



Presentación de Resultados Consolidados

Cuarto Trimestre de 2017

ASPECTOS CLAVE

1

CIFRAS MÁS SIGNIFICATIVAS

2

RESULTADOS

3

NEGOCIO

4

GESTIÓN DEL RIESGO

5

LIQUIDEZ

6

SOLVENCIA

7

CONCLUSIONES

8

PERSPECTIVAS

9

RENTABILIDAD

- Crecimiento del Margen Explotación Recurrente del 11,5% y del Resultado Neto del 5,1%, gracias a la defensa del Margen de Intereses.
- Descenso interanual de los Gastos de administración del 2,9%

NEGOCIO

- Los Recursos Gestionados de Clientes aumentan un 5,1% en términos interanuales, principalmente por el mayor interés de la clientela en los depósitos a la vista y fondos de inversión.
- El Crédito Sano de Clientes deja atrás las tasas negativas del año anterior, con un crecimiento positivo del 3,4 %, impulsado por la nueva financiación, superior al 32%.

GESTIÓN DEL RIESGO

- Descenso relevante del Activo Irregular, con una reducción de los Activos dudosos del 20,2% y un incremento del volumen de ventas de Adjudicados brutos en torno al 80%. A dicha disminución ha contribuido la venta, en el último trimestre, de las Carteras Escullos y Tango (activos dudosos, fallidos y adjudicados).
- Mejora de la Tasa de Morosidad de 2,62 p.p. respecto al ejercicio anterior, hasta situarse en el 10,82%.

LIQUIDEZ

- Holgada posición de liquidez: LCR en el 214,6%, NSFR en el 112,30%.
- Vencimientos cubiertos durante los próximos años, alta capacidad de emisión de cédulas, altos volúmenes de cartera descontable ante BCE disponible.

SOLVENCIA

- La Solvencia mejora hasta el 13,37% por el aumento de los Recursos propios computables.
- El CET1 alcanza el 11,19% y el 10,90% phased-in y fully loaded, respectivamente, cumpliendo con los requerimientos impuestos por el Supervisor incluso en términos fully loaded.

2. Cifras más significativas

		31/12/2017	Interanual	
(miles de euros)			Abs.	%
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA	ROA (%)	0,20%	0,01	
	ROE (%)	2,64%	(0,01)	
	Ratio de Eficiencia (%)	62,85%	0,68	
NEGOCIO	Activos totales en balance	40.507.329	1.341.247	3,4%
	Recursos gestionados minoristas	30.067.436	1.472.518	5,1%
	Crédito a la clientela sano minorista	27.693.644	904.715	3,4%
DIMENSIÓN	Empleados	5.586	(450)	(7,5%)
	Oficinas	1.057	(134)	(11,3%)
GESTION DEL RIESGO	Tasa de morosidad (%)	10,82%	(2,62)	
	Tasa de cobertura del Activo Irregular (%) (*)	44,07%	(0,22)	
LIQUIDEZ	LCR (%)	214,62%	(68,38)	
	NSFR (%)	112,30%	(3,24)	
SOLVENCIA	CET 1 (%)	11,19%	(0,17)	
	Coefficiente de solvencia (%)	13,37%	0,41	
	Activos ponderados por riesgo	23.935.148	865.178	3,8%

(*) Si consideramos el impacto de IFRS 9, la Tasa de cobertura del Activo Irregular se elevaría a 46,91%.

3. Resultados (I): Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados

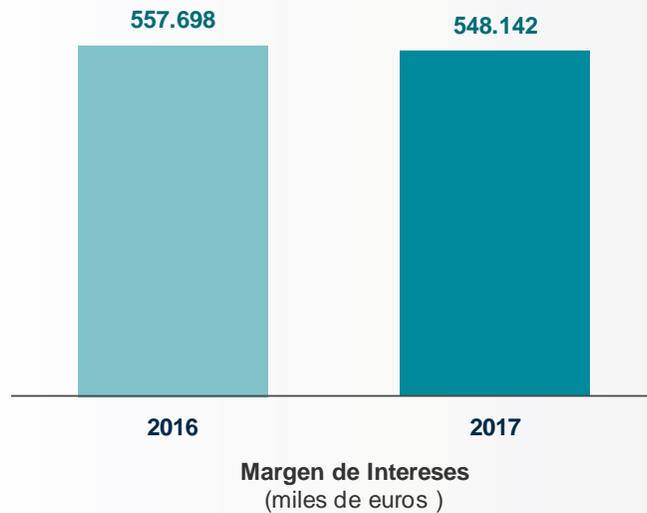
(Datos en miles de €)

	31/12/2017	%ATM	31/12/2016	%ATM	Interanual	
					Abs.	%
MARGEN DE INTERESES	548.142	1,38%	557.698	1,41%	(9.556)	(1,7%)
Comisiones netas + Diferencias de cambio	269.217	0,67%	264.216	0,66%	5.001	1,9%
Ganancias/Pérdidas por activos y pasivos financieros	153.768	0,39%	186.149	0,47%	(32.381)	(17,4%)
Ingresos por dividendos	7.919	0,02%	4.909	0,01%	3.010	61,3%
Resultado entidades valoradas por método de la participación	23.101	0,06%	15.767	0,04%	7.334	46,5%
Otros Productos/Cargas de explotación	(24.590)	(0,06%)	(15.372)	(0,04%)	(9.218)	60,0%
MARGEN BRUTO	977.557	2,45%	1.013.367	2,56%	(35.810)	(3,5%)
MARGEN BRUTO RECURRENTE	859.657	2,16%	850.023	2,15%	9.634	1,1%
Gastos de personal	(340.980)	(0,86%)	(350.625)	(0,89%)	9.645	(2,8%)
Otros gastos generales de administración	(197.437)	(0,50%)	(203.830)	(0,51%)	6.393	(3,1%)
Amortización	(76.001)	(0,19%)	(75.541)	(0,19%)	(460)	0,6%
MARGEN DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE	245.238	1,27%	220.026	1,36%	25.212	11,5%
Pérdidas por deterioro de activos	(259.746)	(0,65%)	(64.645)	(0,16%)	(195.101)	301,8%
Provisiones + Ganancias/pérdidas	(5.586)	(0,01%)	(256.718)	(0,65%)	251.132	(97,8%)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	97.807	0,25%	62.008	0,16%	35.799	57,7%
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	80.058	0,20%	76.141	0,19%	3.917	5,1%

3. Resultados (II): Margen de Intereses

El Margen de Intereses sólo desciende un -1,7%, en un entorno de tipos de interés en mínimos.

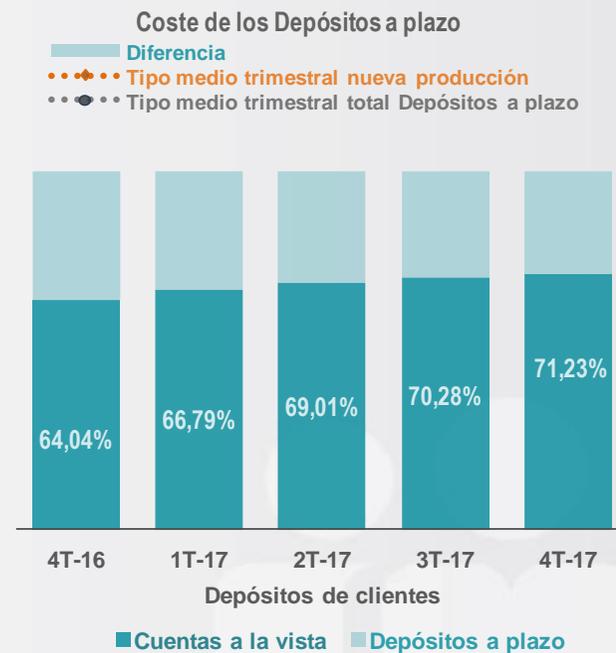
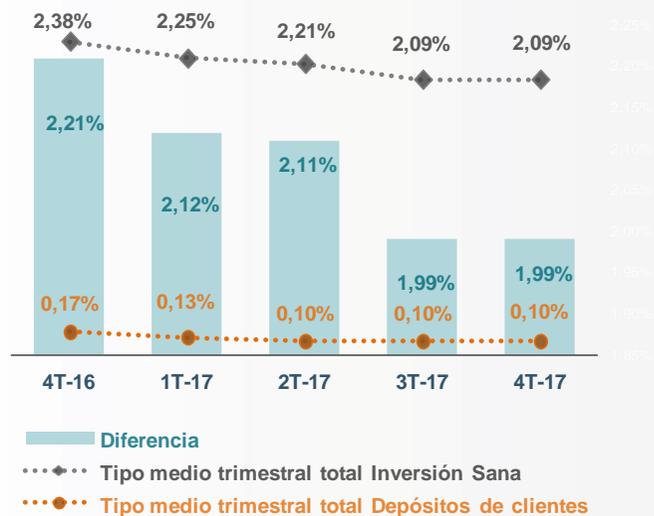
A ello contribuye el crecimiento de la Inversión Crediticia sana, que muestra un incremento del 32% respecto al año anterior en las contrataciones de nueva financiación...



Análisis causal Margen de Intereses s/ATMs

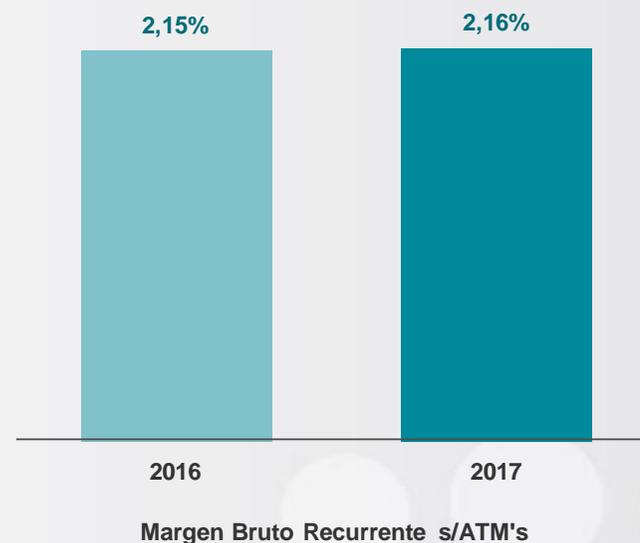
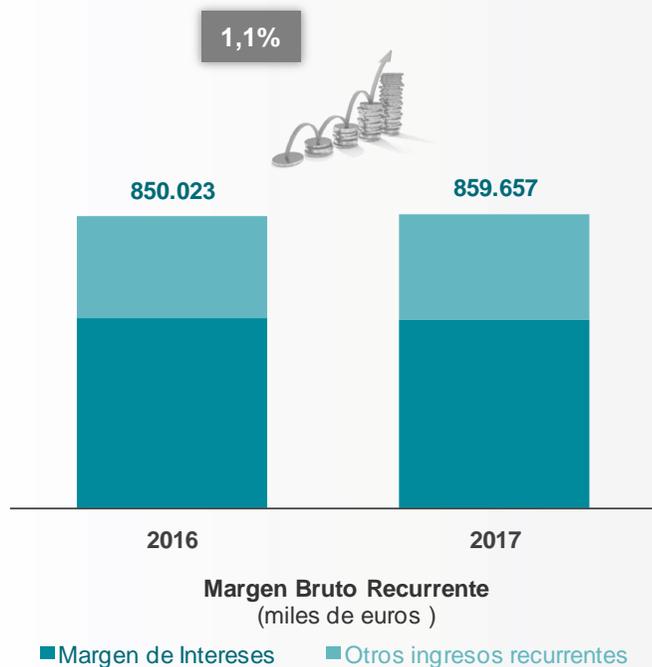
3. Resultados (III): Tipos de contratación

... además de un importante ahorro de los costes financieros, tanto por el efecto tipos como por el efecto estructura. Los depósitos a la vista representan más del 71% de los depósitos de clientes.



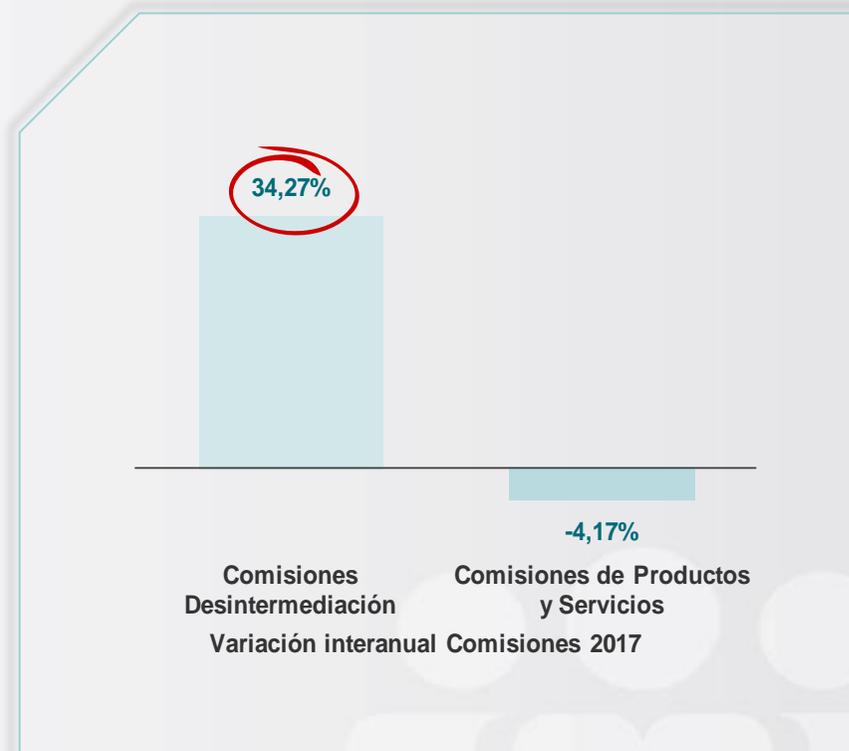
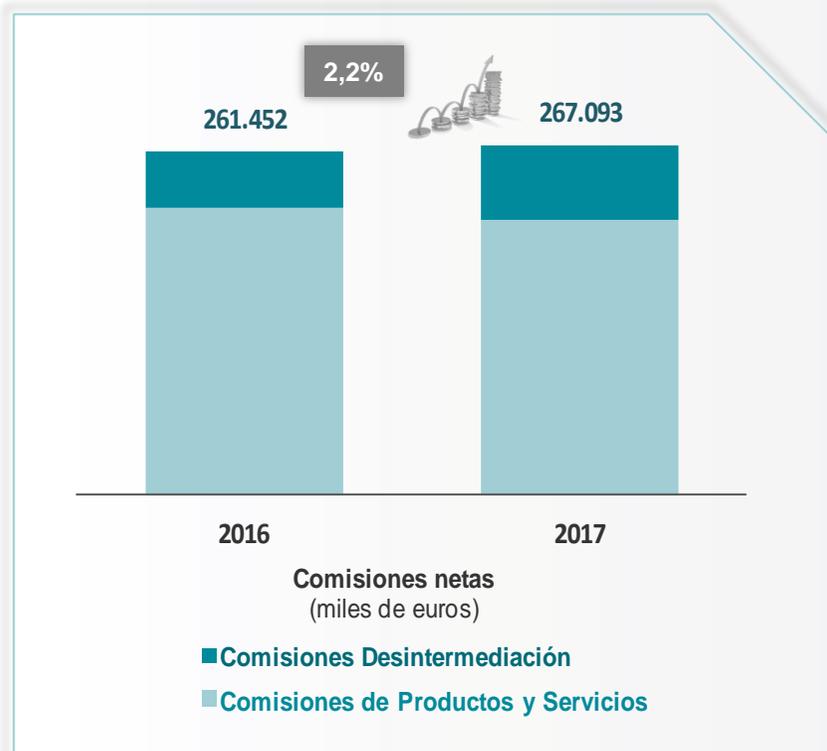
3. Resultados (IV): Margen Bruto

En este contexto, los ingresos brutos recurrentes experimentan un crecimiento interanual del 1,1% y la rentabilidad sobre ATMs del 2,16%



3. Resultados (V): Comisiones

Tasas positivas de crecimiento en las Comisiones, por encima del 2,0%, impulsadas por las Comisiones de desintermediación (fondos de inversión, seguros y planes de pensiones y operaciones de consumo), que avanzan un 34% respecto al año anterior.



3. Resultados (VI): Alianzas estratégicas

GCC cuenta con 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**.

- 
- 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 5 mil millones de activos bajo gestión** y asesoramiento.

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

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

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

- **Generali aporta su experiencia en gestión de inversiones y su vocación de servicio dirigida al cliente particular.**
- **Tecnología de vanguardia**, tanto en IT como en control de calidad, **con acceso a todos los mercados.**
- **Y una oferta completa** en todos los ramos del seguro y en previsión.

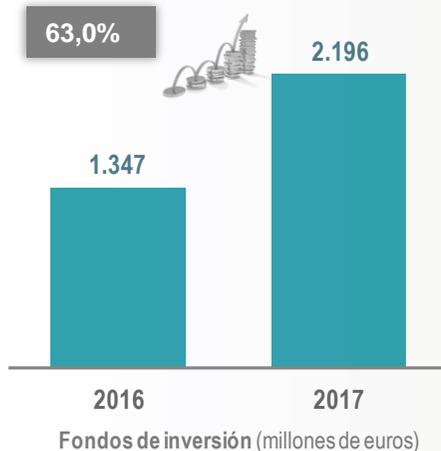
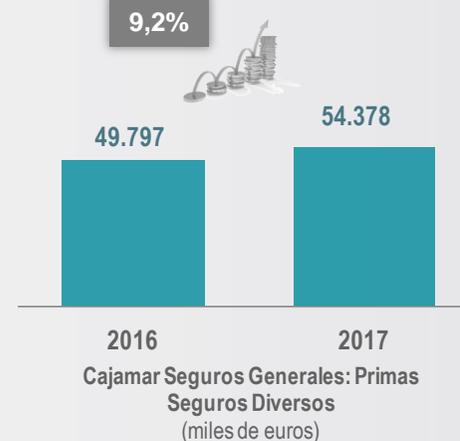
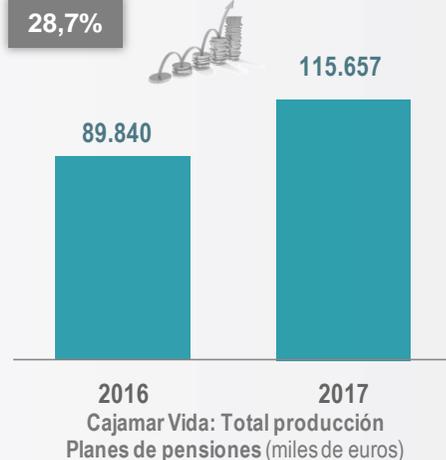
- **TREA aporta un equipo especializado con reconocido track-record:**
 - Fue nombrada mejor gestora española por Eurofonds durante la crisis (2008-2011).
- **Programa de formación y soporte a la red comercial .**
- **Capacidad operativa** para desarrollar y gestionar fondos de GCC.

- **Cetelem aporta una plataforma especializada con nuevas herramientas, sencillas, rápidas y seguras.**
- **Herramientas para la financiación en el punto de venta** para nuestros clientes comercios.
- **Concesión de créditos al consumo por canal online.**

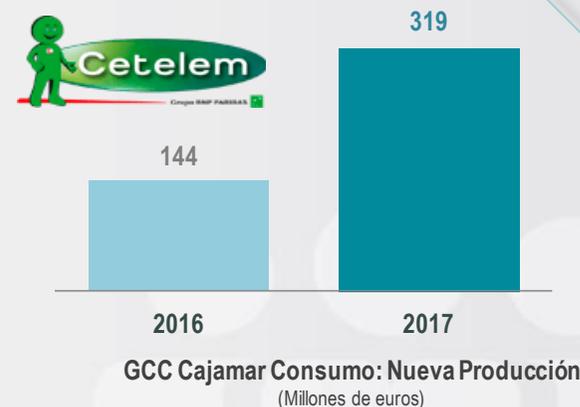
- **GCC aporta su amplia red que supera las 1.000 oficinas.**

3. Resultados (VII): Alianzas estratégicas

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



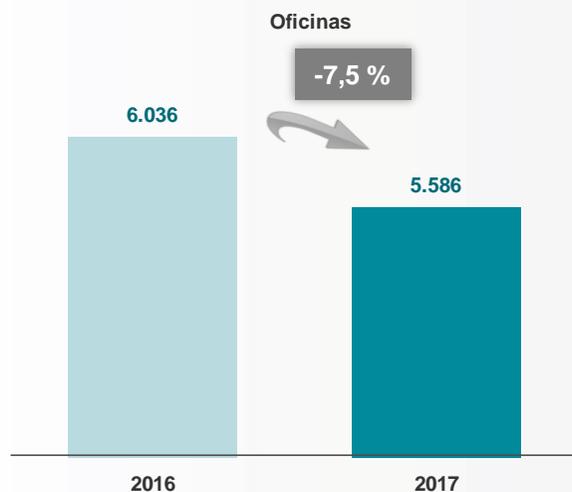
El acuerdo alcanzado con TREA Capital, ha supuesto un importante revulsivo al crecimiento del patrimonio gestionado de Fondos de Inversión en GCC



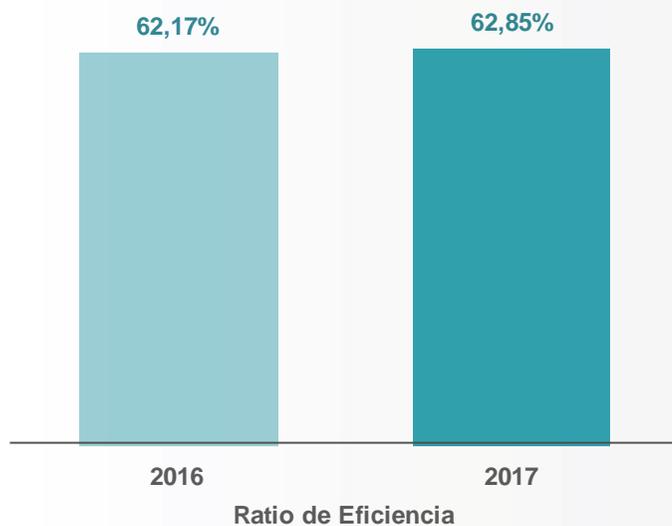
Fuerte impulso de la financiación al consumo tras el acuerdo con Cetelem

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

La optimización de la red comercial, la transformación digital y el consumo eficiente de los recursos da lugar a un descenso de gastos de administración de casi el 3,0%,...



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



... lo que se traduce en una disminución progresiva del peso de los gastos de explotación sobre ATMs y en un crecimiento del Margen de explotación recurrente del 11,5%

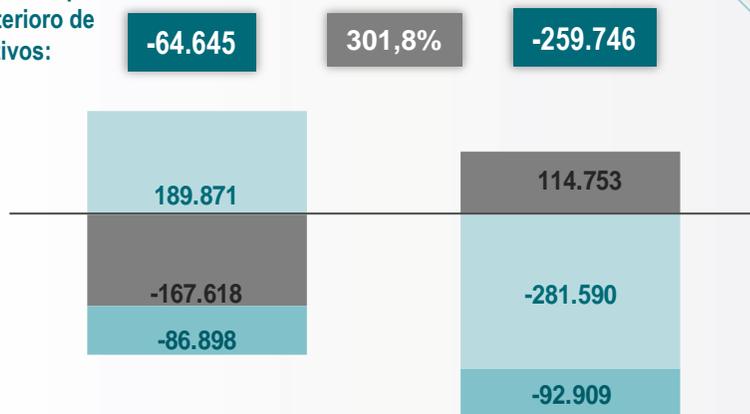


La eficiencia se ve afectada por el descenso interanual de los resultados extraordinarios

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

Refuerzo en las provisiones para sanear el Balance, dando lugar a un incremento del coste del riesgo

Pérdidas por deterioro de activos:

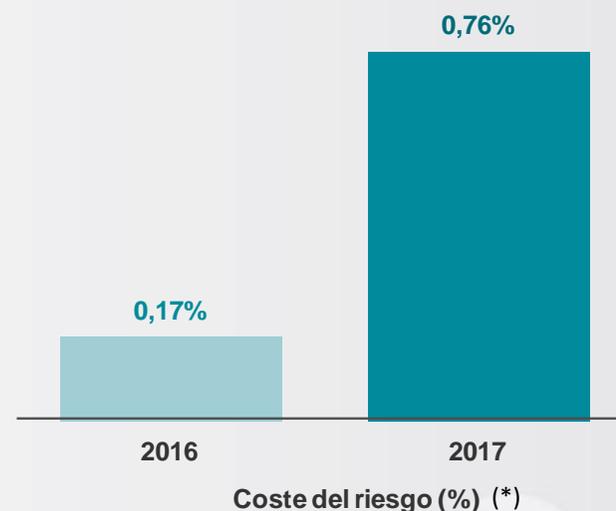


2016

2017

Pérdidas por deterioro de activos
(miles de euros)

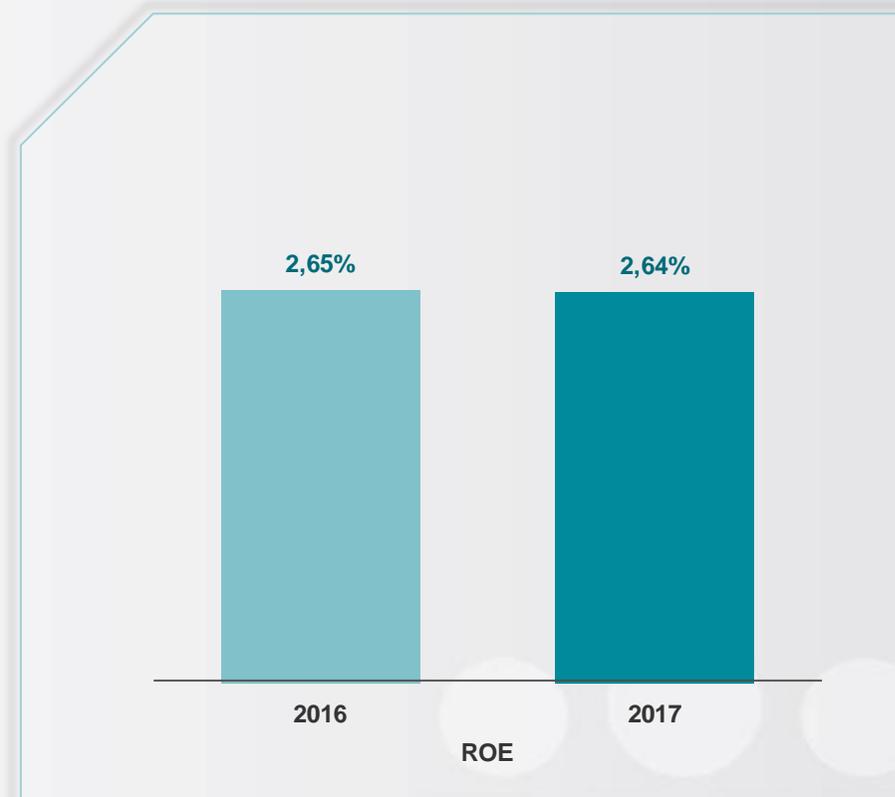
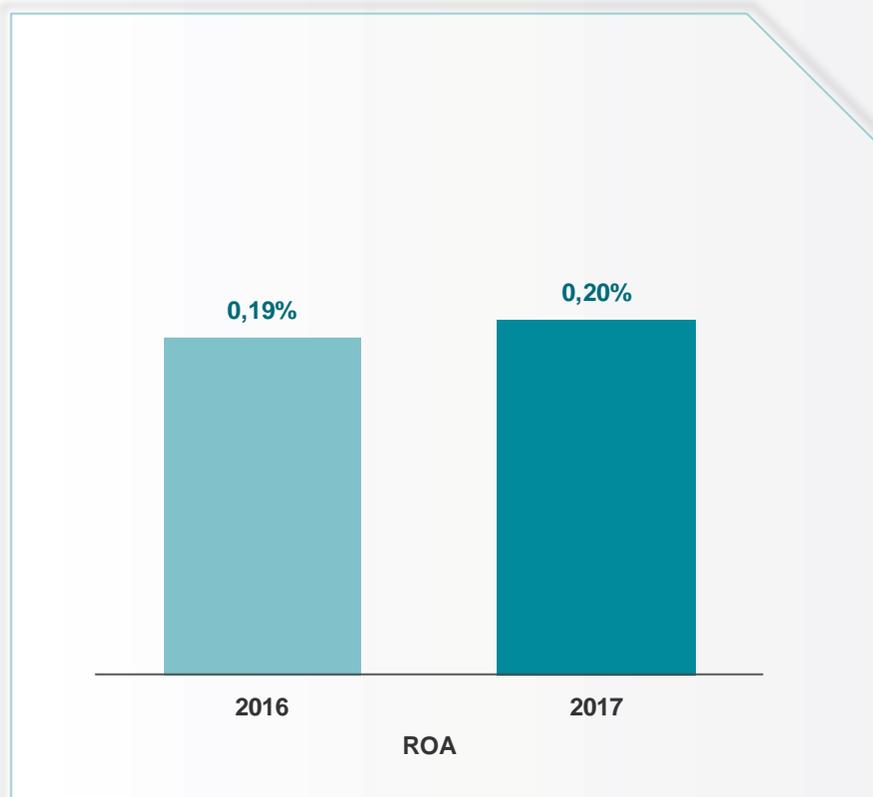
- Pérdidas por deterioro - No Dudosos
- Pérdidas por deterioro - Dudosos
- Pérdidas por deterioro resto de activos



(*) (Total anual deterioro de activos financieros y no financieros -excluido el deterioro del Fondo de Comercio-)/ Media anual de la Inversión Crediticia Bruta y de los Activos adjudicados netos

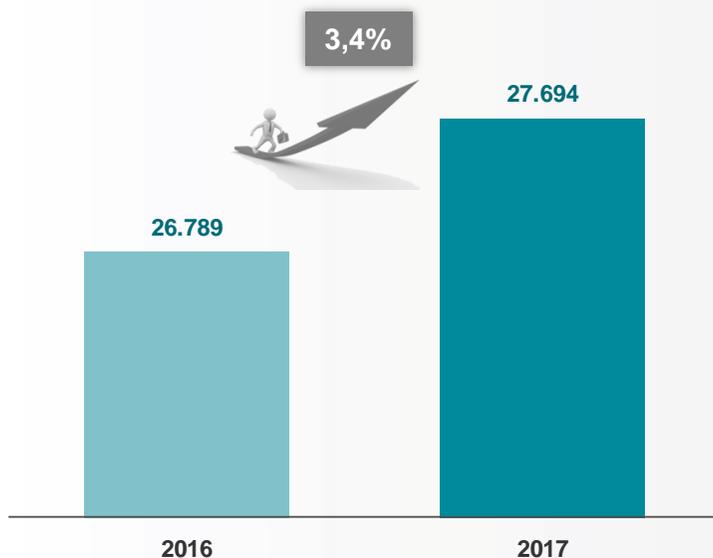
3. Resultados (XI): Rentabilidad

Mantenimiento de la rentabilidad, medida sobre ATM, respecto a hace 12 meses

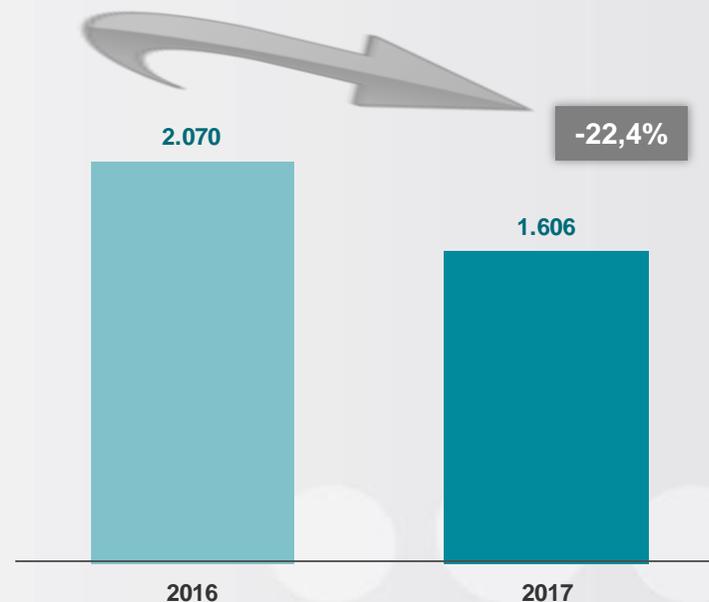


El Crédito Sano deja atrás las tasas negativas, registrando un incremento interanual del 3,4%, basado en la financiación a PYMEs, pequeños negocios y segmento agroalimentario,...

...mientras que el riesgo promotor descende un 22,4%



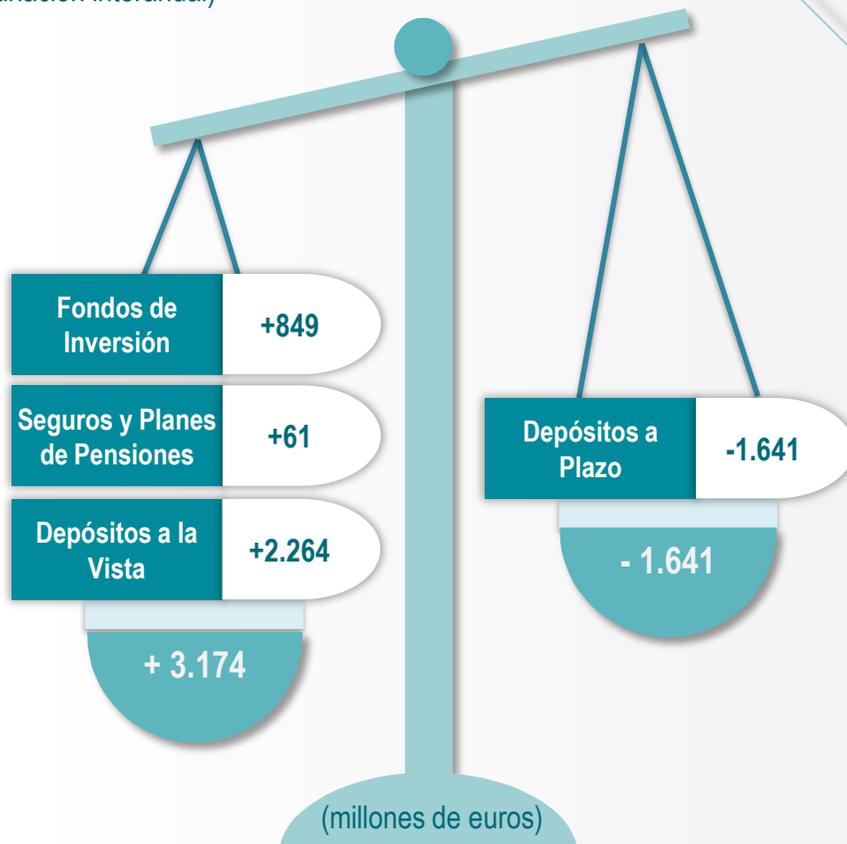
Crédito sano minorista
(millones de euros)



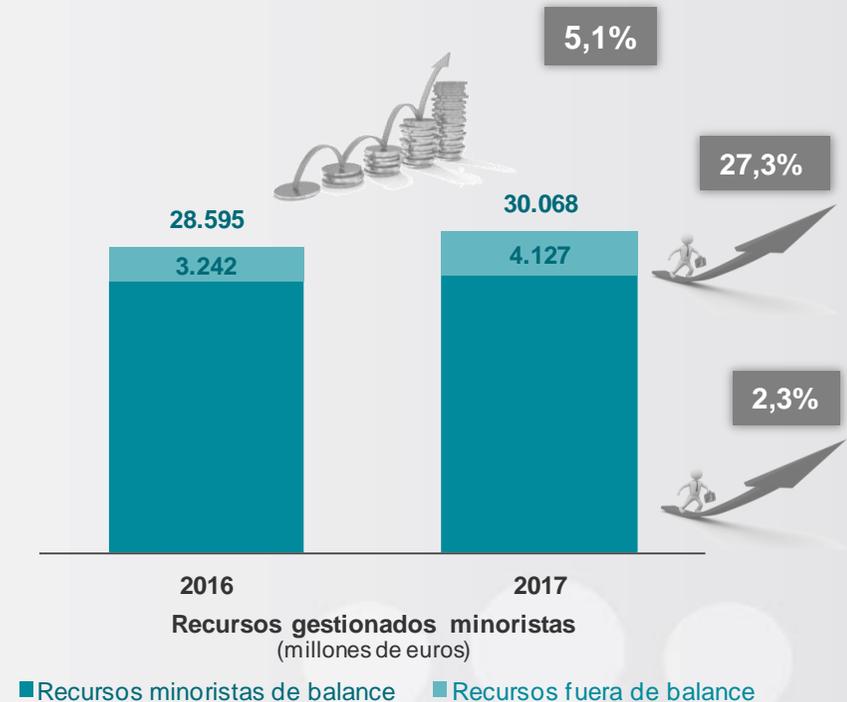
Crédito promotor
(millones de euros)

El trasvase en el mix de ahorro de los clientes hacia depósitos a la vista y desintermediación...

(Variación interanual)



...permite un incremento de los Recursos gestionados de clientes del 5,1 %

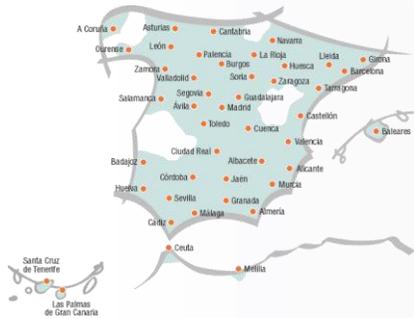


Datos a 30 de septiembre de 2017

A nivel Nacional:

- Depósitos OSR: 2,15% (*)
- Créditos OSR: 2,68%

Mejora de la posición competitiva del Grupo en el Sistema financiero



(*) Cuota de mercado Depósitos OSR incluye Banca electrónica.

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



Datos a 30 de septiembre de 2017



Cuota mercado Agro

Créditos: **13,06%**

Por Regiones:

- Depósitos OSR: 16,85%
- Créditos OSR: 17,24%

Murcia



- Depósitos OSR: 8,96%
- Créditos OSR: 7,84%

Comunidad Valenciana



- Depósitos OSR: 6,75%
- Créditos OSR: 7,31%

Andalucía



- Depósitos OSR: 3,46%
- Créditos OSR: 2,77%

Islas Canarias



- Depósitos OSR: 2,68%
- Créditos OSR: 3,23%

Castilla y León



Por Provincias:

Almería

- Depósitos OSR: 50,75%
- Créditos OSR: 43,96%

Castellón

- Depósitos OSR: 17,57%
- Créditos OSR: 13,21%

Valencia

- Depósitos OSR: 9,73%
- Créditos OSR: 10,02%

Málaga

- Depósitos OSR: 8,51%
- Créditos OSR: 6,94%

Valladolid

- Depósitos OSR: 7,86%
- Créditos OSR: 6,79%

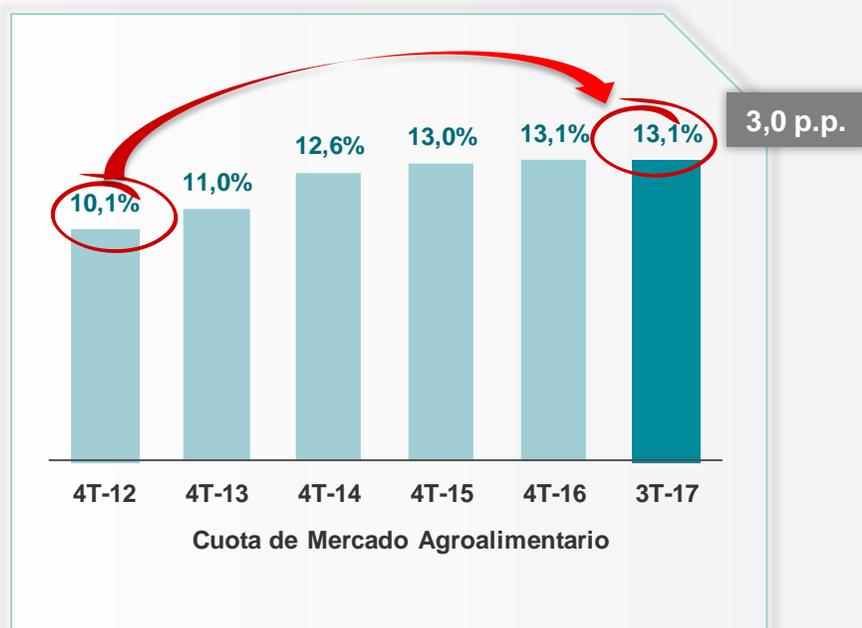
Palencia

- Depósitos OSR: 6,95%
- Créditos OSR: 7,32%

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

Nota: Datos de mercado y GCC a septiembre 2017; Mapa de cooperativas a 2011
 Fuente: BDE; DataComex; INE; Cooperativas agroalimentarias de España; Análisis GCC

GCC ES LA ENTIDAD LÍDER EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO CAPAZ DE OFRECER A SUS CLIENTES UN PAQUETE COMPLETO DE FINANCIACIÓN Y CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO

FORMACIÓN Y CUALIFICACIÓN A CLIENTES



- Cursos en la **escuela de consejeros cooperativos** y acciones **formativas de especialización** posteriores para mejora de la competitividad de empresas agro.
- Captación de **jóvenes agricultores** a través de **cursos formativos**.
- **Publicaciones** dirigidas a clientes:
 - Publicaciones de informes anuales de campañas.
 - Documento con los principales indicadores agroalimentarios por Comunidad Autónoma.
 - Microdocumentales sobre proyectos innovadores.

ESPECIALIZACIÓN DE LA ENTIDAD



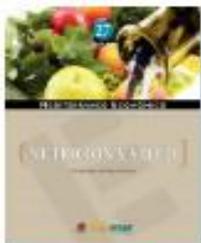
- Alineación de los centros tecnológicos de investigación de agricultura con las líneas de negocio para ofrecer **soluciones personalizadas para cada cultivo**.
- Conocimiento especializado derivado de años de **experiencia en el sector** que permiten la **expansión a otras regiones no core**:
 - Calendarios de cultivos, necesidades de inversión, costes de producción e ingresos estimados por tipos de cultivo.

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



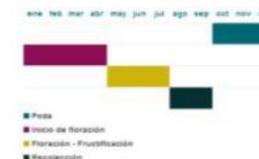
CAJAMAR ADN Agro

AGROUp!

Precio medio: Almendra

Año-Campaña	Precio medio
2010	0,833 €/kg.
2011	0,833 €/kg.
2012	1,094 €/kg.
2013	1,082 €/kg.
Promedio 4 últimos años campañas	1,088 €/kg.

Calendario de cultivo: Almendra



Se ha controlado el precio medio en origen según el programa oficial.
 Fuente: Boletín Estadístico de la Producción Agraria.
 Fuente de datos: Estadística Agraria. Datos de la base de datos de la producción agraria de la zona de estudio.
 Última actualización: febrero 2014.

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

POSICIONAMIENTO DE IMAGEN DE MARCA

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

NUEVOS PRODUCTOS

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

SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE ALTO VALOR

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

AGILIDAD EN CONCESIÓN

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

FORMACIÓN ESPECÍFICA

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

SOLUCIONES 360

- CREDINEGOCIO
- CREDIPYME
- CREDIAGRO
- AGROPYME

NUEVAS FIGURAS COMERCIALES

- Gerente de empresas.
- Gerente de negocio agroalimentario.

EXPERIENCIA SECTORIAL

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

4. Negocio (VIII)



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



Con presencia en casi todo el territorio nacional



Dando servicio a más de 3,5 millones de clientes



Un parque de más de 1 millón de tarjetas de débito y crédito



1,5 millones de clientes vinculados



1.462 cajeros automáticos al servicio de nuestros clientes



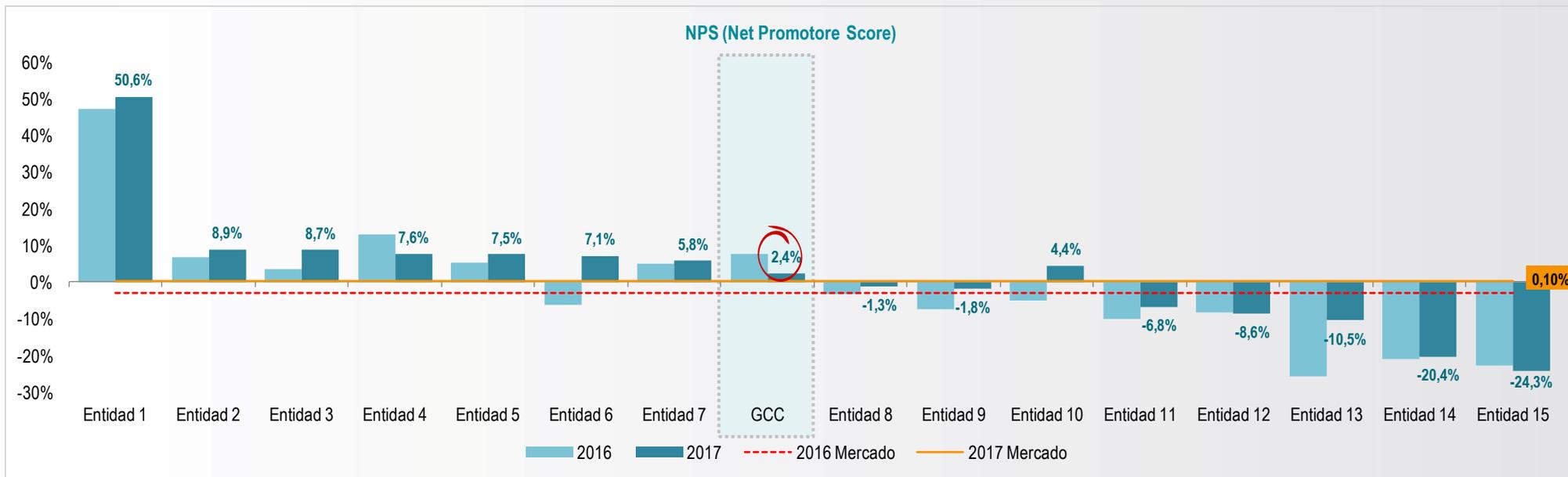
650 mil clientes de Banca a distancia



Más de 50 mil TPVs en comercios

La valoración de nuestros clientes nos sitúa nuevamente en posiciones de Recomendación por encima del Sector

GCC se encuentra en el 8^o(*) puesto del ranking de NPS



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

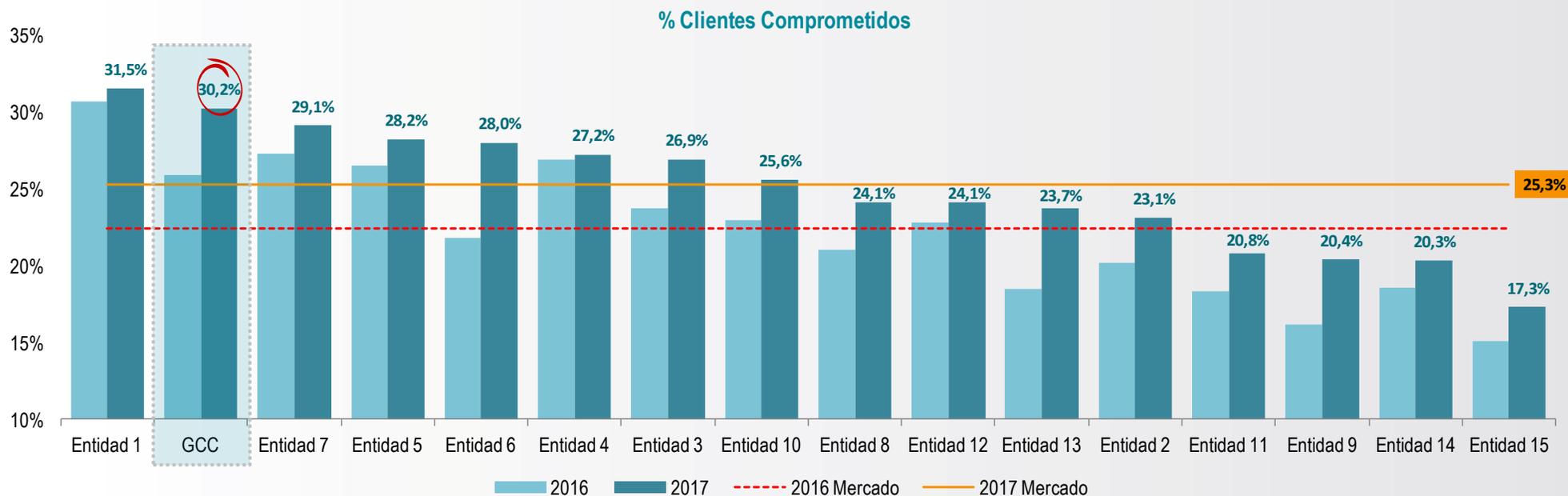
Experiencia de cliente

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

Plan Estratégico GCC

Consolidando una experiencia diferencial que se traduce en un mayor nivel de compromiso de nuestros clientes

GCC se encuentra en 2º posición 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.

Además, con bajo nivel de detección de factores de molestia que provoca satisfacción media elevada

GCC se encuentra en 4ª posición del ranking de Satisfacción global con respecto a la Entidad



Nota: La Satisfacción se mide en valores de media y está referida a la Satisfacción Global con respecto a la Entidad.

Destacando la atención personalizada y el servicio a nuestros clientes a través del Gestor.

GCC se encuentra en 3º posición del ranking de Satisfacción con respecto al Sector



Nota: La Satisfacción se mide en valores de media y está referida a la Satisfacción con respecto al Gestor. Pregunta: ¿Existe alguna persona en la Entidad que esté pendiente de sus asuntos con la Entidad? De forma global valore su Satisfacción con su interlocutor habitual en...



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

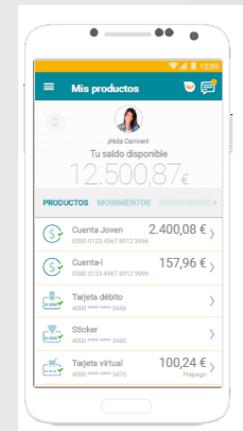
2 niveles de servicio

Cuenta WFR: cuenta sin comisiones, tarjeta debito gratuita
Cliente WFR: cuenta WFR + gestor remoto



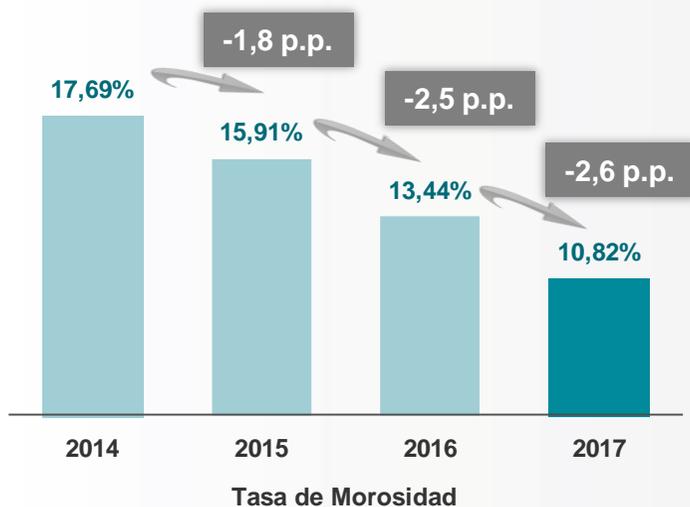
Se ha creado una **App sencilla, potente, pensada para el móvil y completamente autónoma**

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.

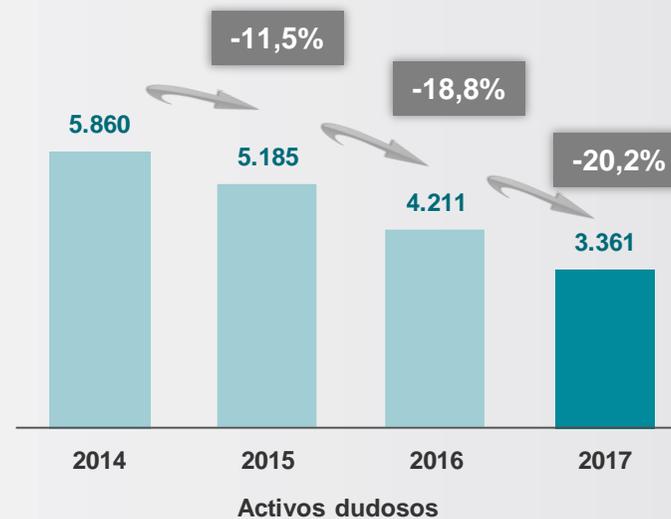


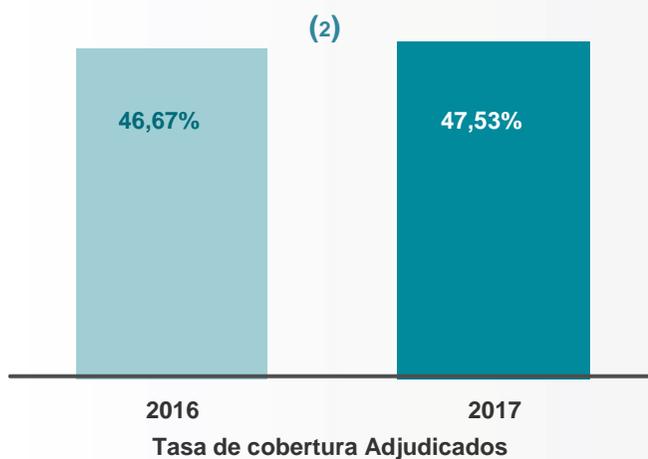
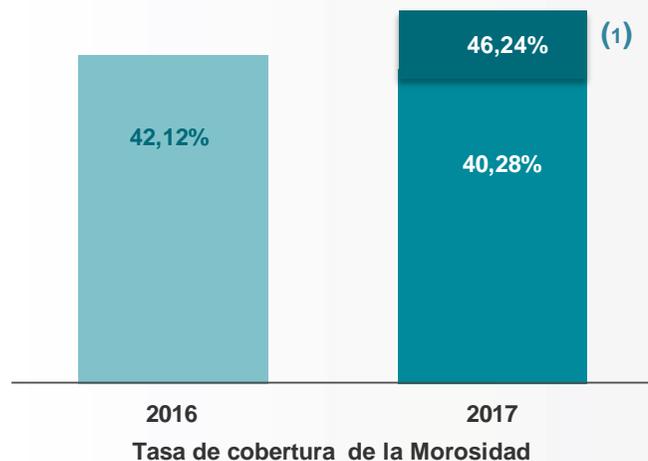
90.000 clientes WFR
> 272 Mill. de € de Negocio
13 gestores remotos

La Tasa de morosidad mejora 6,9 p.p. en los tres últimos años hasta situarse en el 10,82%

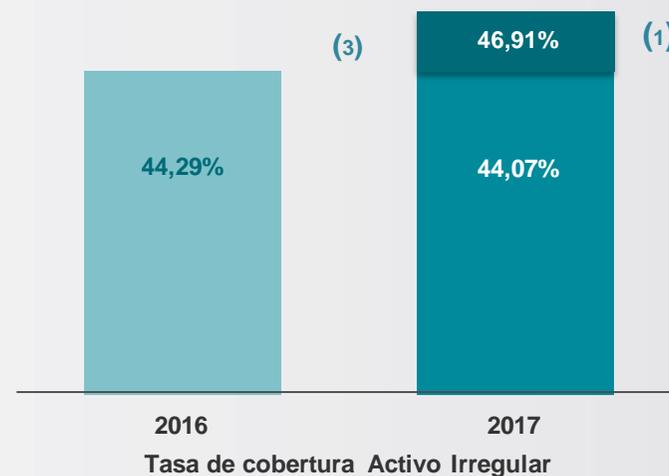


... y los Activos dudosos descenden casi un 43% desde 2014





La tasa de cobertura del Activo Irregular se eleva tras el impacto de IFRS 9



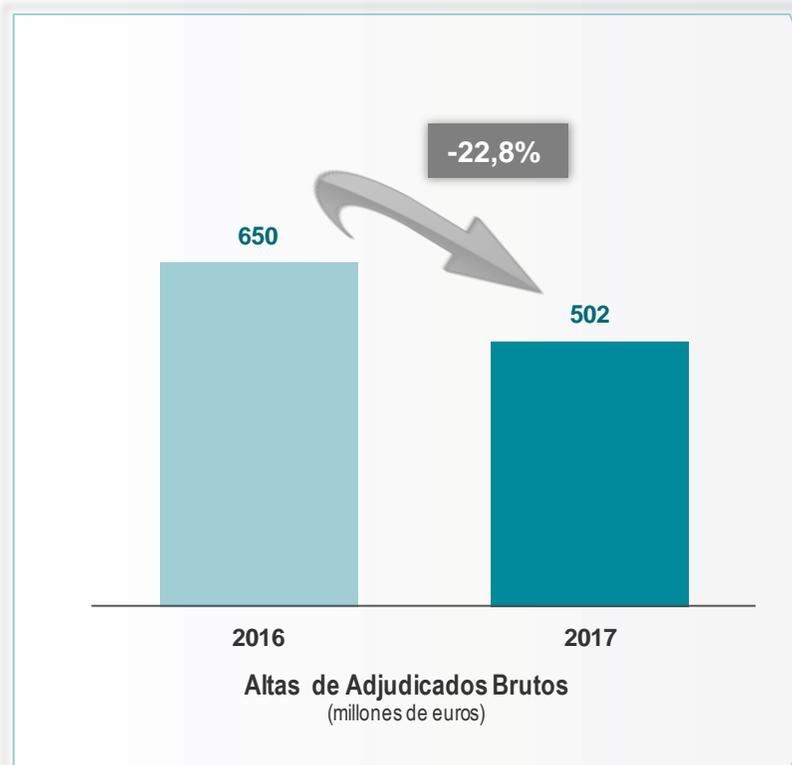
(1) Tasa de cobertura resultante tras incluir el impacto de IFRS 9.

Teniendo en cuenta los fallidos en el proceso de adjudicación:

(2) Tasa de cobertura de adjudicados ascendería al 49,92% en 2016 y 51,57% en 2017.

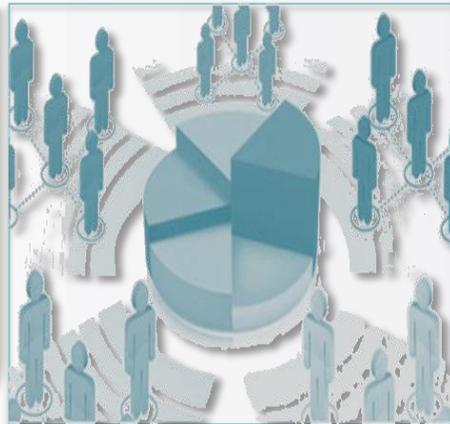
(3) Tasa de la cobertura del activo irregular a 45,96% en 2016 y 49,13% en 2017.

La gestión comercial de los activos adjudicados también contribuye a la mejora del Activo Irregular



Venta de activos dudosos,
adjudicados y fallidos:

PROYECTO ESCULLOS



❑ Valor Bruto Contable:

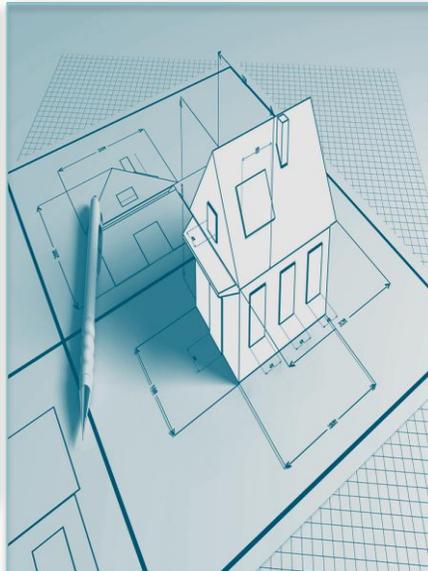
- Dudosos: **117 millones de euros**
- Fallidos: **49 millones de euros**
- Adjudicados: **10 millones de euros**

❑ Fecha:

Diciembre 2017

Venta de activos adjudicados:

PROYECTO TANGO



1ª Fase

❑ Valor Bruto Contable:

31 millones de euros

❑ Fecha:

Diciembre 2017

2ª Fase

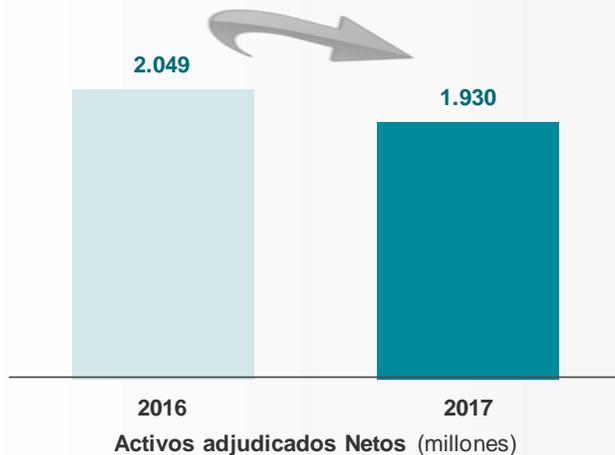
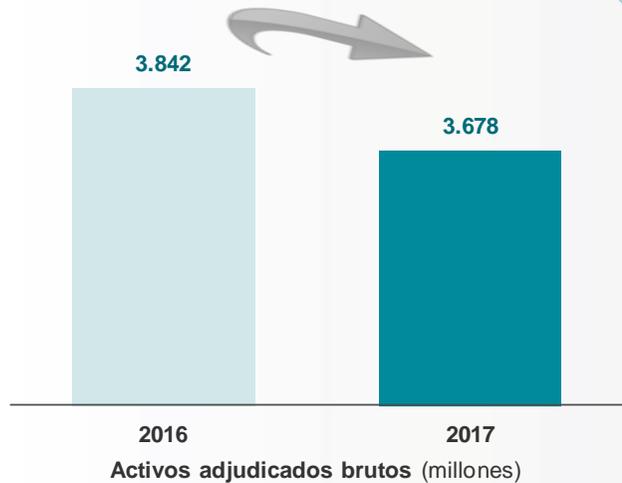
❑ Valor Bruto Contable:

16 millones de euros

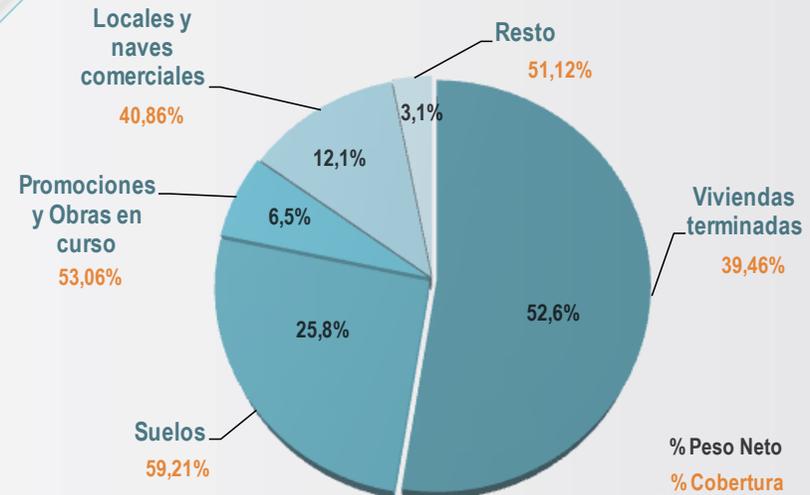
❑ Fecha:

Febrero 2018

Lo que repercute en una disminución del 4,3% del volumen de adjudicados en el año y una mejora de la cobertura por encima del 47 %

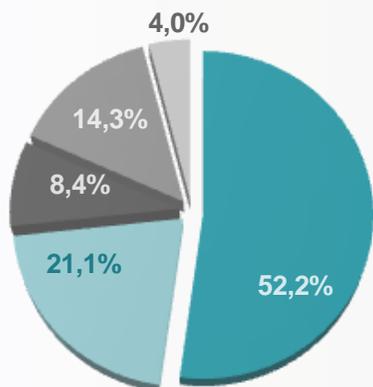


Distribución de Adjudicados por tipología del bien según neto contable (y su tasa de cobertura)



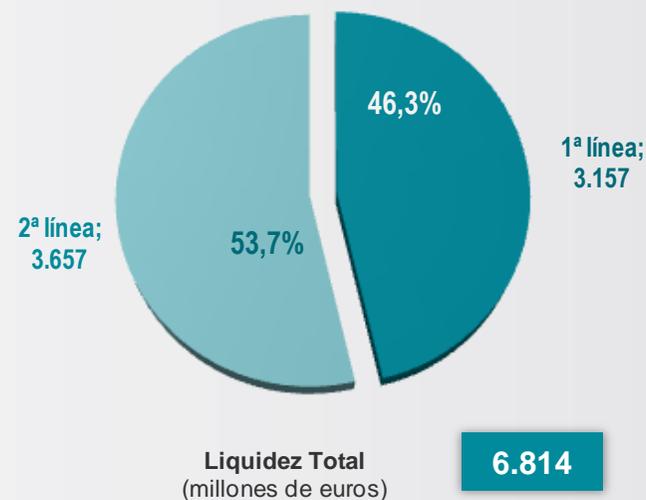
NOTA: Incluye las coberturas del préstamo en el momento de la adjudicación. No incluye las quitas producidas en el proceso de adjudicación/dación.

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



- Depósitos a la vista
- Depósitos a plazo
- Cedulas+Titulizaciones
- BCE
- Otra financiación mayorista

Alta capacidad de generación de activos líquidos

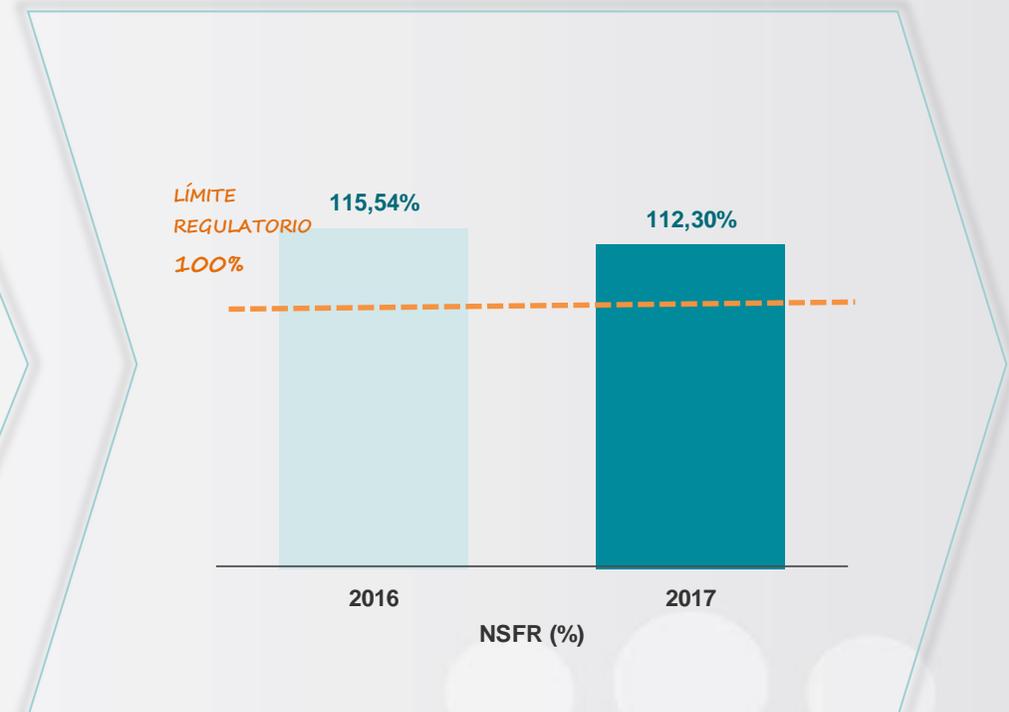


Primera línea de liquidez: Efectivo en bancos centrales y Descontable disponible en bancos centrales

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: 51,54 %

Y cómoda posición de liquidez, cumpliendo los límites exigidos por la EBA



Phased In

Fully loaded

Grupo solvente

Solvencia: 13,37%

Solvencia: 13,08%

Elevada Calidad de los recursos propios

CET 1: 11,19%

CET 1: 10,90%

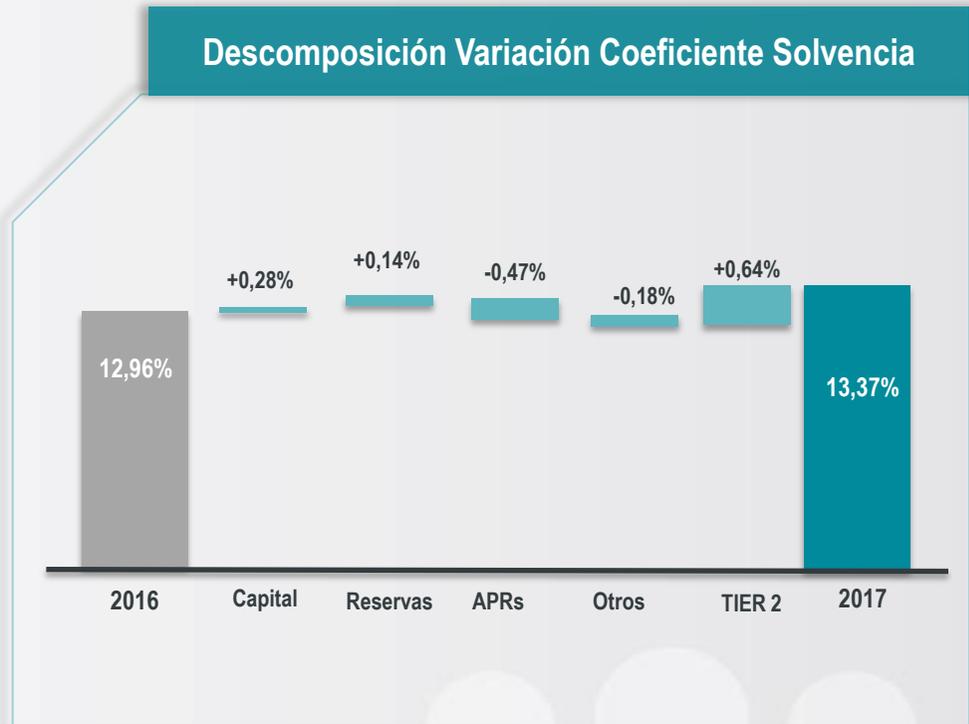
Ratio de apalancamiento adecuado

6,44%

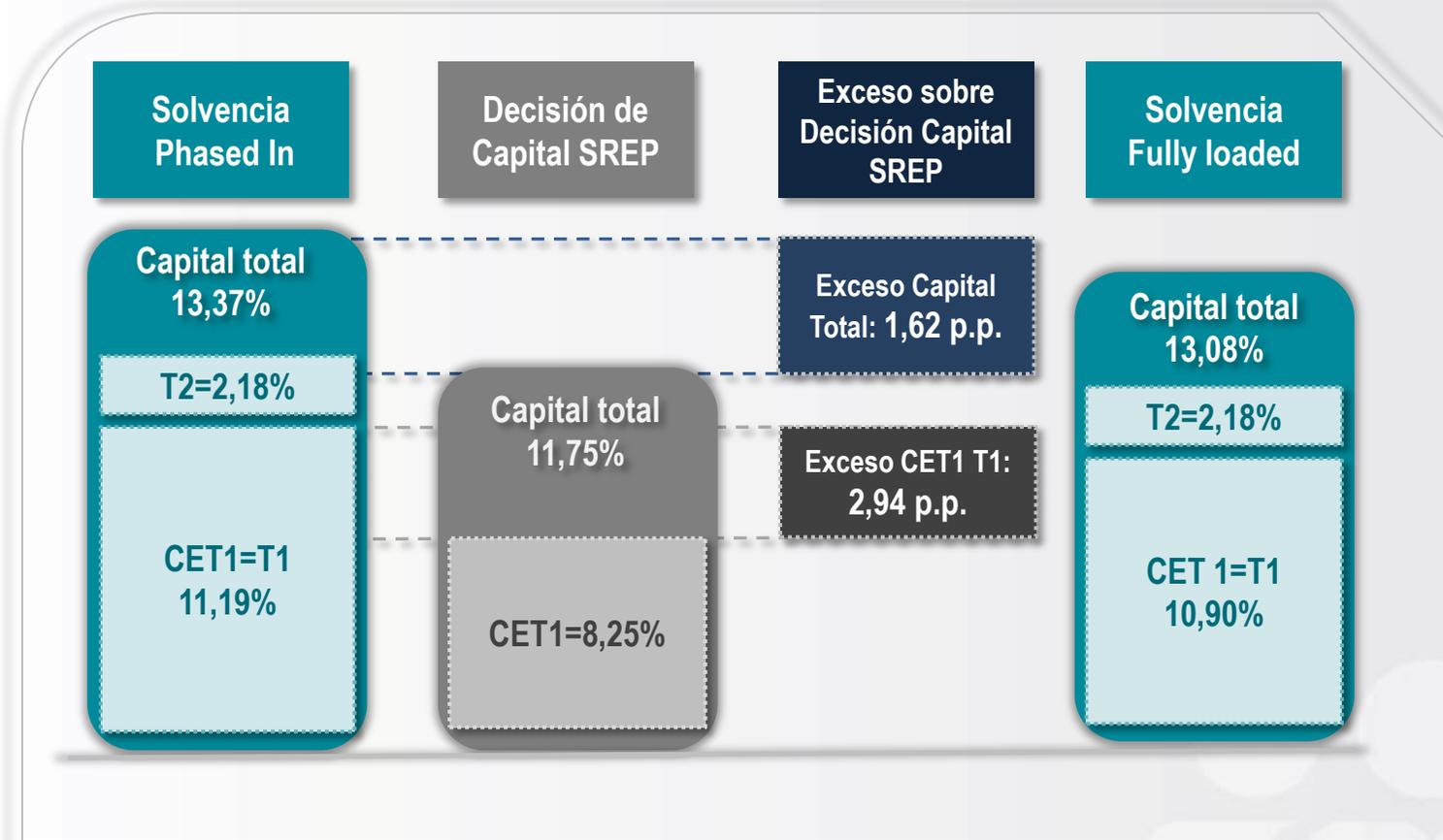
6,29%

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

Incremento de los Recursos propios computables del 7,0% y mejora de la Solvencia



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



1 Mejora del volumen del Negocio

- + 5,1 % Δ Recursos gestionados minoristas
- + 3,4 % Δ Crédito a la clientela sana minorista
- + 32,2 % Δ Nueva financiación de la Inversión



2 Expansión de los Recursos fuera de balance

- + 63,0 % Incremento Fondos de Inversión
- + 27,3 % Incremento Recursos fuera de balance



3 Mejora del Activo Irregular

- 851 millones
 - 20,2 %
 - 5,8 %
- Bajada interanual de los Activos dudosos de la Inversión crediticia
- Descenso de los Activos adjudicados netos



4 Cómoda posición de Liquidez

LCR: 214,6 %
NSFR: 112,3 %



La Economía española modera su crecimiento al 0,8% en el tercer trimestre del año

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

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

Solidez en el crecimiento de España frente a la zona euro

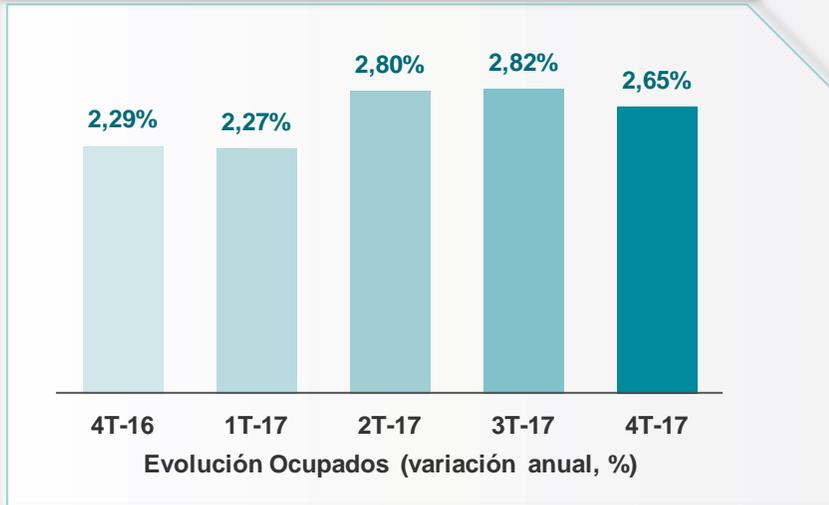


El precio de la vivienda sube progresivamente hasta el 6,7%



Fuente: Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

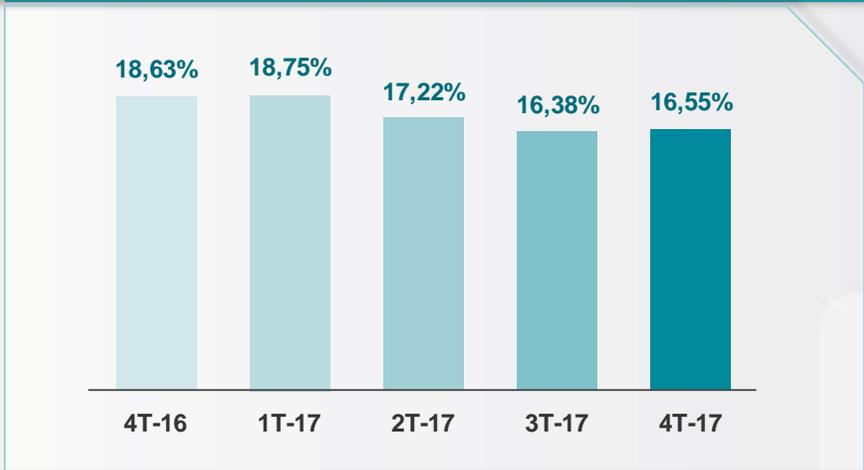
El empleo ha aumentado 490.300 personas en los últimos 12 meses



Los afiliados a la Seguridad Social registran un crecimiento interanual del 3,42 %



La tasa de paro se sitúa en el 16,55 % frente al 18,63 % de hace un año



Fuente: Ministerio de empleo y Seguridad Social

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

- **Continua mejora del mercado de trabajo, con una tasa de paro del 16,55%**, 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**).

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 2017 y al cuarto trimestre de 2016, así como los períodos de nueve meses cerrados al 31 de diciembre de 2017 y 31 de diciembre de 2016. Dicha información no ha sido auditada por los auditores externos del Grupo. La información financiera ha sido formulada de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), así como con los criterios de contabilidad internos del GCC con el fin de presentar de manera fiel la naturaleza de su negocio. Los criterios mencionados anteriormente no están sujetos a normativa alguna y podrían incluir estimaciones, así como valoraciones subjetivas que, en caso de adoptarse una metodología distinta, podrían presentar diferencias significativas en la información presentada.

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

