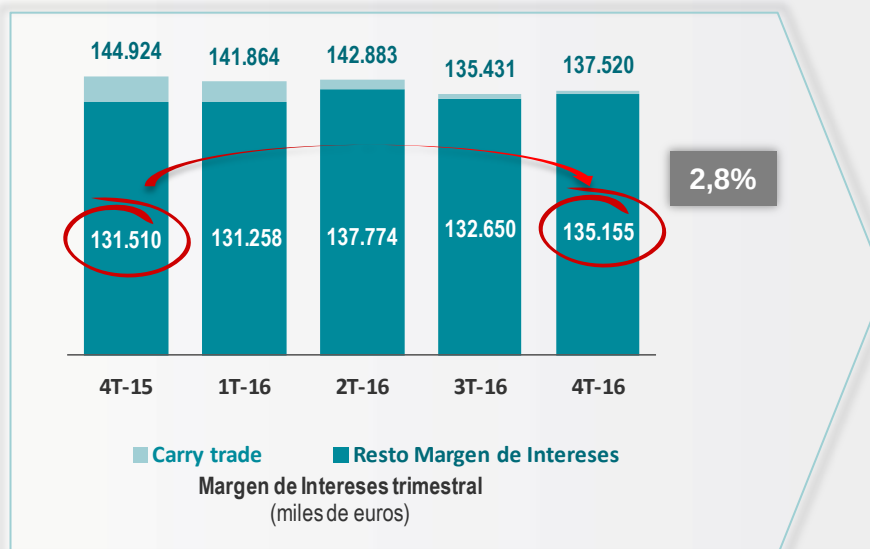
(Datos en miles de €)

	31/12/2016	%ATM	31/12/2015	%ATM	Interanual	
					Abs.	%
MARGEN DE INTERESES	557.698	1,41%	564.713	1,44%	(7.015)	(1,2%)
Comisiones netas + Diferencias de cambio	264.216	0,66%	266.706	0,67%	(2.490)	(0,9%)
Ganancias/Pérdidas por activos y pasivos financieros	186.150	0,47%	105.479	0,27%	80.671	76,5%
Ingresos por dividendos	4.909	0,01%	3.512	0,01%	1.397	39,8%
Resultado entidades valoradas por método de la participación	15.767	0,04%	17.248	0,04%	(1.481)	(8,6%)
Otros Productos/Cargas de explotación	(15.372)	(0,04%)	(7.423)	(0,02%)	(7.949)	107,1%
MARGEN BRUTO	1.013.368	2,56%	950.235	2,41%	63.133	6,6%
Gastos de personal	(350.625)	(0,89%)	(357.093)	(0,91%)	6.468	(1,8%)
Otros gastos generales de administración	(203.830)	(0,51%)	(189.416)	(0,48%)	(14.414)	7,6%
Amortización	(75.541)	(0,19%)	(77.375)	(0,20%)	1.834	(2,4%)
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	383.372	0,97%	326.351	0,83%	57.021	17,5%
Pérdidas por deterioro de activos (*)	(64.354)	(0,16%)	(230.668)	(0,59%)	166.314	(72,1%)
Provisiones + Ganancias/pérdidas	(257.006)	(0,65%)	(38.257)	(0,10%)	(218.749)	571,8%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	62.008	0,16%	57.425	0,15%	4.583	8,0%
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	76.141	0,19%	70.218	0,18%	5.923	8,4%

(*) 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

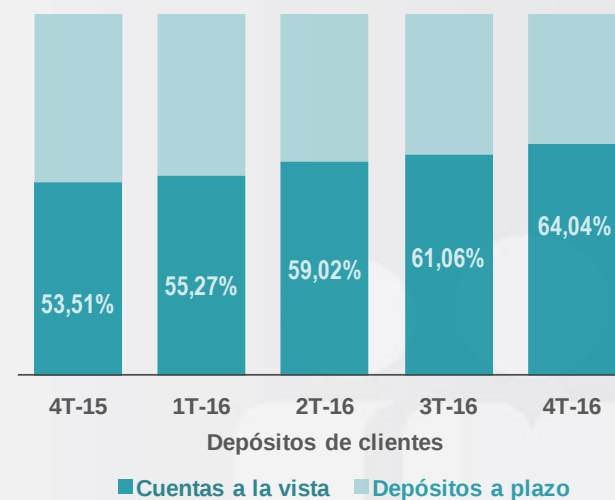
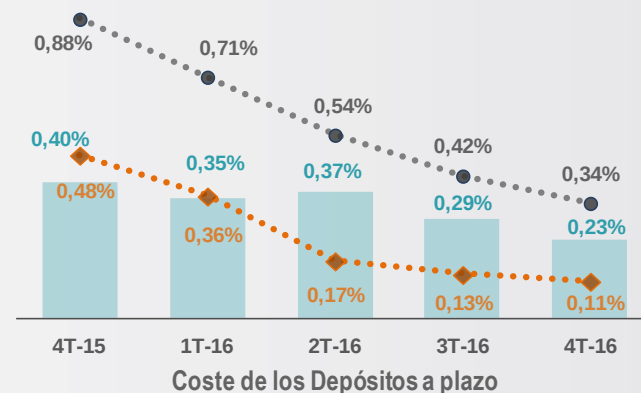
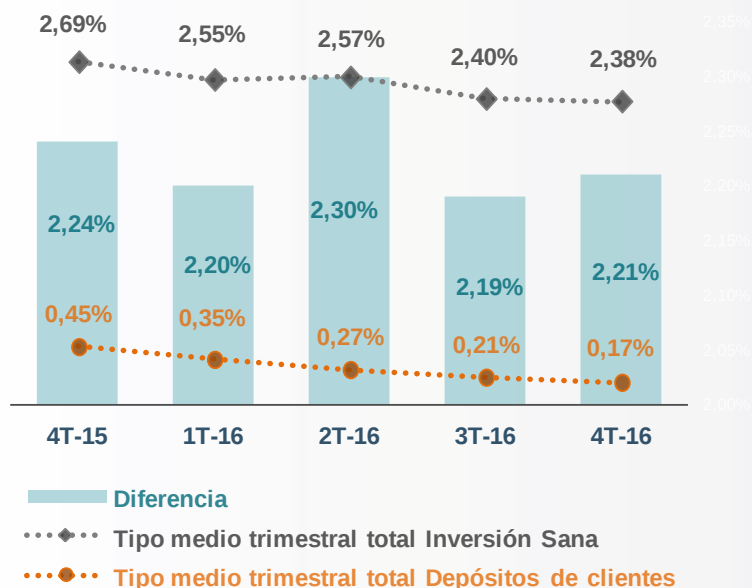
3. Resultados (II): Margen de Intereses

El margen de intereses excluido carry-trade crece un 2,8% a pesar del entorno de tipos de interés en mínimos y de la debilidad del crédito



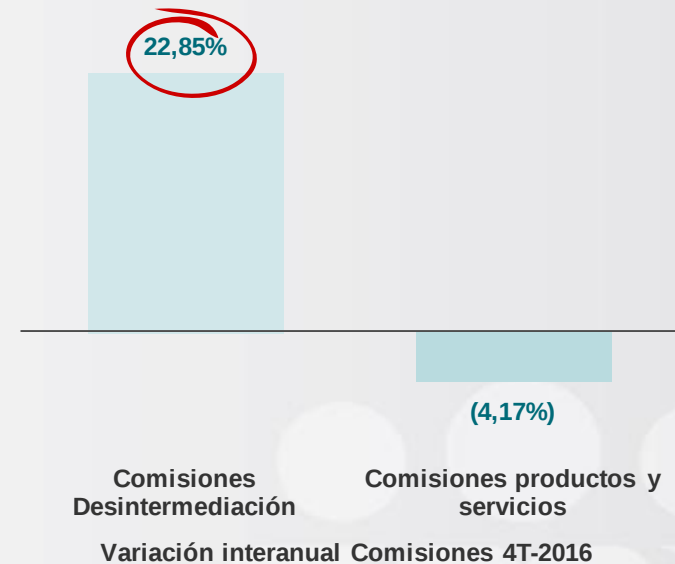
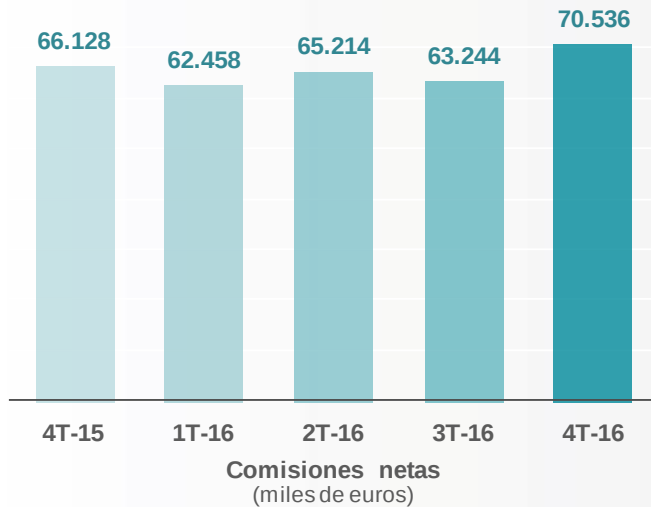
3. Resultados (III): Tipos de contratación

La progresiva reducción de los tipos de contratación de los depósitos a plazo y el trasvase continuo del ahorro a los depósitos a la vista permite la estabilidad del Margen de clientes



3. Resultados (IV): Comisiones

El impulso de las comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones y operaciones de consumo) dinamizan el crecimiento de las Comisiones



3. Resultados (V): Alianzas estratégicas

Gracias a los acuerdos estratégicos con Generali, Trea Capital y Banco 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**

- 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 aprox. 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 2 billones 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

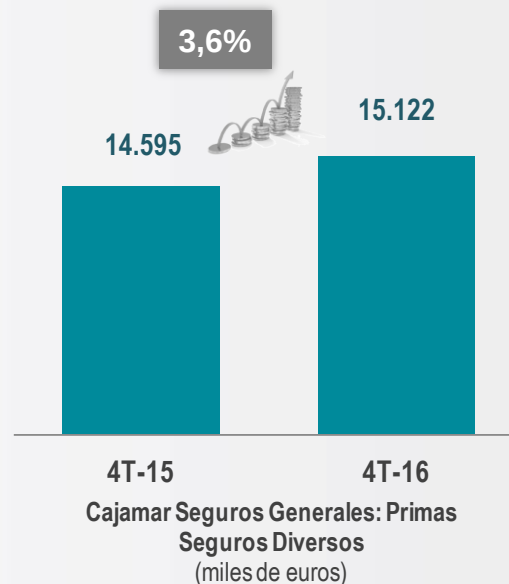
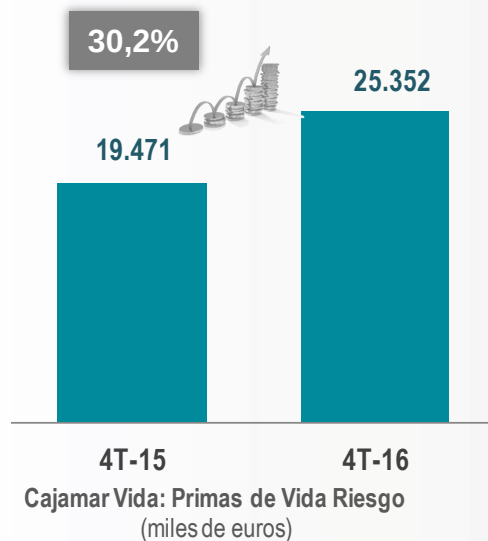


- Entidad especializada en créditos al consumo que **pertenece a BNP Paribas, banco líder en Europa**
- Presente en más de **20 países** y con **~27M de clientes**

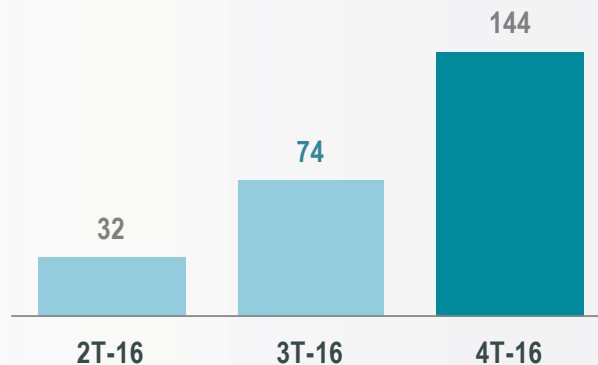
- Líder en España, con **una cuota de mercado del 5,2% y 2,5M de clientes**

- **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



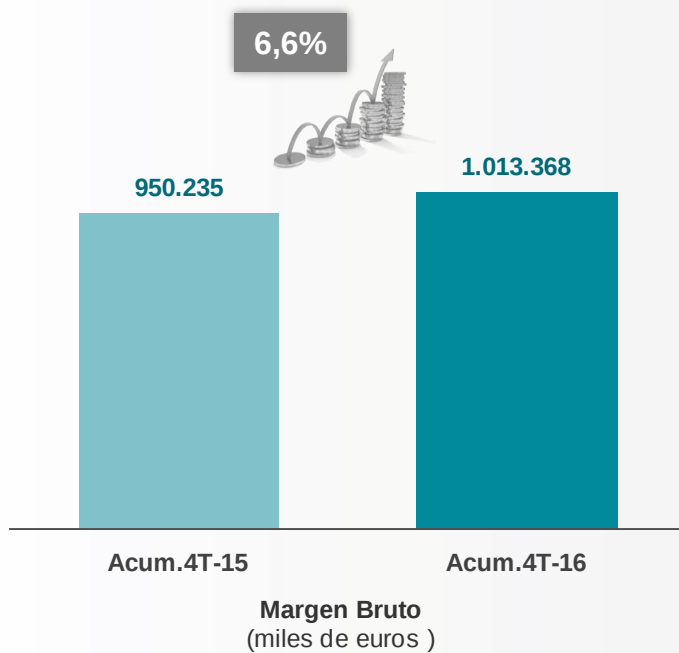
El acuerdo con Generali impulsa el crecimiento del Negocio de Seguros



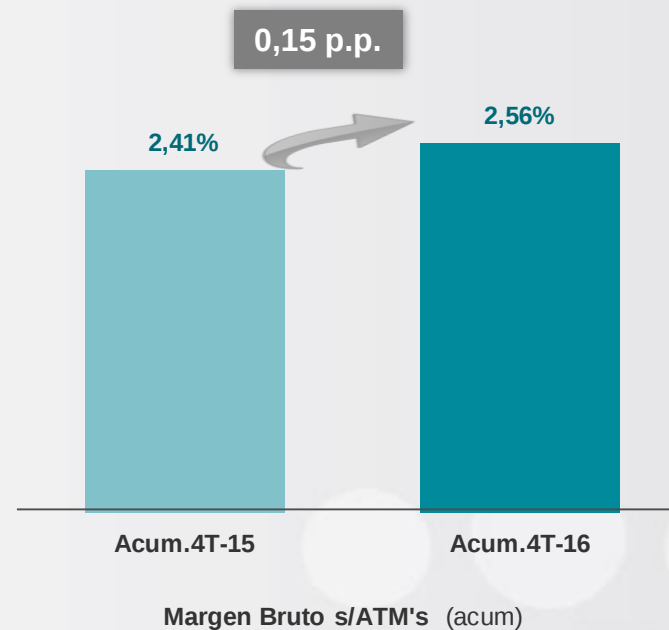
GCC Consumo
Establecimiento Financiero de
Crédito, S.A.(constituida
conjuntamente con Banco
Cetelem) inició su actividad
en el mes de marzo

3. Resultados (VII): Margen Bruto

El Margen Bruto crece al ritmo del 6,6 %

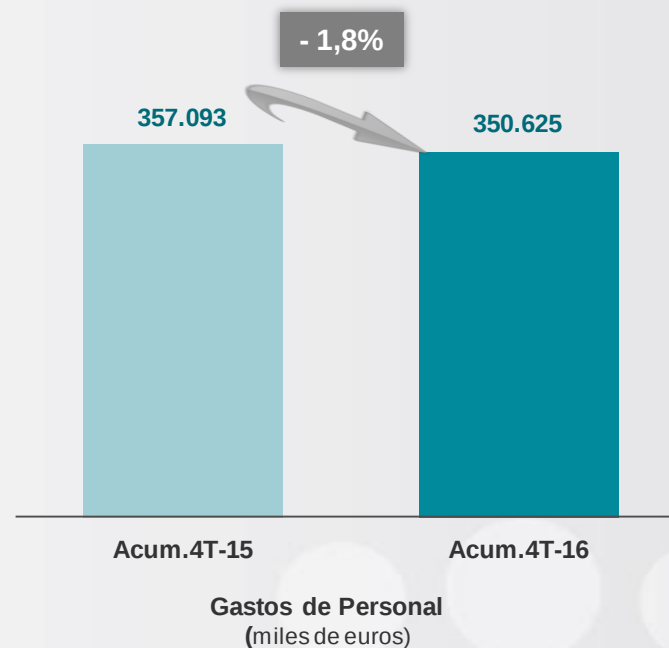
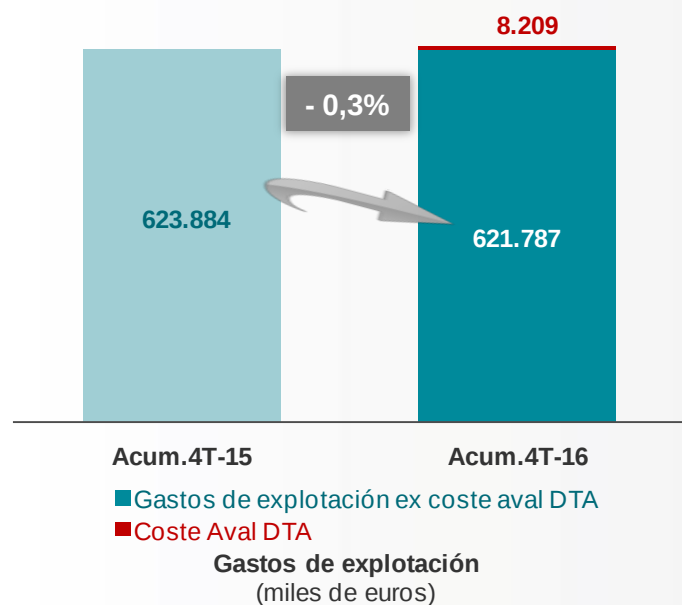


... con una mejora de la rentabilidad s/ATM's hasta el 2,56%



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

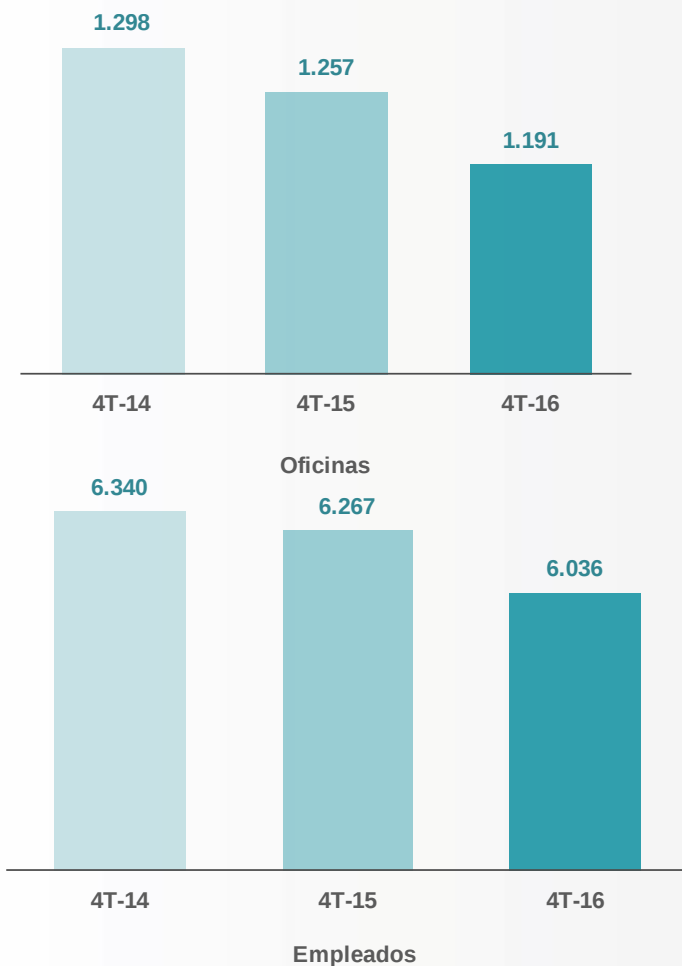
Sin el coste del aval de las DTA, los gastos de explotación descienden respecto al año anterior, gracias principalmente a la contención de los gastos de personal



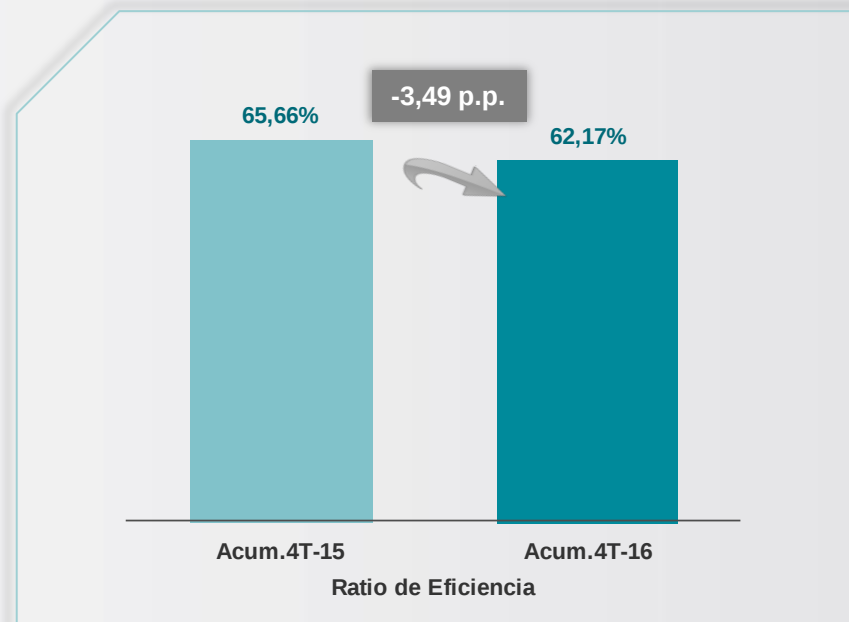
(*) Se ha contabilizado un coste anual del aval de las DTA de 8,2 millones en 2016

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



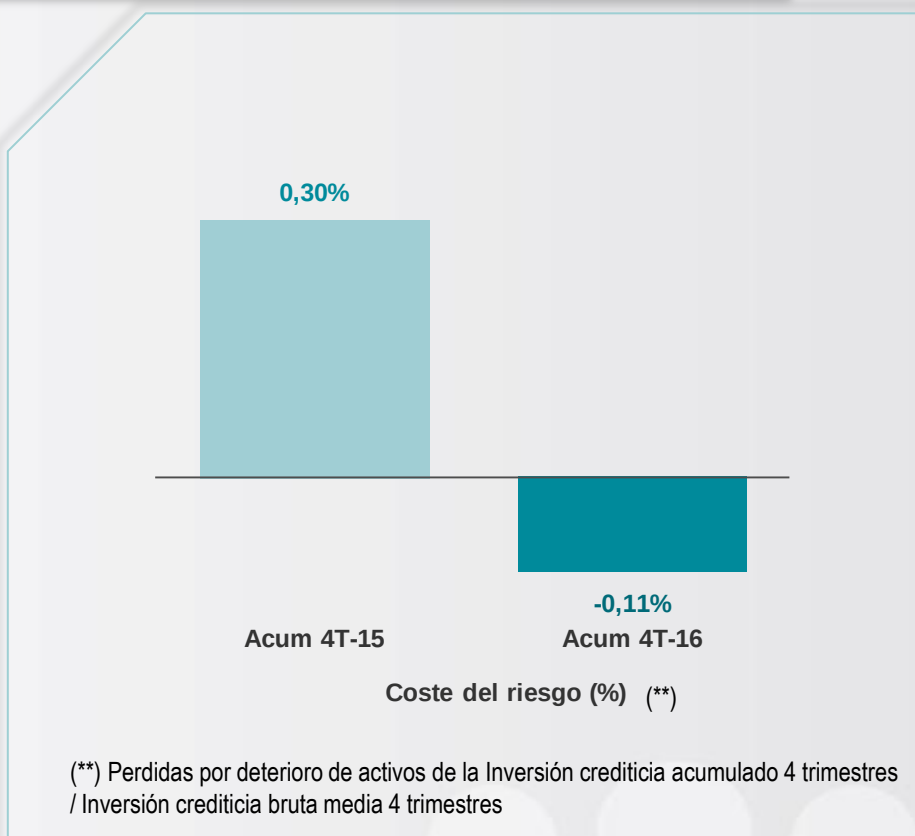
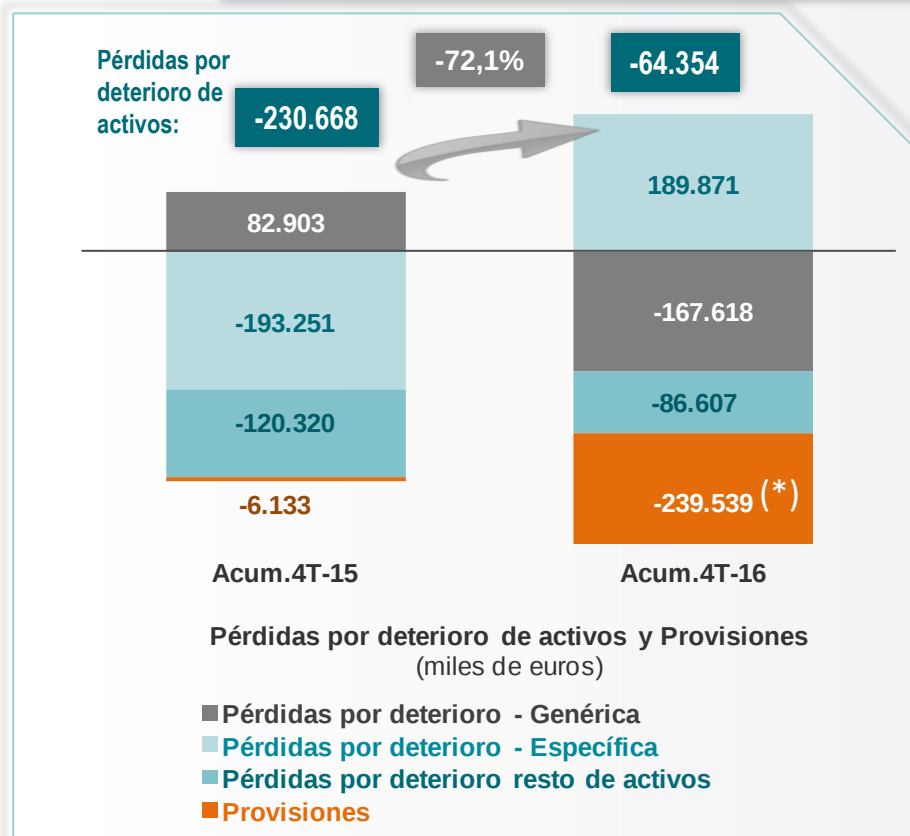
La mejora del Margen Bruto y la moderación de los gastos de explotación, contribuyen a la mejora de la eficiencia



Con presencia en 42 provincias y
2 ciudades autónomas

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

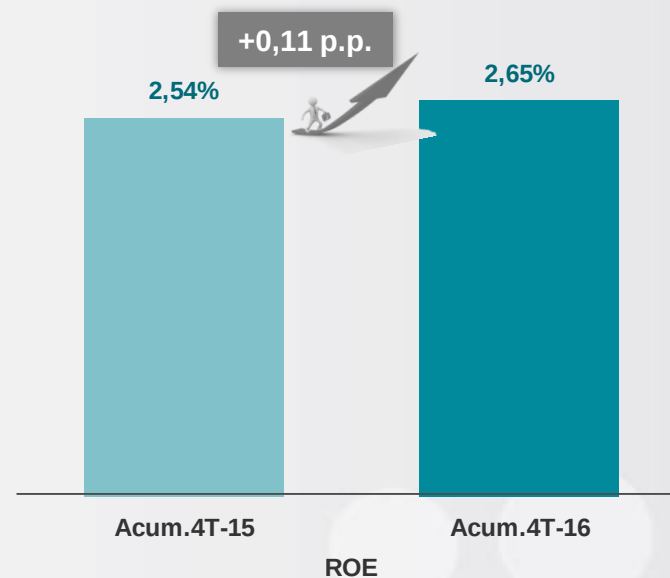
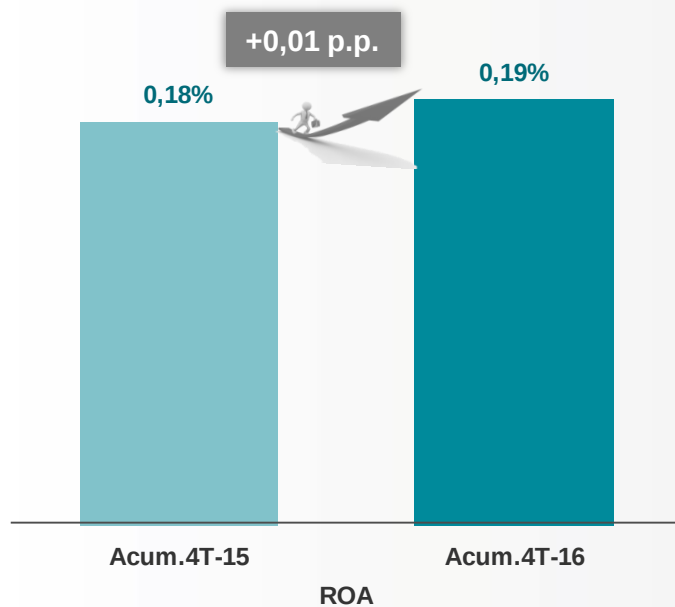
Se reducen las necesidades globales de saneamiento de activos y otras provisiones



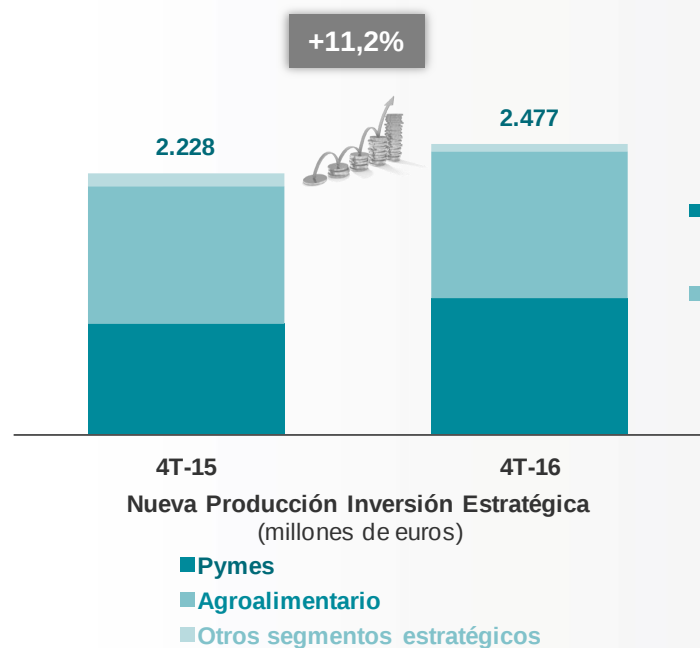
- (*) ✓ Provision de 200 M€ para cubrir la contingencia máxima de devolución suelos.
✓ Cajamar ya retiró los suelos en 2013 tras sentencia del Tribunal Supremo.
✓ Impacto previsible muy inferior por aplicación prevista del principio de cosa juzgada (res iudicata).

3. Resultados (XI): Rentabilidad

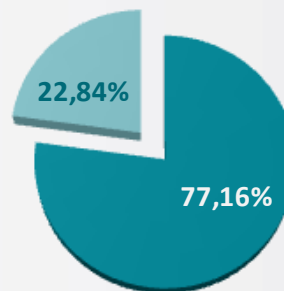
Mejora de la rentabilidad, medida tanto sobre ATM como sobre Equity, respecto a hace 12 meses



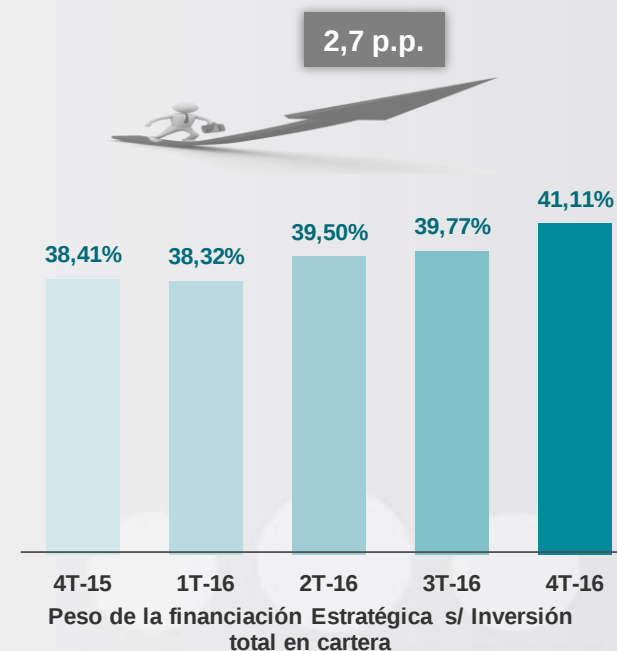
Crece más del 11% la nueva producción de inversión en sectores estratégicos, alcanzando un 41% del total cartera.



■ Financiación estratégica
■ Resto



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



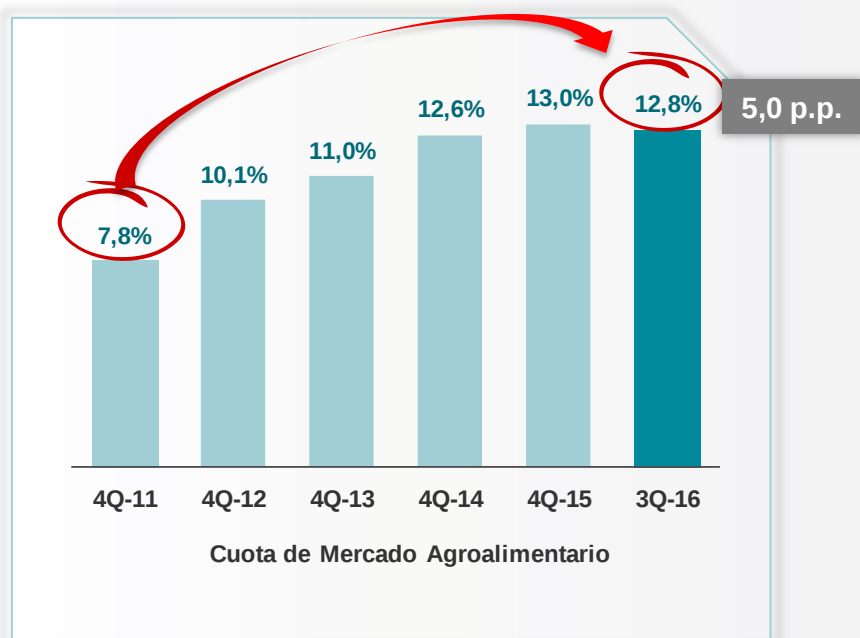
4. Negocio (II)

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

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

Visión GCC Plan Estratégico

Presencia de las cooperativas agroalimentarias de España



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



Fuerte interrelación de los agentes operantes en este sector en España

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

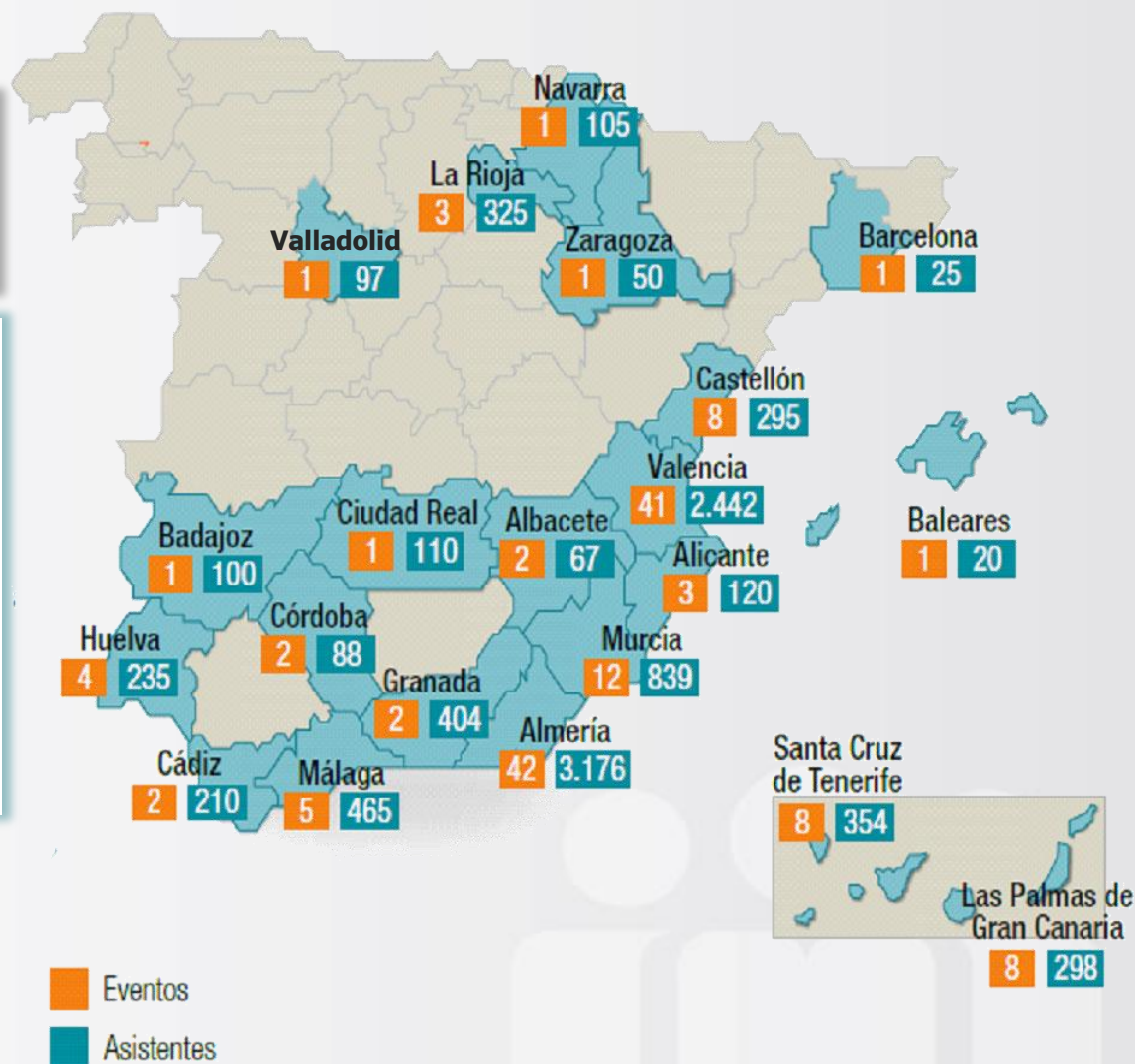


Centro de investigación Cajamar Las Palmerillas



Balance de nuestra labor de transferencia agroalimentaria en 2016

- A lo largo de 2016 se han organizado más de 149 actividades de transferencia de conocimiento y tecnología al sector agroalimentario, entre seminarios, jornadas profesionales y cursos, en 21 provincias diferentes. Estos eventos divulgativos y técnicos han contado con la participación de más de 10.000 profesionales vinculados con el sector. Además, otras 4.000 personas, entre investigadores, agricultores y estudiantes de todos los ciclos educativos, han visitado nuestros dos centros experimentales en Almería y Valencia.



4. Negocio (V)

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**

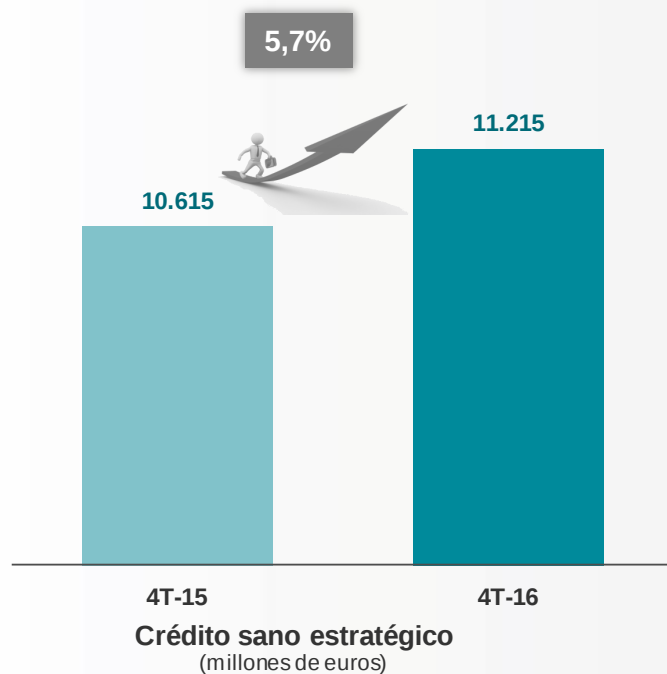


SOLUCIONES 360 EMPRESA

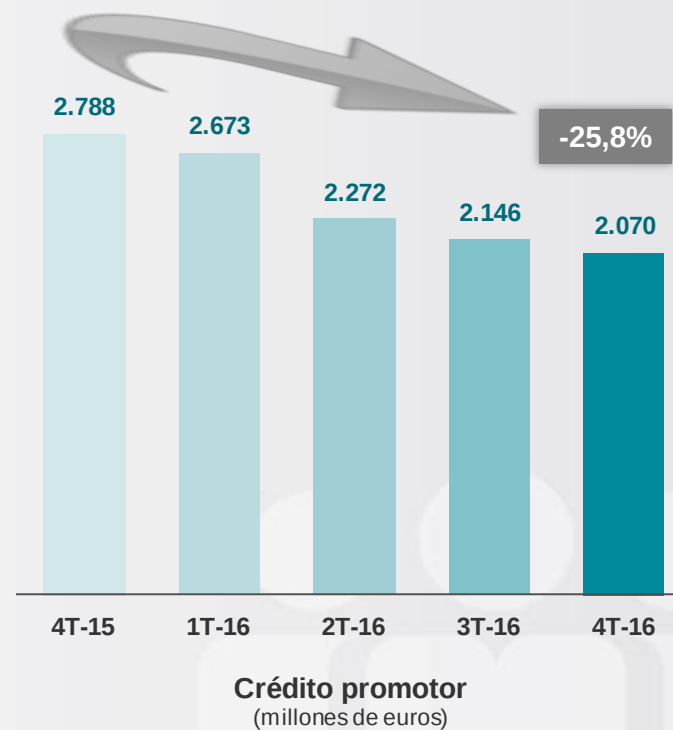
- **Nuevas soluciones diferenciales** para la **financiación de circulante**: Póliza Multiproducto; Credinegocio; CrediPyme o Comex son algunos ejemplos
- Aportando **valor añadido** y adaptándose a cada segmento dando un **valor diferencial, integral y orientado al cliente** (Agro UP, Soluciones 360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



El volumen de crédito sano en los sectores estratégicos crece un 5,7% en el ejercicio



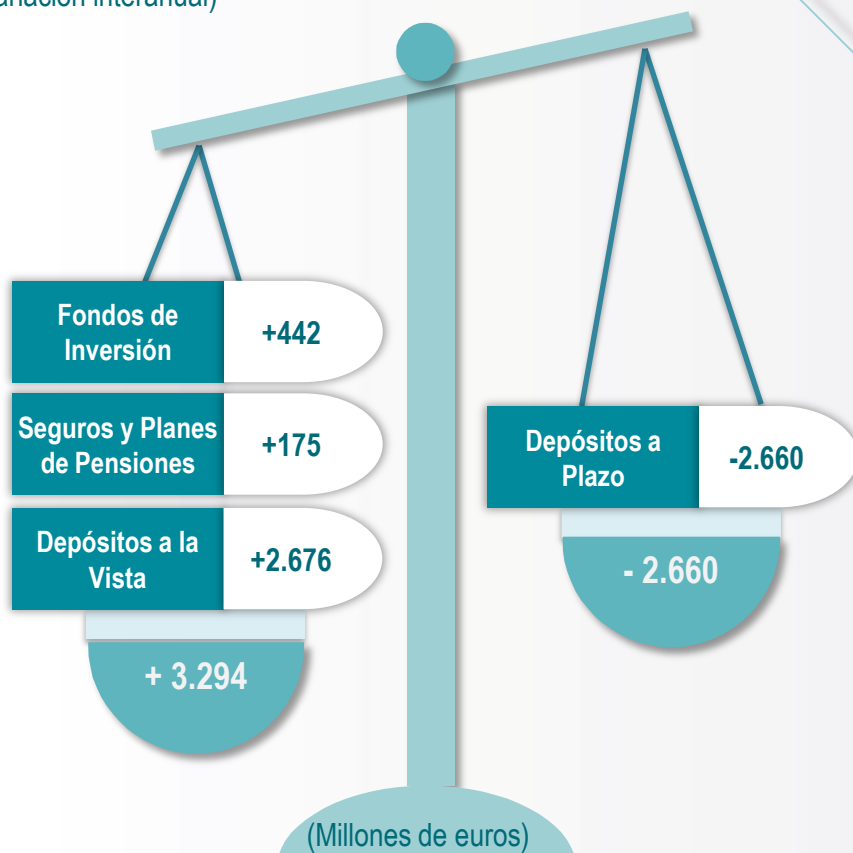
Por el contrario el riesgo promotor cae un 25,8%



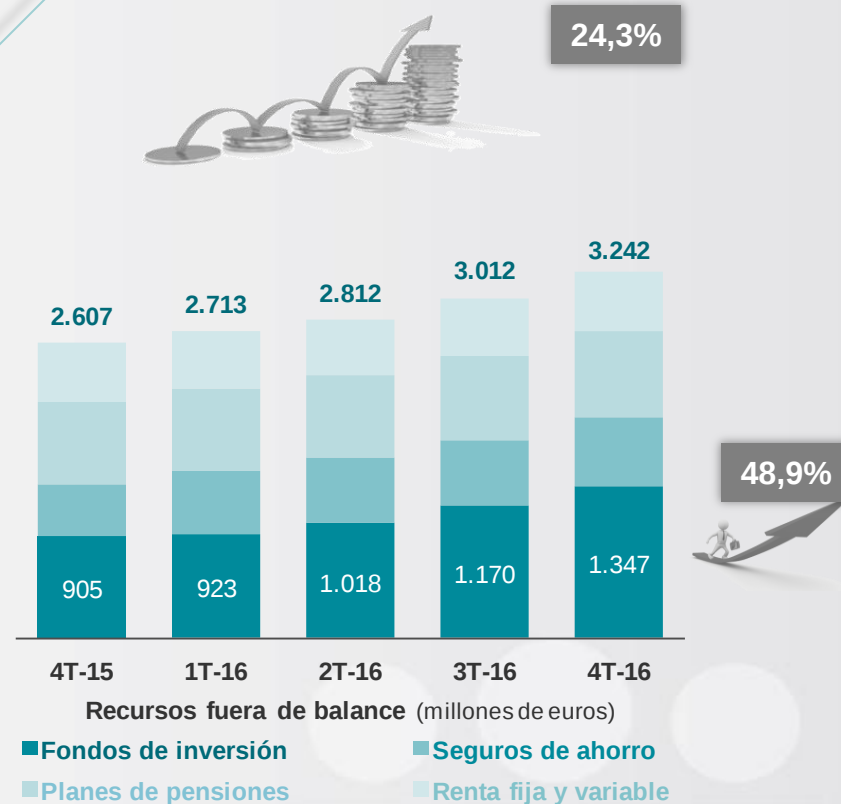
4. Negocio (VII)

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 2,3%



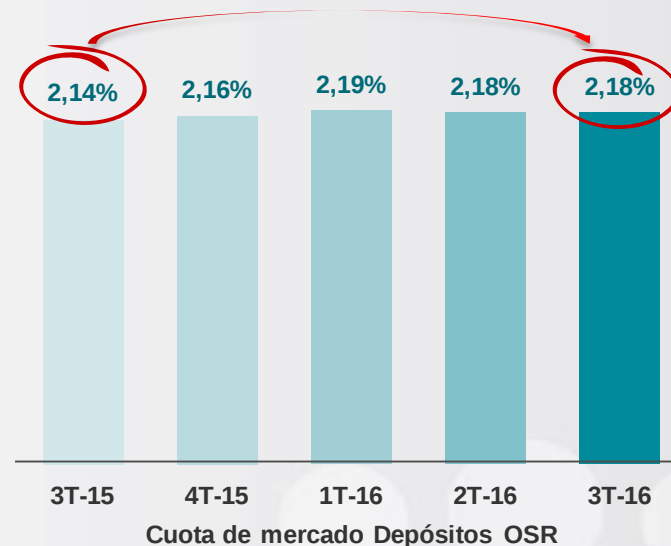
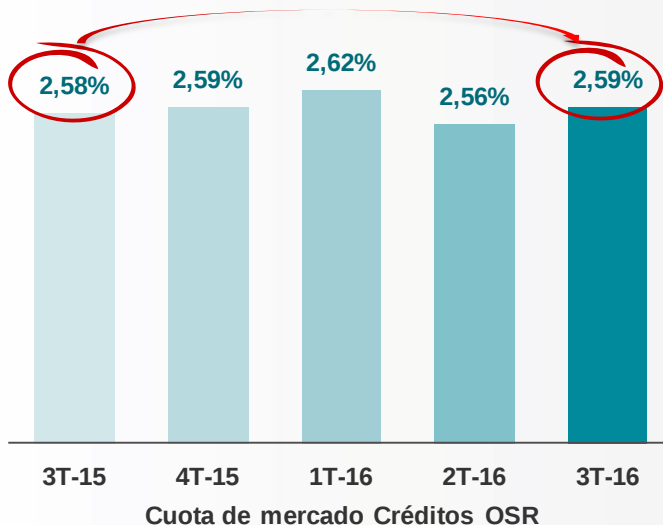
4. Negocio (VIII)

Datos a 30 de septiembre de 2016

A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,18%
- Créditos OSR: 2,59%

Mejora de la posición competitiva del Grupo 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 (IX)



Datos a 30 de septiembre de 2016



AGROUp!



Cuota mercado Agro

Créditos: 12,80%

Por Regiones:

- Depósitos OSR: 16,70%
- Créditos OSR: 16,21%

Murcia



- Depósitos OSR: 9,57%
- Créditos OSR: 8,46%

Comunidad Valenciana



- Depósitos OSR: 6,47%
- Créditos OSR: 6,89%

Andalucía



- Depósitos OSR: 3,62%
- Créditos OSR: 2,50%

Islas Canarias



- Depósitos OSR: 2,72%
- Créditos OSR: 2,92%

Castilla y León



Por Provincias:

Almería

- Depósitos OSR: 49,51%
- Créditos OSR: 41,26%

Castellón

- Depósitos OSR: 17,47%
- Créditos OSR: 13,10%

Valencia

- Depósitos OSR: 10,01%
- Créditos OSR: 9,94%

Málaga

- Depósitos OSR: 8,57%
- Créditos OSR: 6,89%

Valladolid

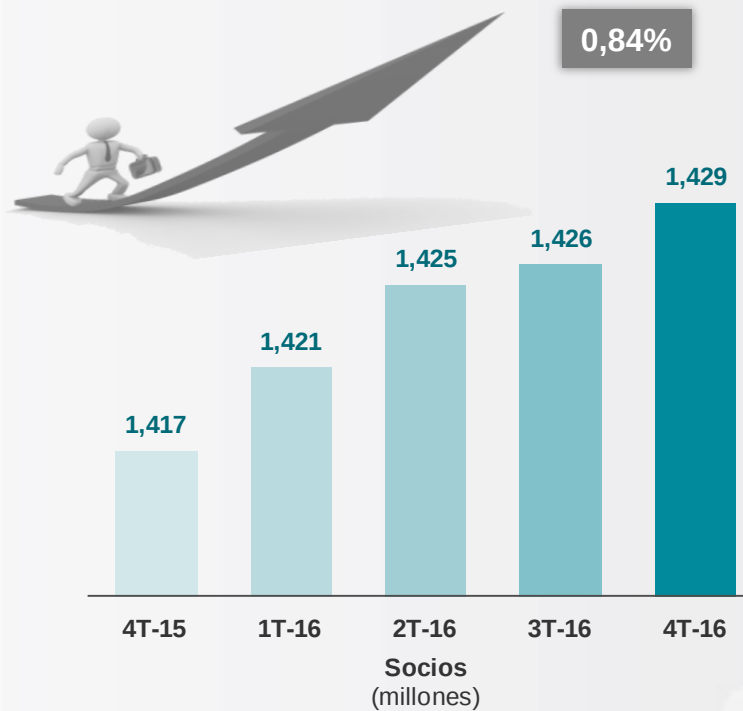
- Depósitos OSR: 8,17%
- Créditos OSR: 6,38%

Palencia

- Depósitos OSR: 7,11%
- Créditos OSR: 6,65%

Socios

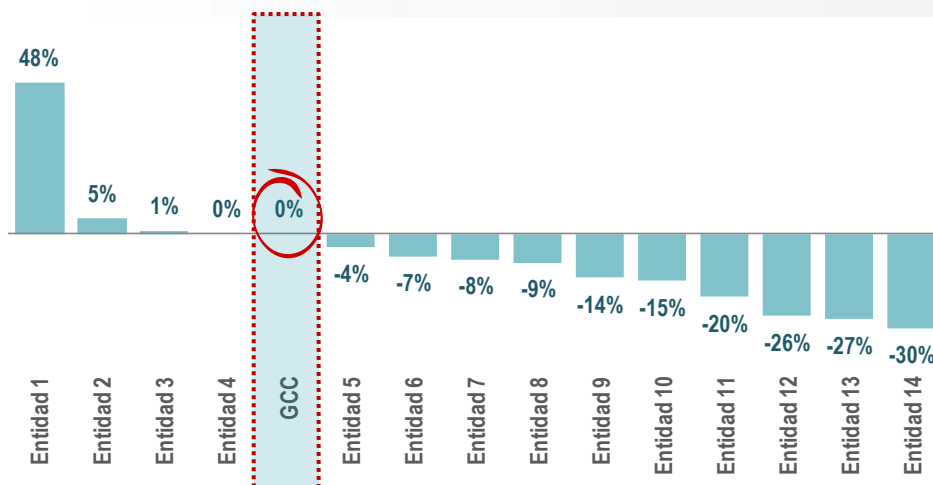
Con la confianza de algo más de 1,4 millones de socios, en continuo crecimiento



4. Negocio (XI)

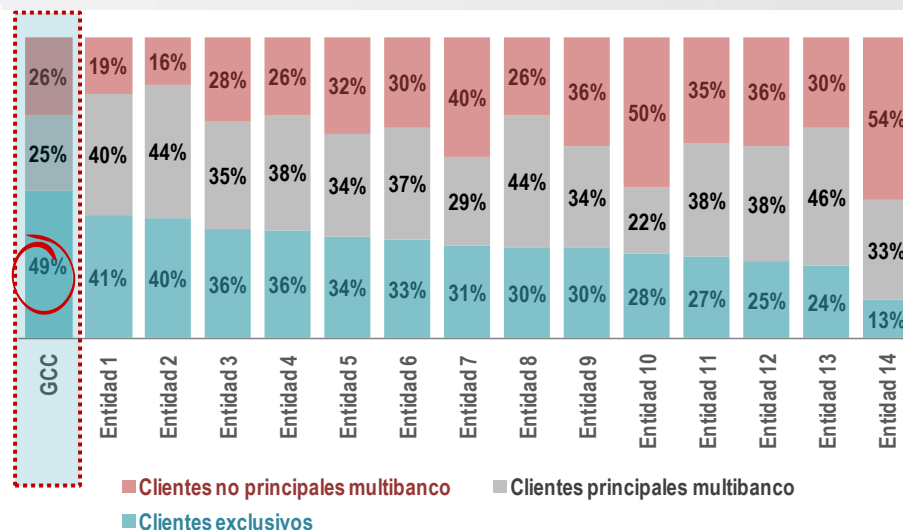
Consolidando una experiencia diferencial que ya se traduce en una mayor vinculación de clientes

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

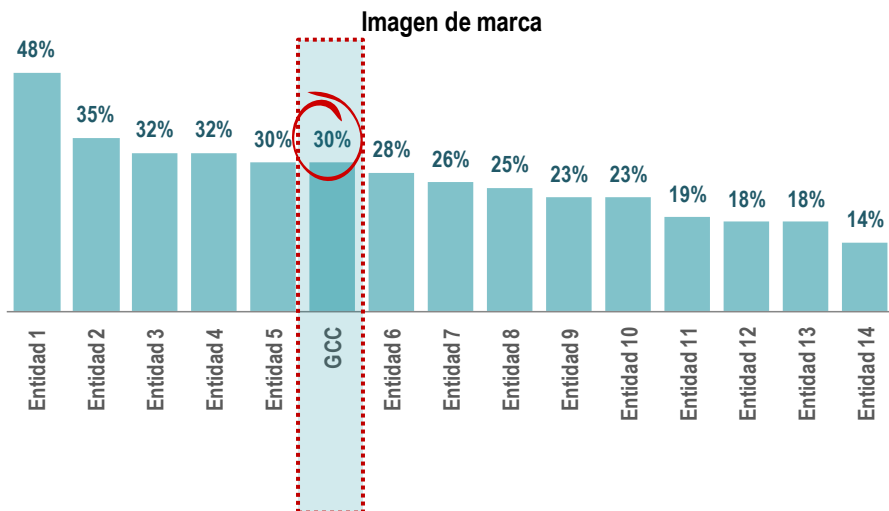
“Experiencia de cliente superior basada en el **servicio**, el **conocimiento del cliente** y el **arraigo local/cercanía**”

Plan Estratégico GCC

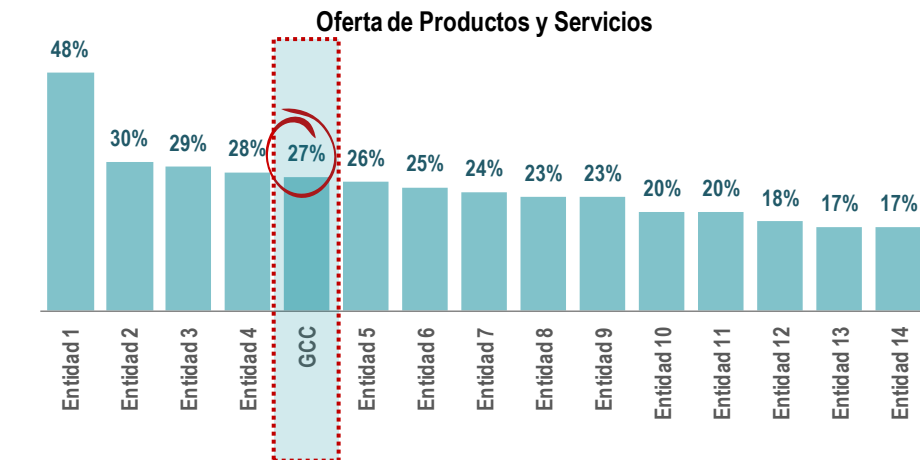
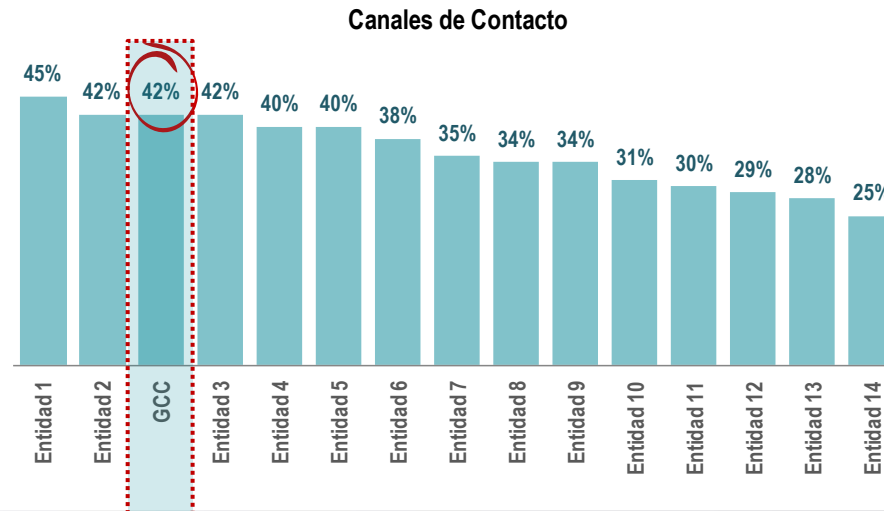
4. Negocio (XII)

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

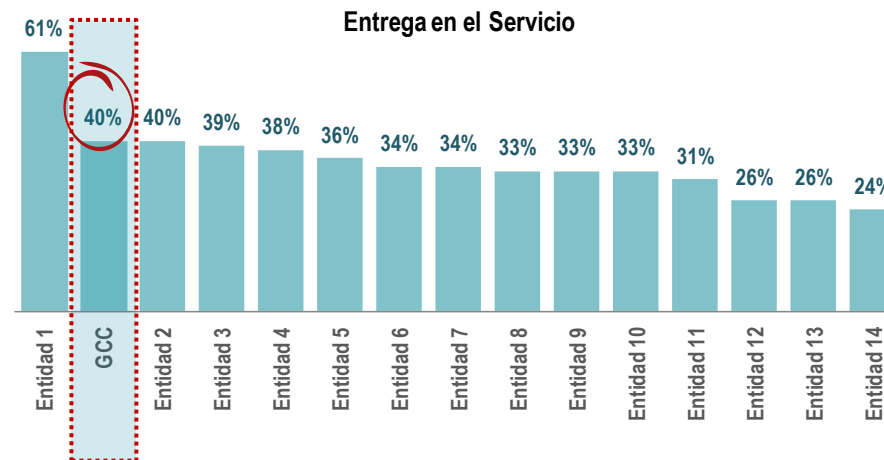
* Porcentaje de clientes satisfechos con la Imagen de marca en su Entidad principal. Junio 2016



* 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)

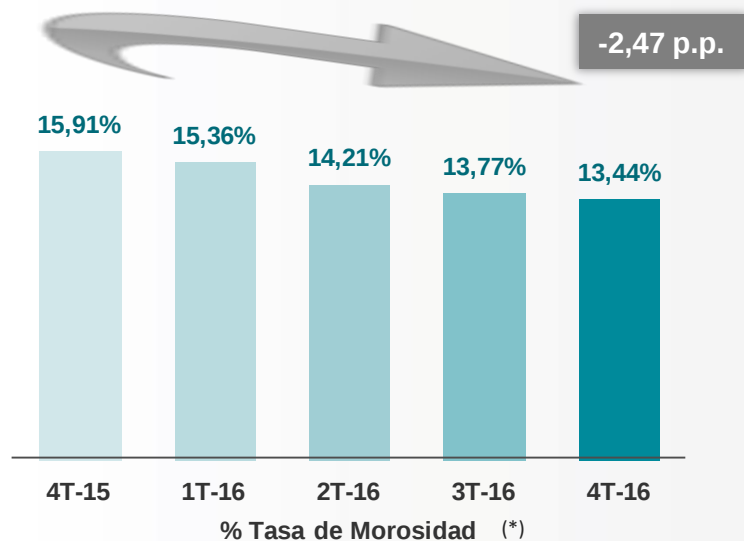


REVISIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN TIPOS DE INTERÉS DE PRODUCTOS DE FINANCIACIÓN



5. Gestión del Riesgo (I)

Descenso de 2,47 p.p. de la tasa de morosidad

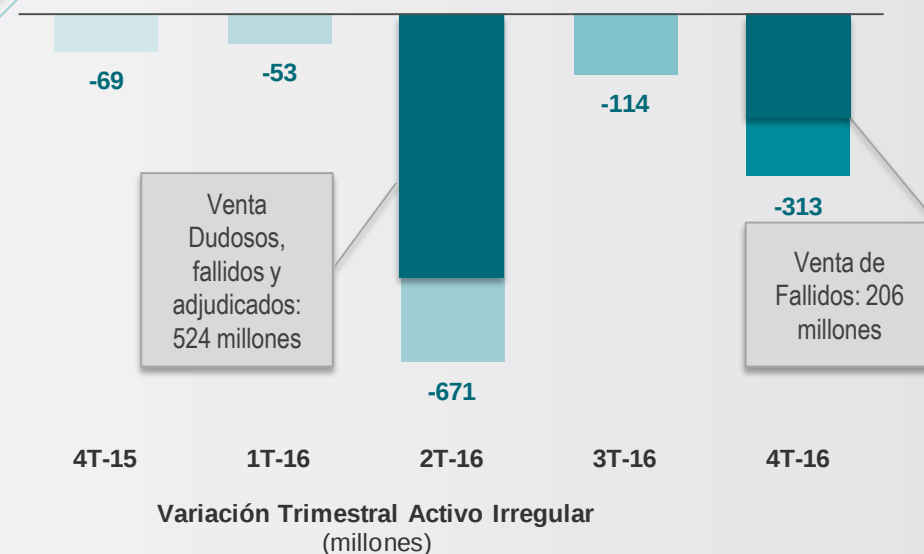


(*) Activos dudosos de la Inversión Crediticia / Inversión Crediticia Bruta

Tasa de Morosidad por segmentos

	4T-15	4T-16
PARTICULARES	7,8%	7,8%
PROMOTORES	80,0%	74,4%
MOROSIDAD EX-PROMOTOR	9,9%	9,1%

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

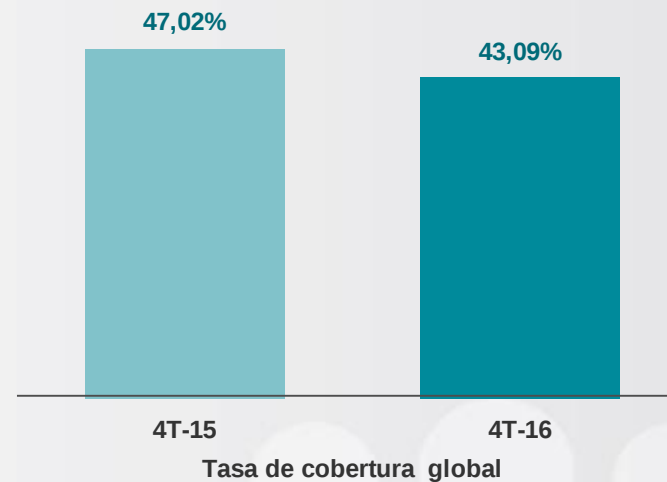
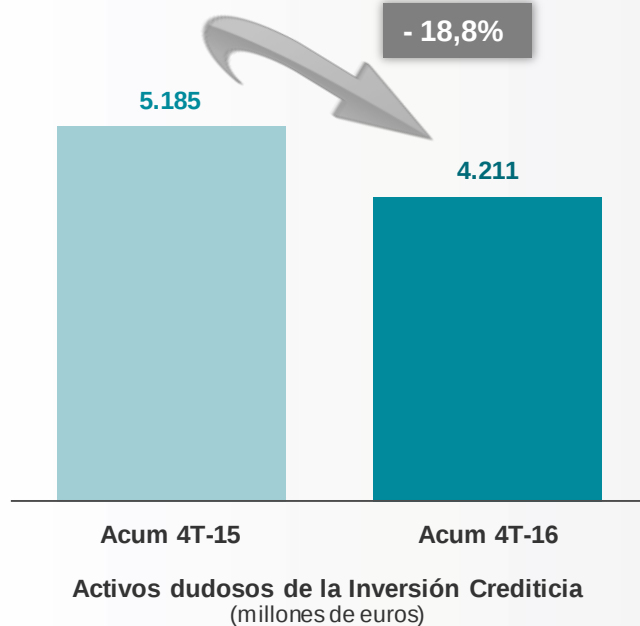


Variación anual del Activo Irregular (millones de euros)

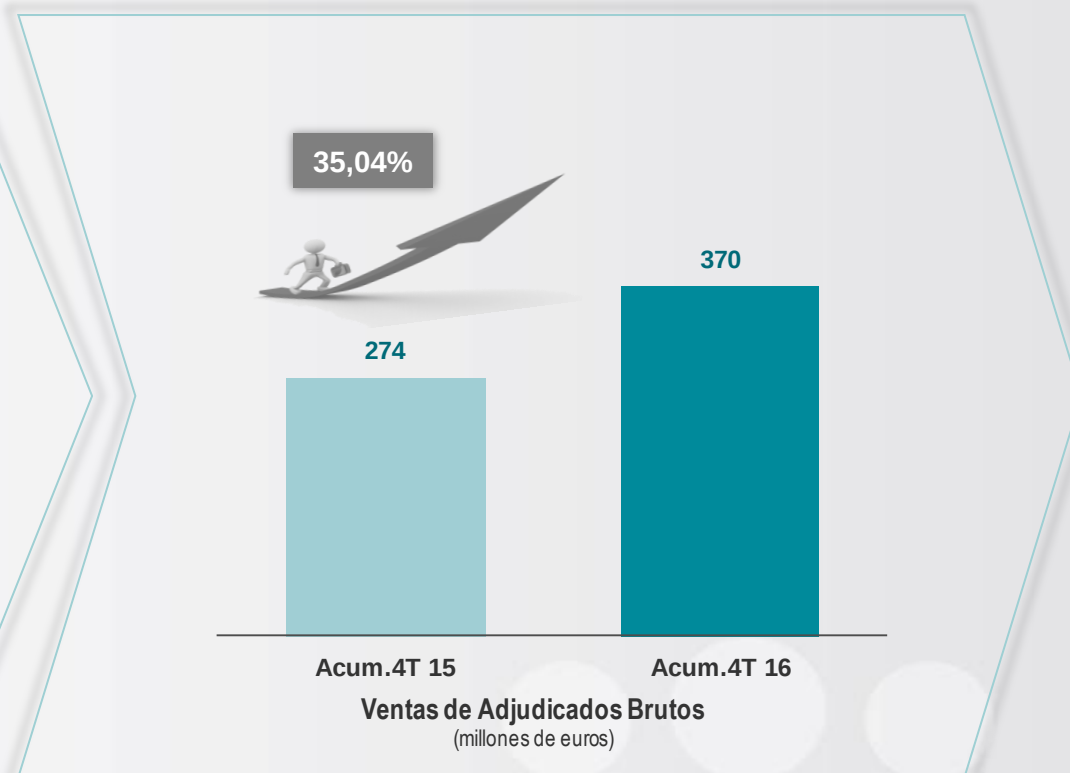
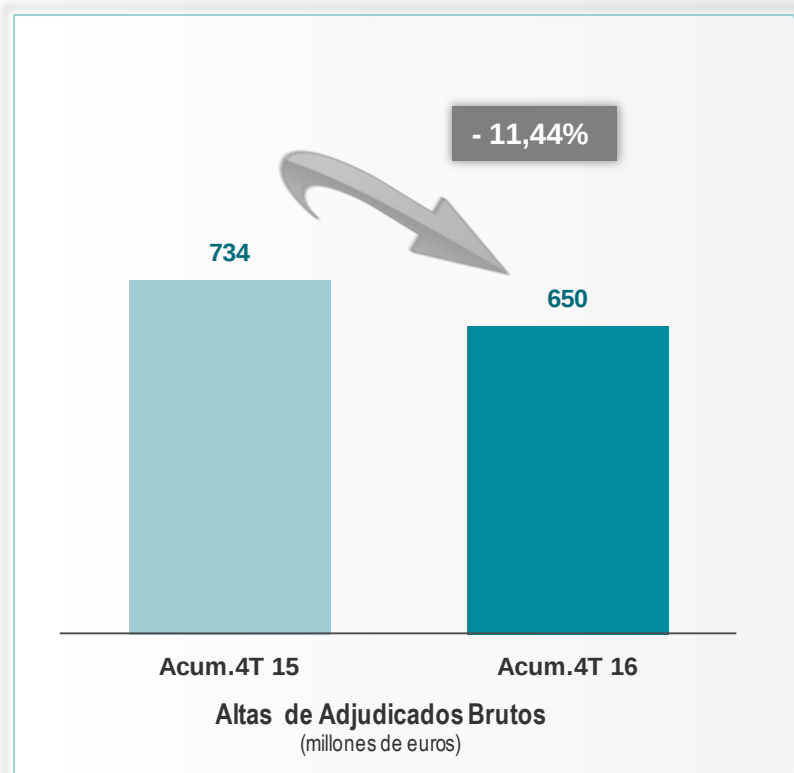
	4T-15	4T-16
ACTIVOS DUDOSOS	(675)	(974)
RESTO (Fallidos, Adjudicados netos...)	114	(177)
VARIACIÓN ACTIVO IRREGULAR	(561)	(1.151)

Con una caída interanual de la cifra de Activos dudosos del 18,8 % ...

La tasa de cobertura global queda por encima del 43%



Mejora en la gestión comercial de los activos adjudicados

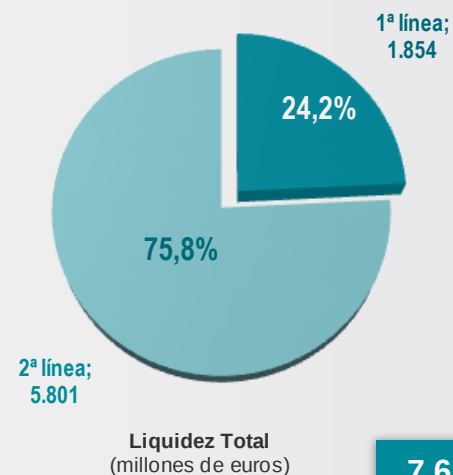


6. Liquidez (I)

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



Alta capacidad de generación de activos líquidos



7.656

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

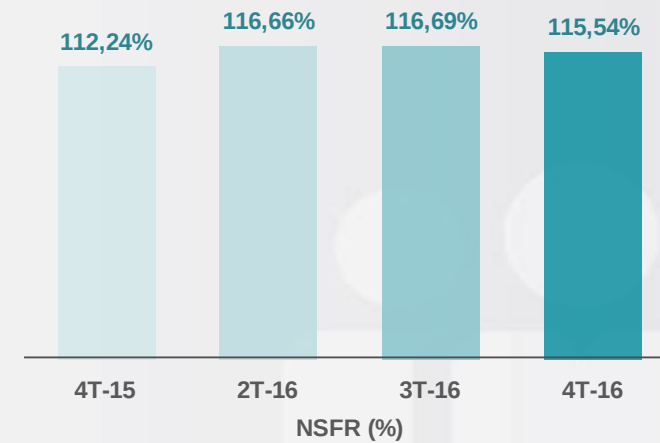
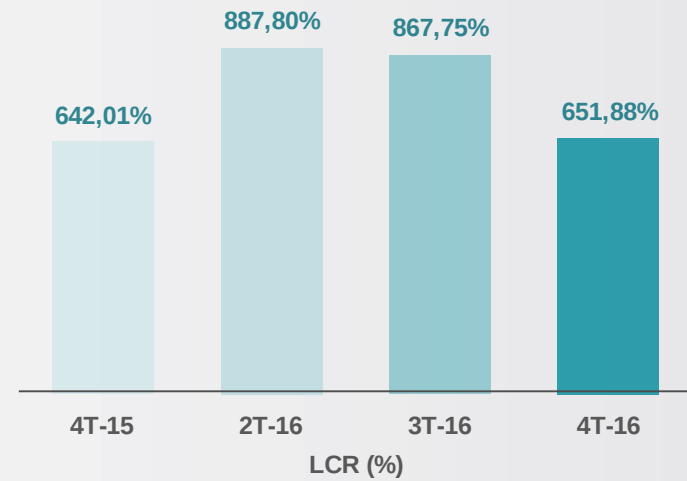
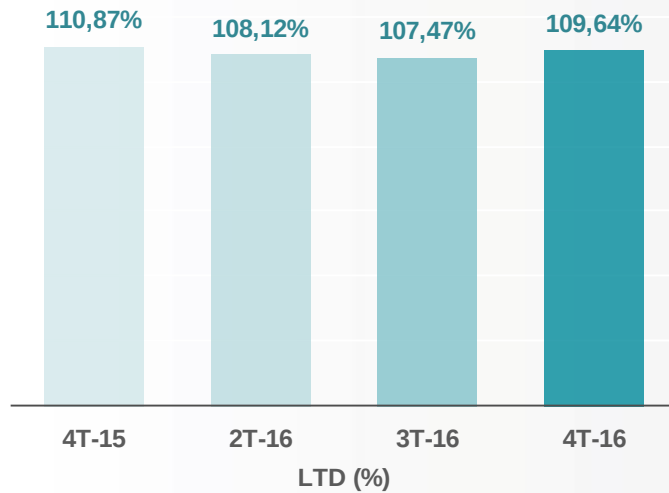
Segunda línea de liquidez; Resto de descontables en bancos centrales (no pignorados) y Capacidad de emisión de cédulas (límite legal 80%)

Cédulas hipotecarias en vigor/ Cartera hipotecaria elegible: 47,55%

Emisión de deuda subordinada en noviembre por 100 millones de euros.

6. Liquidez (II)

Y cómoda posición de liquidez



7. Solvencia (I)

Phased In

Fully loaded

Grupo solvente

Solvencia: 13,0%

Solvencia: 12,6%

Elevada Calidad de los recursos propios

CET 1: 11,4%

CET 1: 11,0%

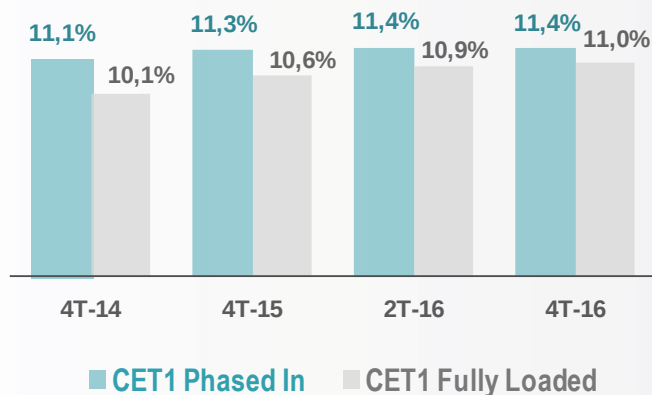
Ratio de apalancamiento adecuado

6,5%

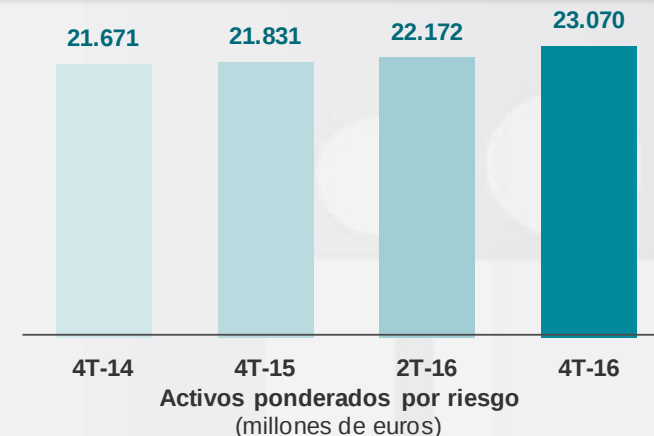
6,3%

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

Evolución Ratio CET 1 (%)

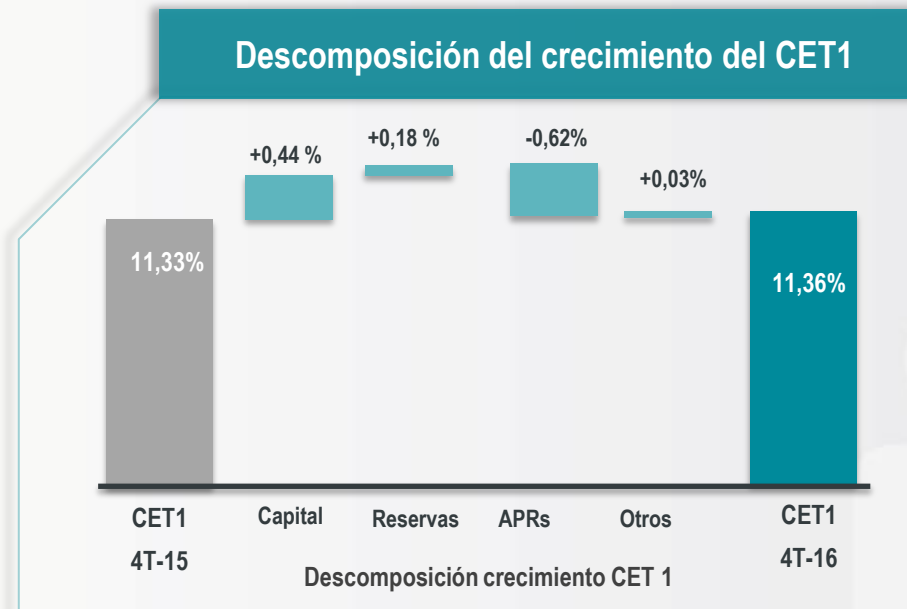


Evolución Activos Ponderados por Riesgo

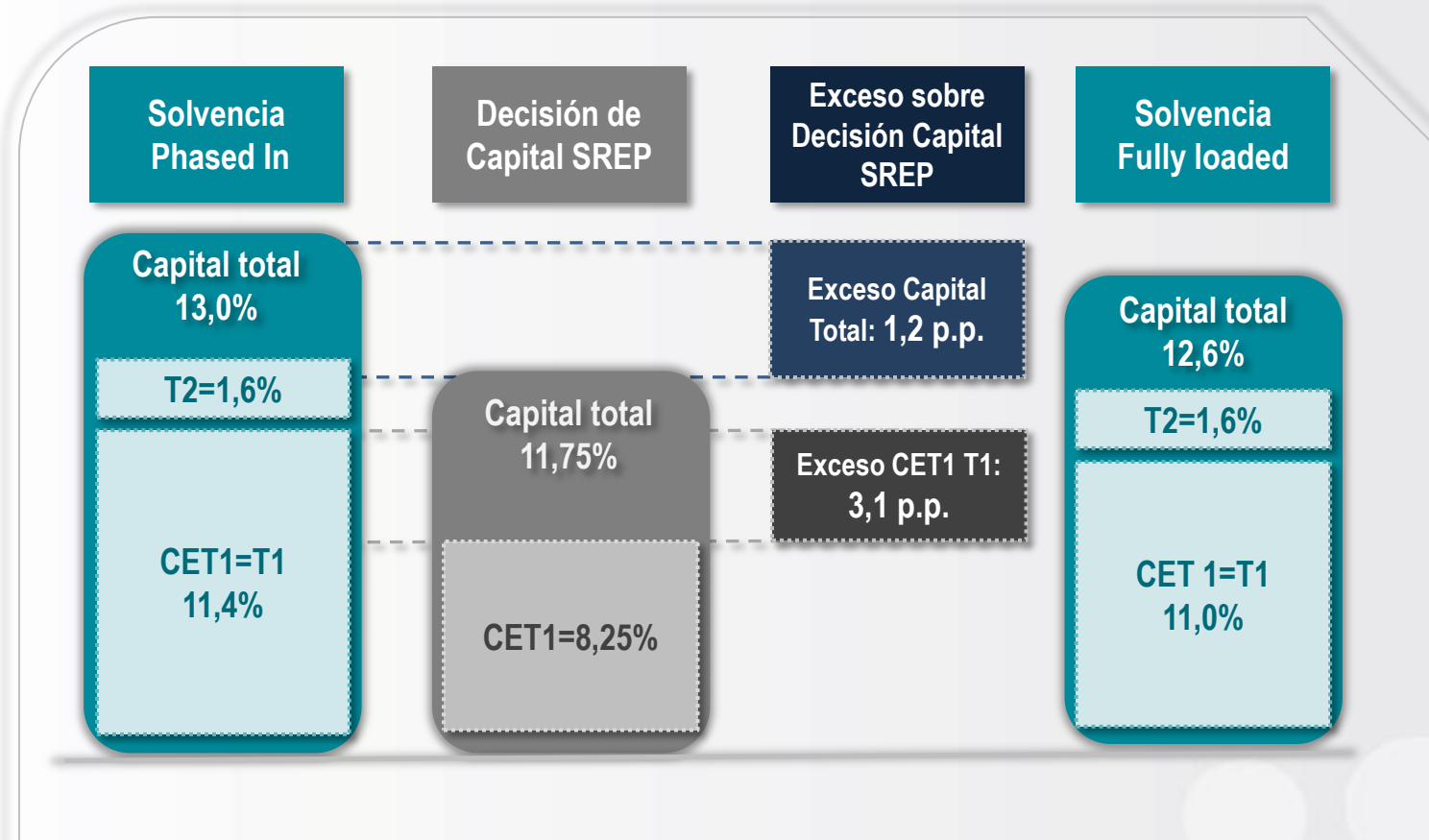


7. Solvencia (II)

(miles de euros)	31/12/2016	31/12/2015	Interanual	
			Abs.	%
CET 1 Capital	2.620.573	2.472.591	147.982	6,0%
<i>Capital y Reservas</i>	2.931.722	2.789.515	142.207	5,1%
<i>Resto</i>	12.436	270	12.166	4505,9%
<i>Deducciones capital ordinario</i>	(323.586)	(317.194)	(6.392)	2,0%
TIER 2 Capital	369.568	49.733	319.835	643,1%
Recursos propios computables	2.990.140	2.522.324	467.816	18,5%
Activos ponderados por riesgo	23.069.970	21.830.547	1.239.423	5,7%
Por riesgo de crédito	21.565.404	20.226.523	1.338.881	6,6%
Por riesgo operacional	1.431.675	1.518.834	(87.159)	(5,7%)
Otros riesgos	72.891	85.190	(12.299)	(14,4%)



Alta calidad del capital, basada en capital y reservas



① Mejora de la rentabilidad del negocio

Δ 6,6% Δ Margen Bruto
Δ 17,5% Δ Margen Explotación
Δ 8,4% Δ Resultado Consolidado del ejercicio



② Expansión de los recursos fuera de balance

+ 48,9% Incremento Fondos de Inversión
+ 32,3% Incremento Seguros de ahorro



③ Mejora de la morosidad

- 974 millones
- 18,8 %

Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia



④ Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD: 109,6%
LCR: 651,9%
NSFR: 115,5%
Solvencia: 13,0%
CET1: 11,4%

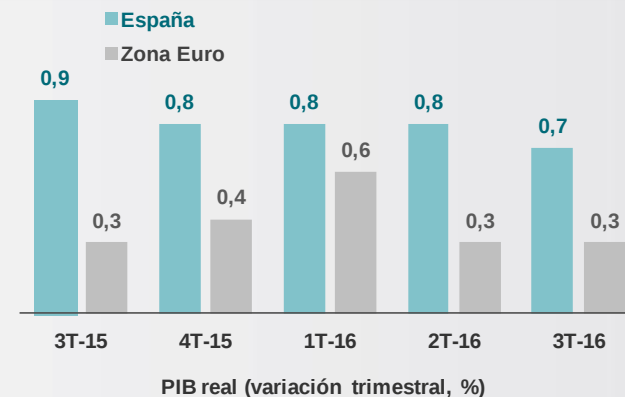


La Economía española crece al ritmo del 3,2% en el tercer trimestre del año

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

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

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro



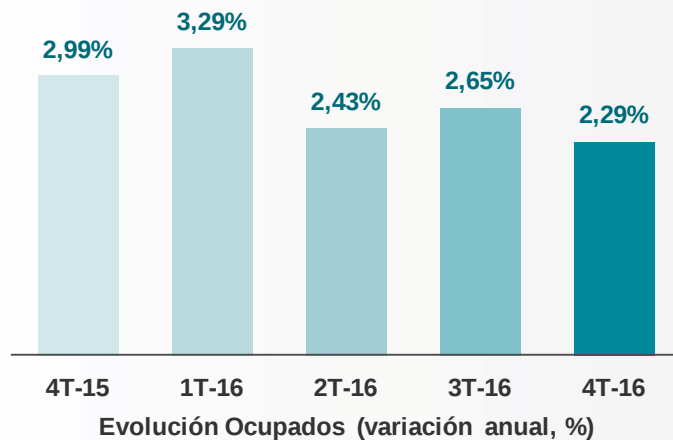
El precio de la vivienda se incrementa un 4,0%



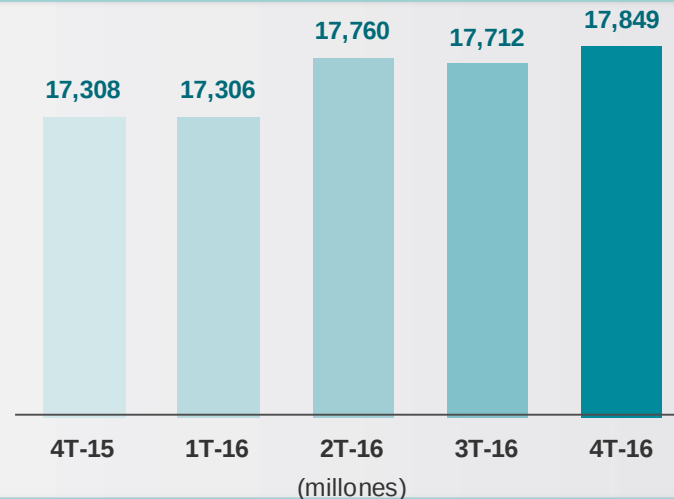
Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

9. Perspectivas (II)

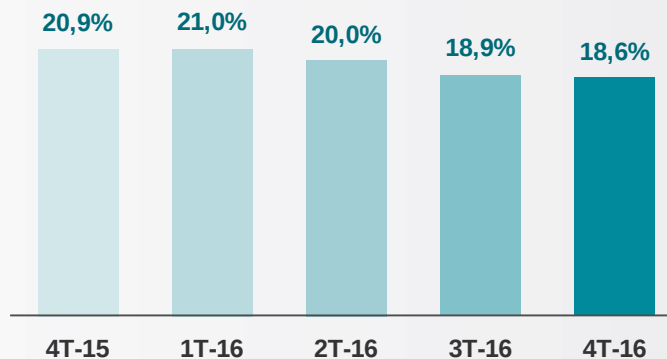
El empleo ha aumentado 413.900 personas en los últimos 12 meses.



Los afiliados a la Seguridad registran un crecimiento interanual de más de 540 mil personas



La tasa de paro se reduce 2,27 p.p. interanualmente al situarse por debajo 18,6 %



Fuente: Ministerio de empleo y Seguridad Social

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- 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.
- 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 para cumplir los requisitos mínimos de fondos propios y pasivos exigibles para hacer frente a situaciones de bail-in (normativa MREL y TLAC).

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 cuarto trimestre de 2016 y al cuarto trimestre de 2015, así como los períodos de doce meses cerrados el 31 de diciembre de 2016 y el 31 de diciembre de 2015. 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 Excel denominado "Últimos resultados" (<https://www.cajamar.es/es/comun/informacion-corporativa/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 ellas. 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

