

# Presentación de Resultados Consolidados

Segundo Trimestre de 2017

# Índice general



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

### 1. Aspectos clave del trimestre



#### RENTABILIDAD

- El ahorro de costes financieros y la mejora de la actividad del negocio típico da lugar a un incremento del Margen de Intereses del 2,8%.
- Crecimiento del Margen Bruto Recurrente del 8,4% y del Resultado Neto del 25,1%.
- Aumento progresivo de la rentabilidad, tanto en términos de ROE como de ROA.
- Mejora de 8,1 p.p. de la ratio de eficiencia recurrente.

#### **NEGOCIO**

- Crecimiento interanual del 5,8% de los recursos gestionados de clientes, impulsado principalmente por depósitos a la vista y fondos de inversión.
- El crédito sano de clientes registra un crecimiento positivo del 2,9%, impulsado por nuestros segmentos estratégicos.

### GESTIÓN DEL RIESGO

- Descenso interanual del 14,3% en los activos dudosos, que sitúan la ratio de morosidad de la inversión crediticia en el 12,38%, con una mejora de 1,83 p.p. respecto al ejercicio anterior.
- Descenso progresivo del activo irregular.
- Mejora en la gestión de los activos adjudicados, con un incremento del 68% en las ventas.

#### **LIQUIDEZ**

- Holgada posición de liquidez: LCR en el 375 %, 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**

- Emisión de deuda subordinada de 300 millones en el segundo trimestre que eleva el ratio de solvencia en 2,88 p.p hasta el 14,46%.
- El CET1 alcanza el 11,59% y el 11,38% phased-in y fully-loaded, respectivamente.
- Cumplimiento de los requerimientos impuestos por el supervisor incluso en términos fully-loaded.

# 2. Cifras más significativas



	(miles de euros)	30/06/2017	Interanı Abs.	ual %
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%) ROE (%) Ratio de Eficiencia (%) Ratio de Eficiencia Recurrente (%)	0,23% 2,96% 60,38% 64,93%	0,05 0,45 1,53 (8,06)	
NEGOCIO	Activos totales en balance Recursos gestionados minoristas Crédito a la clientela sano minorista	39.943.077 30.094.484 27.504.766	50.359 1.639.318 765.504	0,1% 5,8% 2,9%
DIMENSIÓN	Empleados Oficinas	5.743 1.090	(348) (133)	(5,7%) (10,9%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%) Tasa de cobertura (%)	12,38% 44,32%	(1,83) (2,53)	
LIQUIDEZ	LTD (%) LCR (%) NSFR (%)	107,75% 375,01% 116,47%	(0,37) (512,79) (0,19)	
SOLVENCIA	CET 1 (%) Coeficiente de solvencia (%) Activos ponderados por riesgo	11,59% 14,46% 23.540.165	0,19 2,88 1.368.484	6,2%

# 3. Resultados (I): Cuenta de Resultados





#### **Cuenta de Resultados**

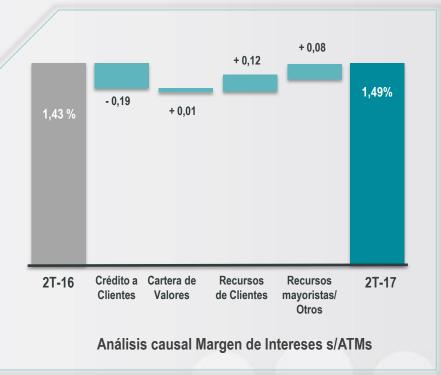
	20/0C/2047 0/ ATM		30/06/2016	%ATM	Interanual	
(Datos en miles de €)	30/06/2017 %ATM	Abs.			%	
MARGEN DE INTERESES	292.791	1,49%	284.747	1,43%	8.044	2,8%
Comisiones netas + Diferencias de cambio	131.601	0,67%	128.895	0,64%	2.706	2,1%
Ganancias/Pérdidas por activos y pasivos financieros	66.194	0,34%	103.010	0,52%	(36.816)	(35,7%)
Ingresos por dividendos	2.344	0,01%	3.975	0,02%	(1.631)	(41,0%)
Resultado entidades valoradas por método de la participación	10.423	0,05%	8.147	0,04%	2.276	27,9%
Otros Productos/Cargas de explotación	(10.326)	(0,05%)	(4.319)	(0,02%)	(6.007)	139,1%
MARGEN BRUTO	493.027	2,51%	524.455	2,64%	(31.428)	(6,0%)
MARGEN BRUTO RECURRENTE	458.480	2,34%	422.830	2,13%	35.650	8,4%
Gastos de personal	(169.050)	(0,86%)	(171.802)	(0,86%)	2.752	(1,6%)
Otros gastos generales de administración	(90.826)	(0,46%)	(98.221)	(0,49%)	7.395	(7,5%)
Amortización	(37.816)	(0,19%)	(38.604)	(0,19%)	788	(2,0%)
MARGEN DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE	160.789	1,39%	114.203	1,35%	46.586	40,8%
Pérdidas por deterioro de activos	(198.592)	(1,01%)	(163.010)	(0,82%)	(35.582)	21,8%
Provisiones + Ganancias/pérdidas	54.026	0,28%	(17.626)	(0,09%)	71.652	(406,5%)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	50.770	0,26%	35.192	0,18%	15.578	44,3%
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	44.296	0,23%	35.410	0,18%	8.886	25,1%

# 3. Resultados (II): Margen de Intereses



#### El margen de intereses crece un 2,8% a pesar del entorno de tipos de interés en mínimos

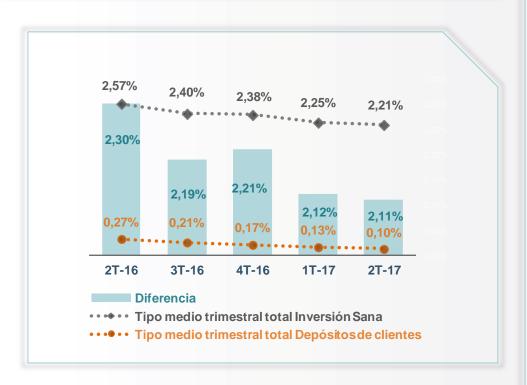


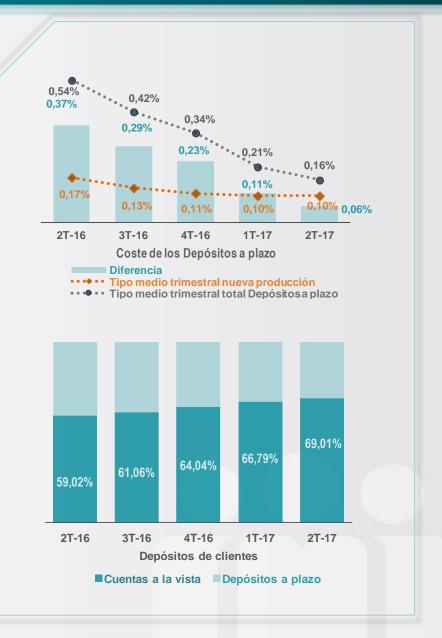


# 3. Resultados (III): Tipos de contratación



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 y fondos de inversión impulsa el ahorro de costes financieros

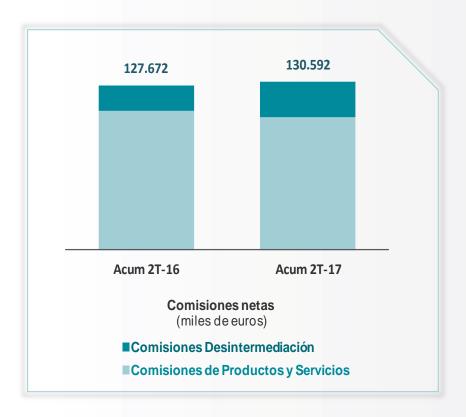




# 3. Resultados (IV): Comisiones



El impulso de las comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones y operaciones de consumo) amortigua progresivamente el descenso de las Comisiones por servicios, especialmente por impago, debido a la mejora de la capacidad adquisitiva de la clientela





# 3. Resultados (V): Alianzas estratégicas

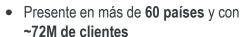


#### GCC cuenta con acuerdos estratégicos con Generali, Trea Capital y Banco Cetelem



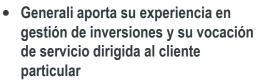






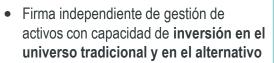


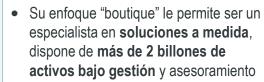
 Líder en España con una cuota de mercado del ~4,5% y con más de 3,4M de clientes

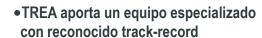


- Tecnología de vanguardia, tanto en IT como en control de calidad, con acceso a todos los mercados
- Y una oferta completa en todos los ramos del seguro y en previsión









- -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

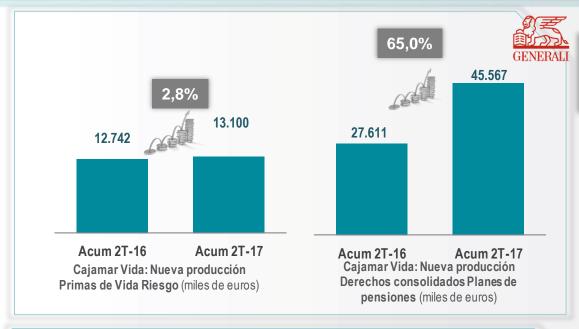






# 3. Resultados (VI): Alianzas estratégicas







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



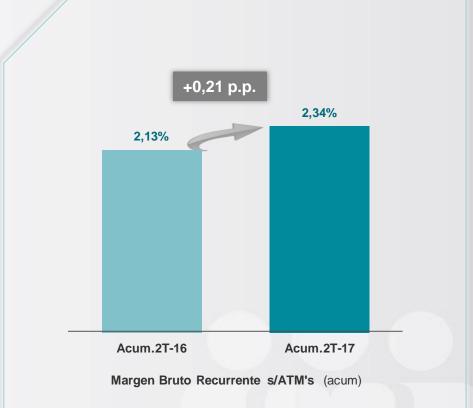
# 3. Resultados (VII): Margen Bruto



El Margen Bruto Recurrente crece al ritmo del 8,4 %

... con una mejora de la rentabilidad s/ATM's hasta el 2,34%



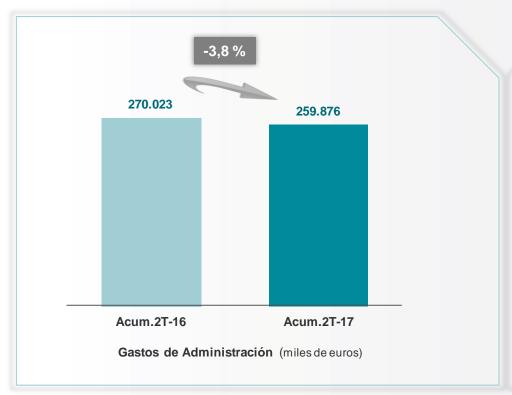


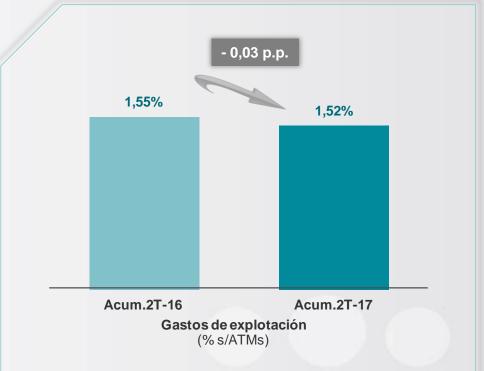
# 3. Resultados (VIII): Gastos de explotación y ratio de eficiencia



Los gastos de explotación registran un descenso interanual del 3,5%, principalmente por la contención de gastos de personal y generales

... lo que se traduce en una disminución progresiva de su peso s/ATMs



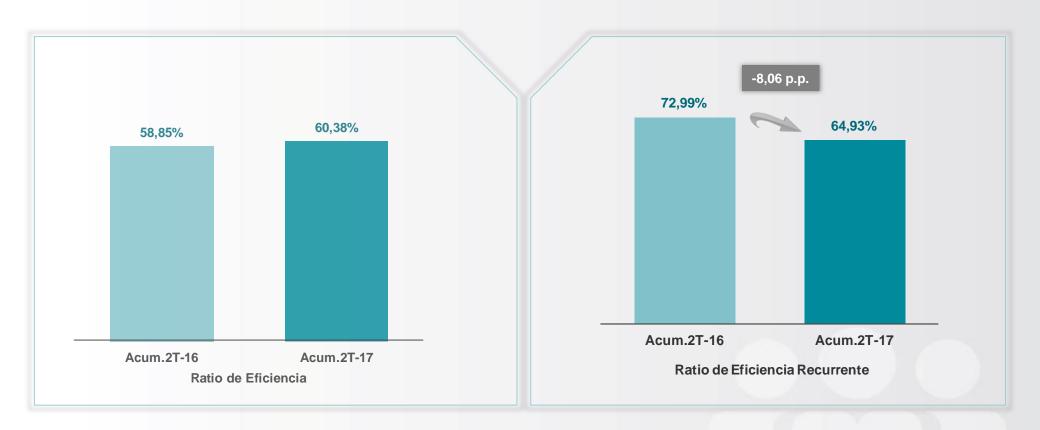


# 3. Resultados (IX): Gastos de explotación y ratio de eficiencia



El descenso interanual de los resultados extraordinarios afecta a la eficiencia,...

aunque la mejora del Margen Bruto Recurrente y la moderación de los gastos de explotación, contribuyen a la mejora de la eficiencia recurrente



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



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



Con presencia en 42 provincias y 2 ciudades autónomas

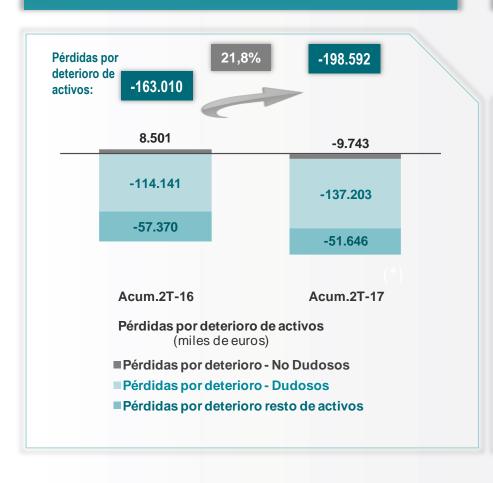


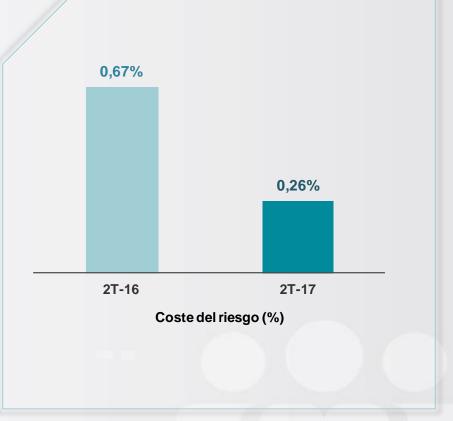
# 3. Resultados (XI): Pérdidas por deterioro de activos



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

... con un coste del riesgo en niveles razonables



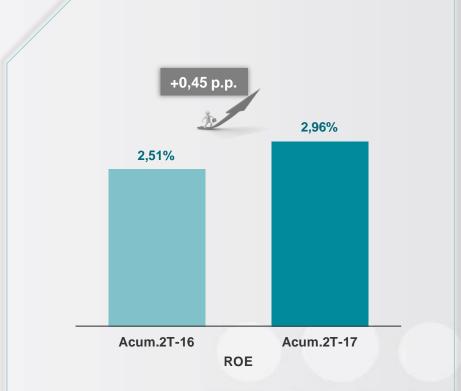


# 3. Resultados (XII): Rentabilidad



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



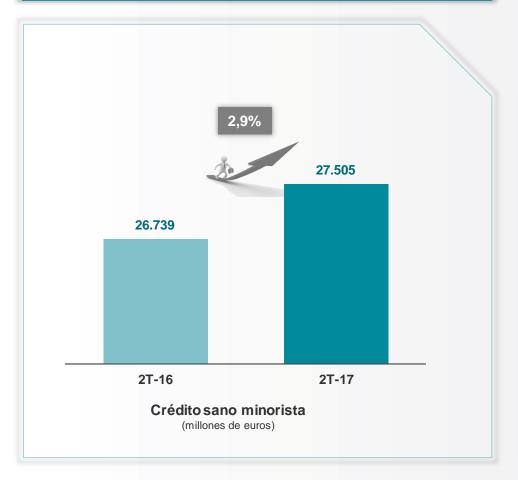


## 4. Negocio (I)



El volumen de crédito sano de clientes acelera su ritmo de crecimiento interanual hasta el 2,9 %

#### Descenso continuado del riesgo promotor

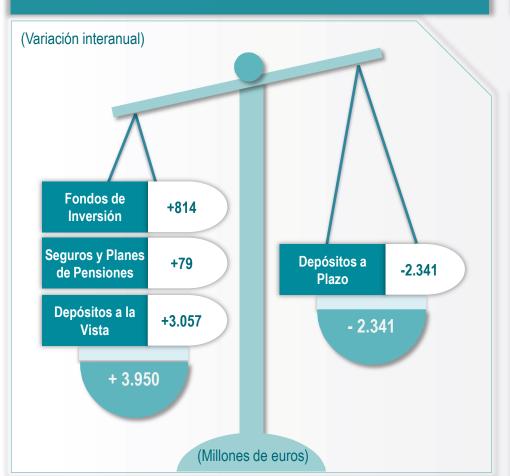




## 4. Negocio (II)



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



Los Recursos Gestionados de clientes registran un incremento del 5,8%, principalmente por el incremento de los Recursos fuera de balance del 32,8 %



## 4. Negocio (III)





Datos a 31 de marzo de 2017

#### A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,20%
- Créditos OSR: 2,62%

Mejora de la posición competitiva del Grupo en el Sistema financiero





A cierre del 2016, GCC se sitúa entre los 15 primeros grupos financieros, nº 12 por volumen de Negocio y nº 11 en Margen Bruto

## 4. Negocio (IV)









### **Cuota mercado Agro**

**Créditos: 13,04%** 

Datos a 31 de marzo de 2017

### Por Regiones:

- Depósitos OSR 16,65%
- Créditos OSR 16,89%

Murcia

- Depósitos OSR:
  - · Créditos OSR: 7,85%

9,08%

Comunidad Valenciana



- Depósitos OSR 6,66%
- Créditos OSR 6,95%

Andalucía



- Depósitos OSR 3,47%
- Créditos OSR 2,68%

Islas **Canarias** 

- Depósitos OSR 2,78%
- Créditos OSR 3,08%

Castilla y León



#### **Por Provincias:**

**Almería** Castellón **Valencia** Málaga **Valladolid Palencia**  Depósitos OSR: Depósitos OSR: · Depósitos OSR: Depósitos OSR: Depósitos OSR:
 Depósitos OSR: 17,85% 50,07% 9.79% 8.73% 8,40% 6,85% Créditos OSR: · Créditos OSR: 41,43% 13,33% 10,11% 6,99% 6,57% 7,16%

# 4. Negocio (V)



#### 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 continúa mejorando su 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





### 4. Negocio (VII)



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

# POSICIONAMIENTO DE IMAGEN DE MARCA



- •ACUERDOS CON PRINCIPALES
  ACTORES EN SECTOR EMPRESARIAL
- •ENCUENTROS EMPRESARIALES
- •EVENTOS INTERNACIONALIZACIÓN
- •PROGRAMA TVE NEGOCIO NTERNACIONAL
- •PRESENCIA PRINCIPALES FERIAS EMPRESARIALES

#### **NUEVOS PRODUCTOS**



- •FACTORING SIN RECURSO CON ASEGURAMIENTO (COFACE)
- SEGURO DE CRÉDITO
- •RELANZAMIENTO RENTING
- •PRÉSTAMO CUOTA FLEXIBLE
- •FINANCIACIÓN PAGO IMPUESTOS
- •ANTICIPOS TPV

# SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE ALTO VALOR



- •PLATAFORMA INTERNACIONAL
- •PLATAFORMA DE COMERCIOS
- •PLATAFORMA DE AYUDAS PÚBLICAS
- •PORTAL FRANQUICIAS

#### **AGILIDAD EN CONCESIÓN**



- CIRCUITO EXPRESS
- PRECONCEDIDOS / PRECLASIFICADOS
- •PRECONCEDIDOS AGRICULTURA INTENSIVA

#### FORMACIÓN ESPECÍFICA



- •ESCUELA DE FORMACIÓN FINANCIERA (FINANCIACIÓN)
- •FORMACIÓN NEGOCIO INTERNACIONAL

#### **SOLUCIONES 360**



- •CREDINEGOCIO
- •CREDIPYME
- •CREDIAGRO
- •AGROPYME

# NUEVAS FIGURAS COMERCIALES



- •GERENTE DE EMPRESAS
- •GERENTE DE NEGOCIO AGROALIMENTARIO

#### **EXPERIENCIA SECTORIAL**



- •EVENTOS SECTORIALES
- •OFERTAS PARA SECTORES ESPECÍFICOS
- •P.I.D.E.

Fuente: GCC

# 4. Negocio (VIII)





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

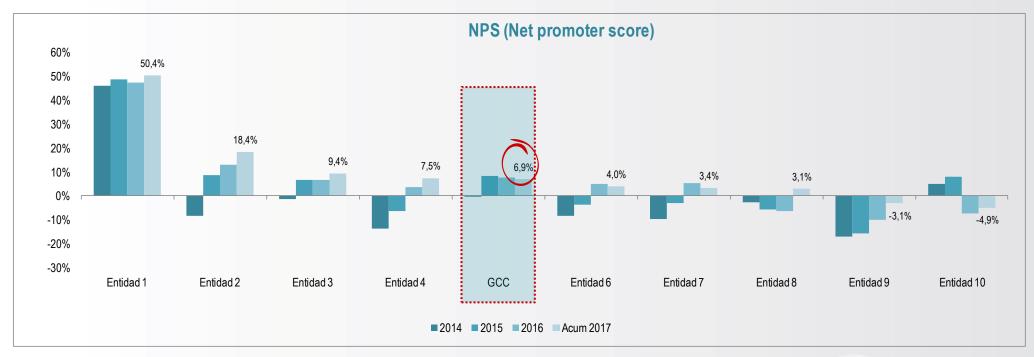


### 4. Negocio (IX)



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

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



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

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

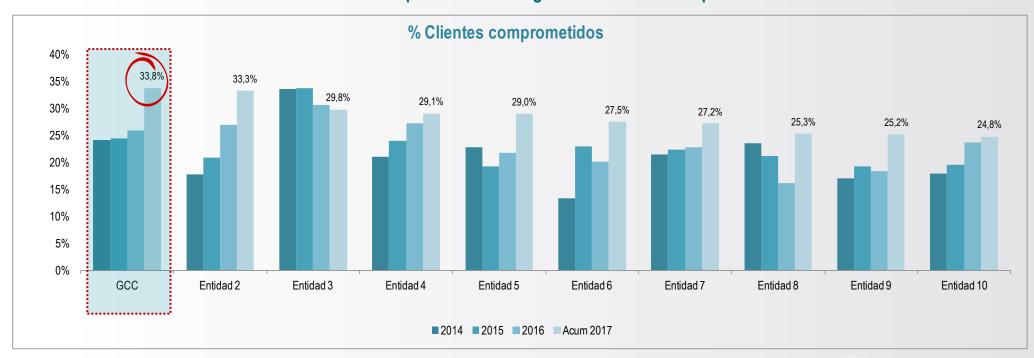
Ale cliente Plan Estratégico GCC

## 4. Negocio (X)



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

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



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

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

## 4. Negocio (XI)



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

NUEVOS MODELOS DE OFICINA PARA LA MEJORA DE LA GESTIÓN DE CLIENTES

MEJORA EN LA GESTIÓN DE RECLAMACIONES IMPULSO DE LOS ATRIBUTOS CLAVE DE LA IMAGEN DE MARCA MEJORA DE CANALES DIRECTOS (CAJEROS, BANCA TELEFONICA Y BANCA ELECTRÓNICA)

DESARROLLO DE
PROPUESTAS DE VALOR
ESPECÍFICAS PARA
DETERMINADOS
SEGMENTOS

GESTIÓN Y
COMUNICACIÓN DE LA
RENOVACIÓN Y
SUSTITUCIÓN DE
PRODUCTOS

MEJORA DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UN PRODUCTO DE FINANCIACIÓN

ESPECIALIZACIÓN DE GESTORES

REVISIÓN DE
PROCESOS
COMERCIALES:
CONVERSACIONES DE
VENTA

MÉTRICAS NPS A NIVEL DE OFICINA

Fuente: GCC 27





# La propuesta de Grupo Cooperativo Cajamar para clientes digitales

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

Público objetivo

Clientes y no clientes digitales o que prefieran hacer sus gestiones en remoto

2 niveles de servicio

Cuenta WFR: cuenta sin comisiones, tarjeta debito gratuita

Cliente WFR: cuenta WFR + gestor remoto



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

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







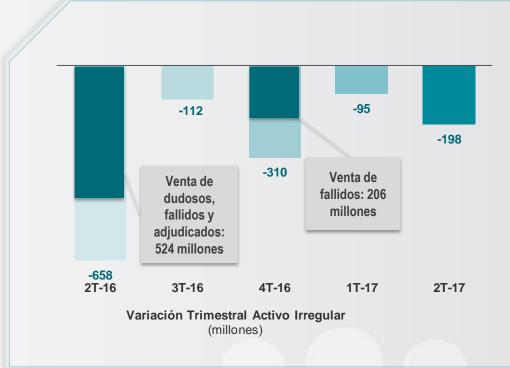
## 5. Gestión del Riesgo (I)



#### Descenso interanual de 1,83 p.p. de la tasa de morosidad



#### ... y del activo irregular

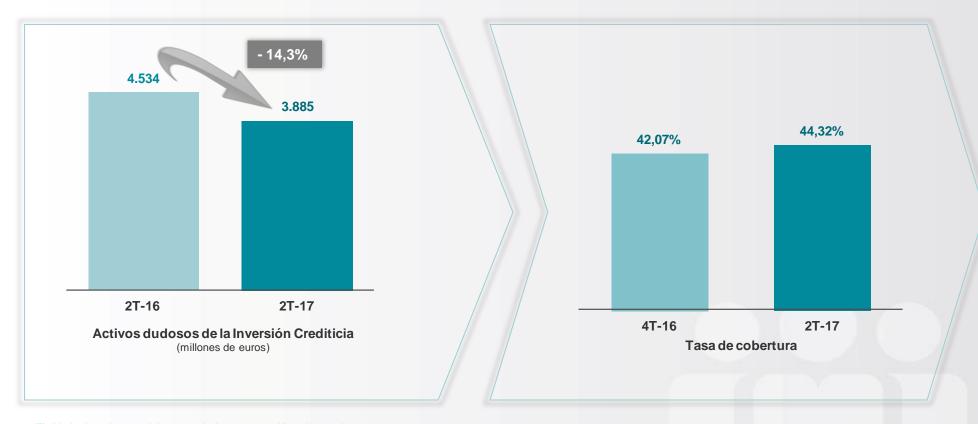


# 5. Gestión del Riesgo (II)



Con una caída interanual de la cifra de Activos dudosos del 14,3 % ...

La tasa de cobertura mejora 2,25 p.p. en el año



<sup>(\*)</sup> No incluye las provisiones en balance para cláusulas suelo.

# 5. Gestión del Riesgo (III)



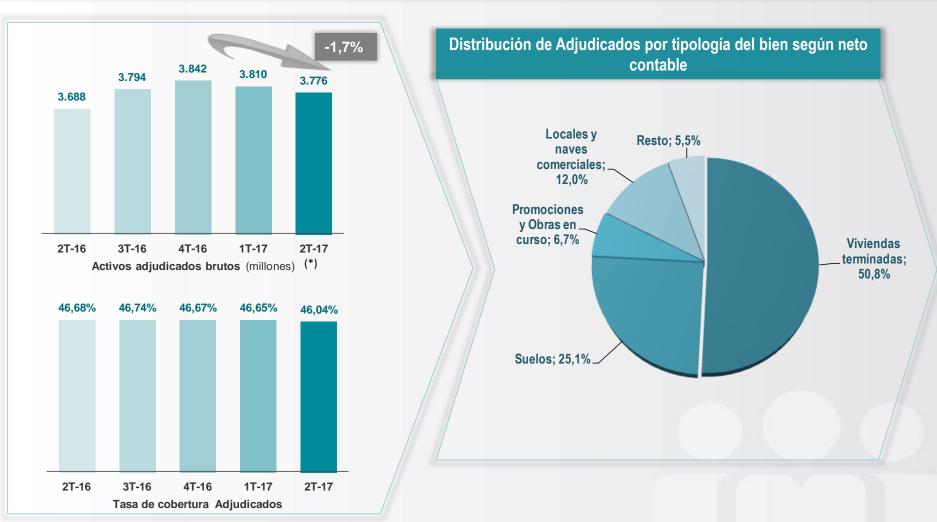
Continúa la progresiva mejora en la gestión comercial de los activos adjudicados, con un incremento de las ventas cercano al 68 %



## 5. Gestión del Riesgo (IV)



Lo que repercute en una disminución progresiva del volumen de adjudicados en el año y una cobertura que supera el 46 %



<sup>(\*)</sup> Se muestra por el importe de los préstamos que dan lugar al adjudicado. Incorpora 121 M€ de financiación a entidades tenedoras de activos inmobiliarios adjudicados no consolidadas.

<sup>(\*\*)</sup> Incluye las coberturas del préstamo en el momento de la adjudicación. No incluye quitas durante la vida del préstamo original.

# 6. Liquidez (I)



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

#### Alta capacidad de generación de activos líquidos



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

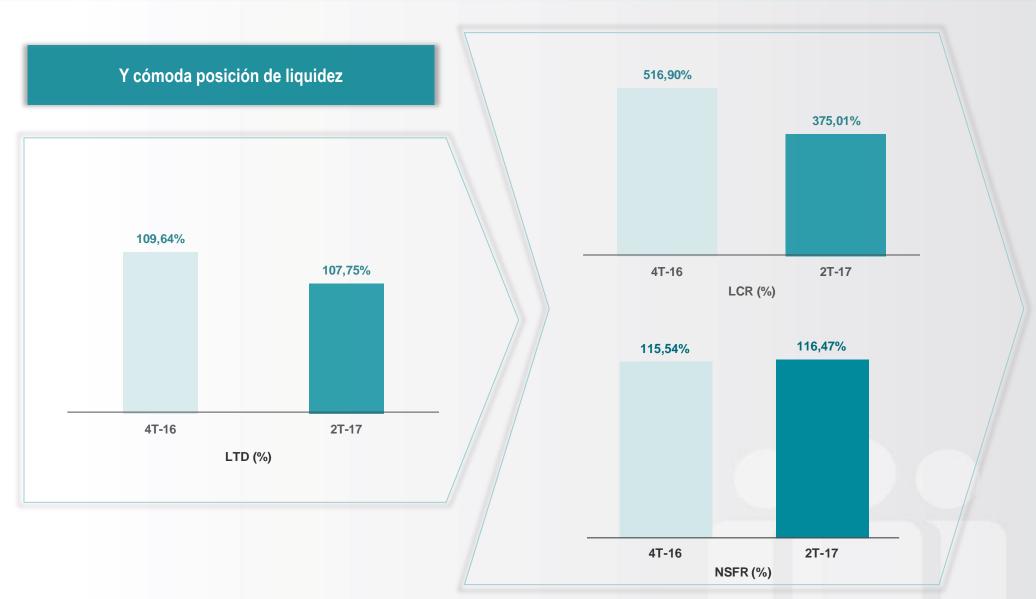
Segunda línea de liquidez: Resto de descontables en bancos centrales (no pignorados) y Capacidad de emisión de cédulas (límite legal 80%)

Cédulas hipotecarias en vigor/ Cartera hipotecaria elegible: 52,61 %

Se ha realizado una emisión de Deuda subordinada de 300 millones al 7,75 %

# 6. Liquidez (II)





### 7. Solvencia (I)



**Grupo solvente** 

Elevada Calidad de los recursos propios

Ratio de apalancamiento adecuado

Phased In

Solvencia: 14,46%

**CET 1: 11,59%** 

6,65%

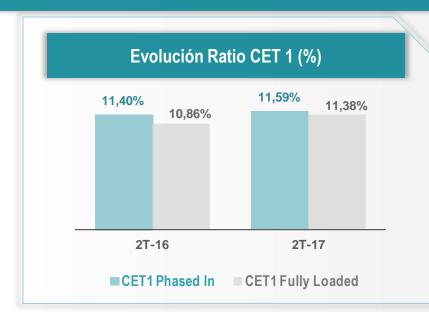
**Fully loaded** 

**Solvencia: 14,25%** 

**CET 1: 11,38%** 

6,53%

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





# 7. Solvencia (II)



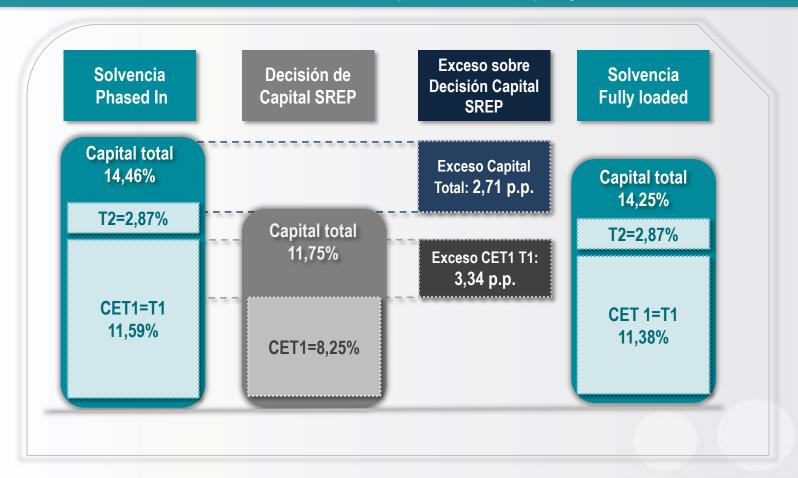
	30/06/2017	30/06/2016	Interanual		
(miles de euros)	30/00/2017	30/00/2010	Abs.	%	
CET 1 Capital	2.728.167	2.527.345	200.822	7,9%	
Capital y Reservas	3.022.183	2.851.949	170.234	6,0%	
Resto	35.774	(1.039)	36.813	(3543,1%)	
Deducciones capital ordinario	(329.790)	(323.565)	(6.225)	1,9%	
TIER 2 Capital	675.637	40.904	634.733	1551,8%	
Recursos propios computables	3.403.803	2.568.249	835.554	32,5%	
Activos ponderados por riesgo	23.540.165	22.171.681	1.368.484	6,2%	
Por riesgo de crédito	22.050.934	20.578.412	1.472.522	7,2%	
Por riesgo operacional	1.431.675	1.518.834	(87.159)	(5,7%)	
Otros riesgos	57.556	74.435	(16.879)	(22,7%)	



## 7. Solvencia (III)



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



#### 8. Conclusiones



1) Mejora de la rentabilidad del negocio

**∆** 2,8 % ∆ Margen Intereses

**∆** 8,4 % ∆ Margen Bruto Recurrente

**△** 25,1 % △ Resultado Consolidado del ejercicio



+ 80,0% Incremento Fondos de Inversión

+ 32,8% Incremento Recursos fuera de balance



(3) Mejora de la morosidad

- 649 millones

- 14,3 %

Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia



4 Cómoda posición de liquidez y solvencia

LTD:107,8%

LCR: 375,0%

**NSFR: 116,5%** 

Solvencia: 14,46%

**CET1: 11,59%** 





### La Economía española crece al ritmo del 3,0% en el primer trimestre del año

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

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

# Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro



#### El precio de la vivienda se incrementa un 5,3%

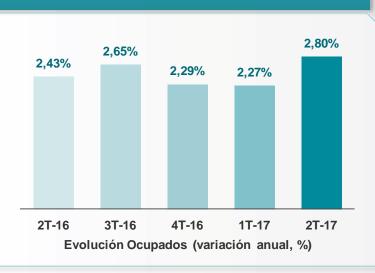


Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

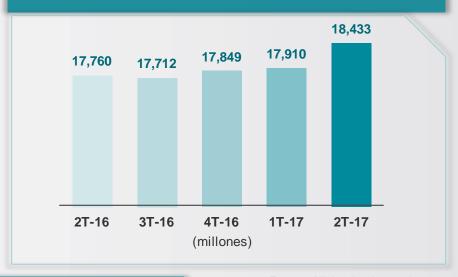
## 9. Perspectivas (II)







# Los afiliados a la Seguridad Social registran un crecimiento interanual de más de 673 mil personas



La tasa de paro se reduce 2,78 p.p. interanualmente al situarse en el 17,22 %



Fuente: Ministerio de empleo y Seguridad Social

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

### 9. Perspectivas (III)



- Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro del 17,22%, lo que favorece el escenario actual de reducción de la morosidad así como un mayor dinamismo de la venta de pisos, impulsándose la venta de activos adjudicados.
- Recuperación paulatina del mercado inmobiliario.
- Expansión del Margen del Negocio por el aumento de la fluidez del crédito hacia los agentes sociales, especialmente consumo y PYMES, y el incremento de las Comisiones vía recursos fuera de balance.
- La eficiencia comercial y operativa, objetivo clave del sector financiero, podrá dar lugar a posibles fusiones.
- La **transformación digital** se convierte en una necesidad en Banca: apostando por nuevos modelos de negocio, la gestión del talento, la cultura del cliente, la gestión de la imagen y marca en las redes, siendo imprescindibles la inversión en tecnología y la innovación.
- El sector espera que se terminen de perfilar los requerimientos de fondos propios y pasivos exigibles para hacer frente a situaciones de resolución (**normativa MREL y TLAC**).

#### **Disclaimer**



Esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada por y es responsabilidad de Grupo Cooperativo Cajamar (GCC).

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

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

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

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

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

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

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

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



Muchas gracias