



iberCaja



RESULTADOS 2015

8 Marzo 2016





Aviso Legal

Los datos, estimaciones, valoraciones y proyecciones, así como el resto del contenido de esta presentación, son publicados con una finalidad exclusivamente informativa. Ni Ibercaja Banco, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados están obligados, ya sea implícita o expresamente, a garantizar que estos contenidos sean exactos, precisos, íntegros o completos, a mantenerlos actualizados o a corregirlos en caso de detectar cualquier carencia, error u omisión.

Esta presentación no tiene como finalidad la prestación de un asesoramiento financiero o la oferta de cualquier clase de producto o servicios financieros. Ibercaja Banco declina toda responsabilidad en el supuesto que algún elemento de esta presentación sea tenido en cuenta para fundamentar una decisión de inversión. Ibercaja Banco advierte de que esta presentación puede contener información con proyección de resultados futuros; debe tenerse en cuenta que esa proyección no es en ningún caso una garantía de resultados futuros, sino las opiniones subjetivas de Ibercaja Banco en relación con la evolución del negocio, por lo que pueden existir diferentes criterios y riesgos, incertidumbres y muchos otros factores relevantes que pueden causar que la evolución real difiera sustancialmente. En todo caso, los datos que hacen referencia a evoluciones o rentabilidades pasadas no garantizan que la evolución o la rentabilidad futuras se correspondan con las de periodos anteriores.

Este documento no ha sido presentado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su aprobación o registro. En todo caso, se encuentra sometido al derecho español aplicable en el momento de su creación, y no se dirige a ninguna persona física o jurídica localizables en otras jurisdicciones; razón por la cual puede o no adecuarse a las normas imperativas o a los requisitos legales de observación obligada en otras jurisdicciones extranjeras.

Sin perjuicio de régimen legal o del resto de limitaciones impuestas por Ibercaja Banco que resulten aplicables, se prohíbe expresamente cualquier modalidad de explotación de esta presentación y de las creaciones y signos distintivos que incorpora, incluyendo toda clase de reproducción, distribución, cesión a terceros, comunicación pública y transformación, mediante cualquier tipo de soporte y medio, sin autorización previa y expresa de sus titulares respectivos. El incumplimiento de esta prohibición podrá constituir una infracción que la legislación vigente puede sancionar.



Índice



Puntos Clave



Actividad Comercial



Resultados 2015



Calidad de Activos, Liquidez y Solvencia



Conclusión



Puntos Clave

Intensificación de la Actividad Comercial

Saldo de fondos de inversión
+18,1% i.a.

Formalizaciones de crédito
+51% i.a.

Saldo de crédito a empresas estable:
-0,3% i.a.

Mejora de la Calidad del Activo

Activos dudosos: -21% i.a.

Tasa de Mora: 8,95% (-183 p.b. i.a.),
12% inferior a la del sector

2º Trim. caída stock adjudicados

Mejora de los Resultados Recurrentes

Beneficio neto: 84Mn€

Comisiones: +5,6% i.a.

Gastos: -16,8% i.a.
(-5,6% sin extraordinarios)

Provisiones Totales: -32% i.a.

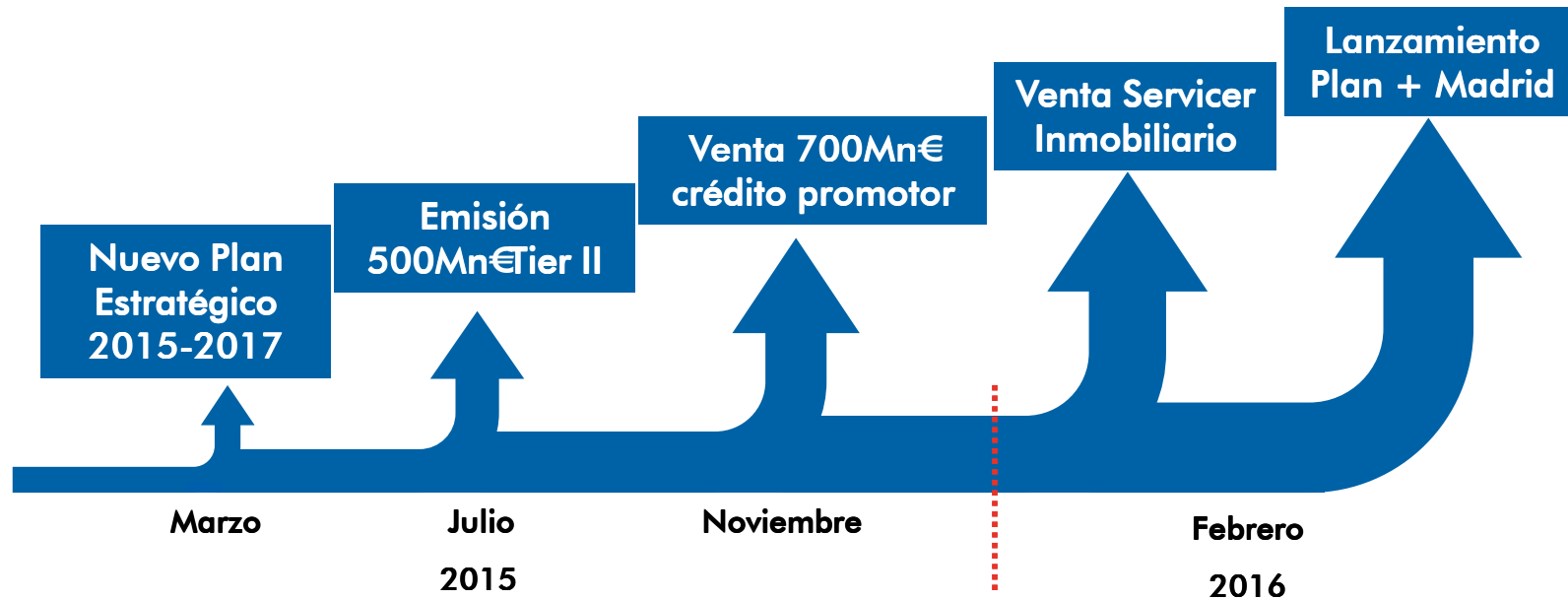
Refuerzo de la Solvencia

CET1 Phased-In 11,95%, +82 p.b. i.a.

270 puntos básicos superior al
requerimiento SREP

Emisión de 500Mn€ de Tier II

Hitos Estratégicos de los Últimos 12 Meses



- Durante los últimos 12 meses, Ibercaja Banco ha realizado importantes avances estratégicos que le han permitido reforzar su solvencia y la calidad de su activo, así como optimizar su enfoque comercial.



Índice



Puntos Clave



Actividad Comercial



Resultados 2015



Calidad de Activos, Liquidez y Solvencia

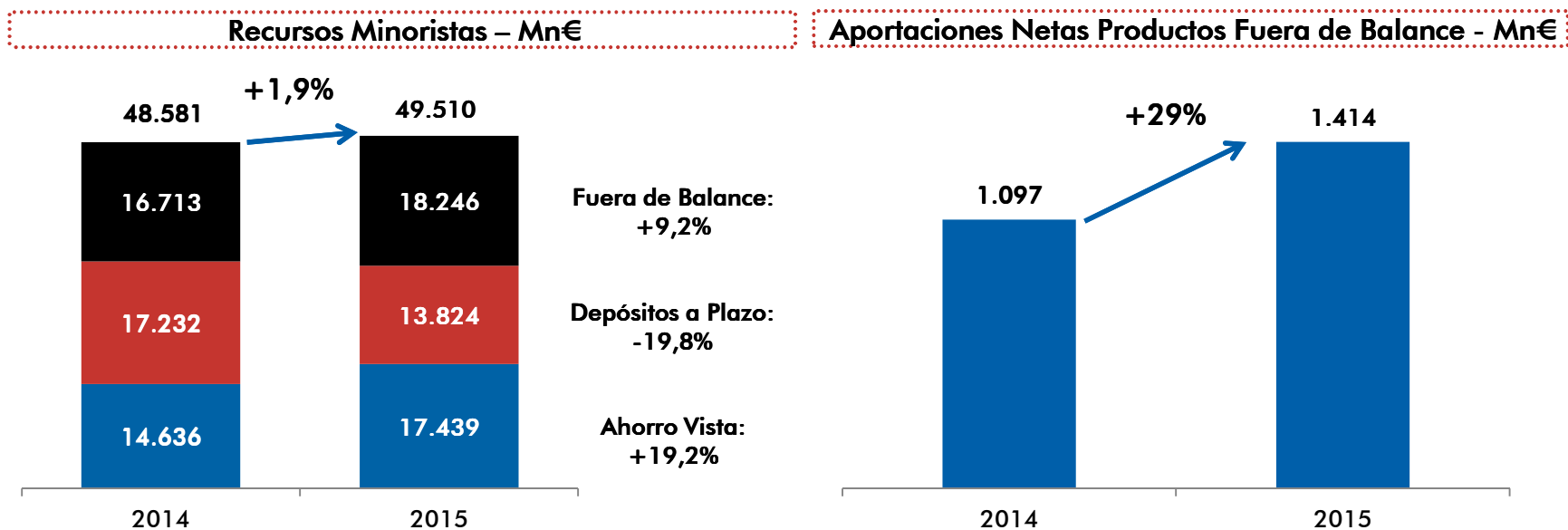


Conclusión



Recursos de Clientes (1/2)

- Los recursos minoristas aumentan 928Mn€ o un 1,9% i.a.
 - Se mantiene la mejora del mix: El ahorro vista y los recursos fuera de balance ya suponen el 72% de los recursos de clientes vs. 65% del año anterior.
 - Las aportaciones netas de clientes a productos fuera de balance superan los 1.400Mn€, niveles históricos para la Entidad.

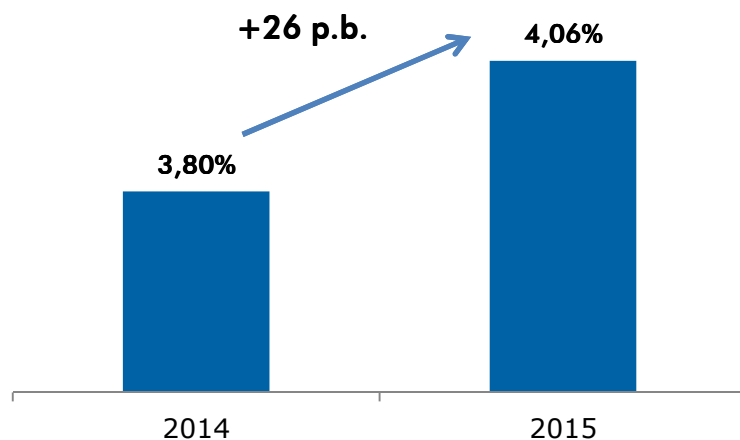


Recursos de Clientes (2/2)

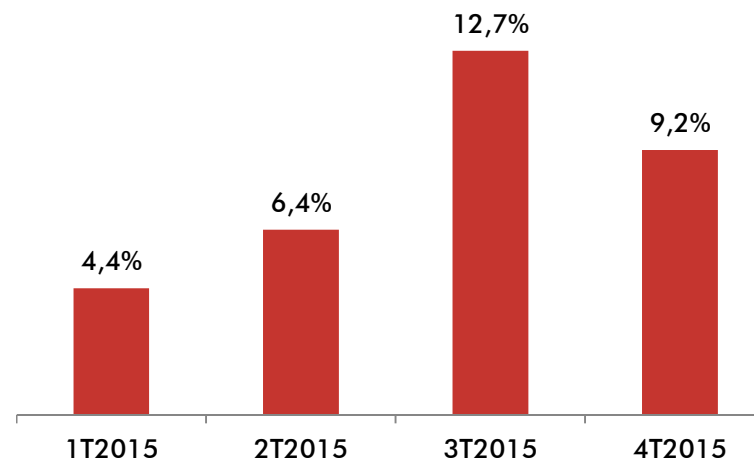
■ Se consolida la evolución diferencial del negocio de fondos de inversión:

- Más de 62.000 clientes han contratado ya los **Acuerdos de Gestión** de carteras. El importe bajo gestión supera los 2.900Mn€, cifra un 136% superior a 2014, e impulsa la cuota de mercado en fondos de inversión.
- Cuota en entradas netas del 6% en 2015, muy por encima de la cuota en saldos.

Cuota de Mercado en Fondos de Inversión – %



Cuota de Mercado en Entradas Netas – %



Fuente: Inverco

Crédito a Clientes (1/3)

- Continúa el desapalancamiento del crédito (-4,5%).
 - ▶ Excluyendo promotor la caída del crédito se reduce al 2,1%.
 - ▶ El crédito a empresas no inmobiliarias se mantiene estable en el año.

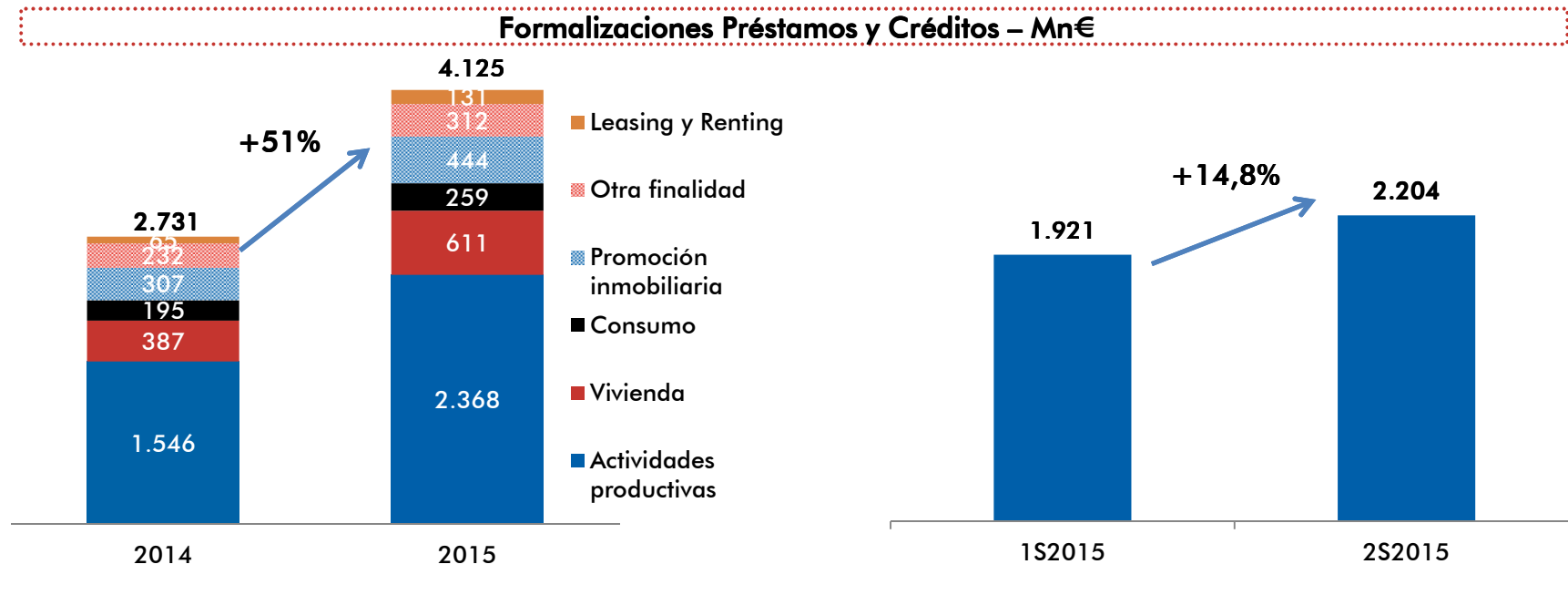
Cartera de Crédito – Mn€

| | 2014 | 2015 | i.a. |
|-------------------------------|---------------|---------------|--------------|
| Crédito a Particulares | 24.979 | 23.783 | -4,8% |
| Hipotecas | 23.685 | 22.507 | -5,0% |
| Consumo y Otros | 1.294 | 1.276 | -1,4% |
| Crédito a Empresas | 10.016 | 9.065 | -9,5% |
| Inmobiliarias | 3.406 | 2.473 | -27,4% |
| No Inmobiliarias | 6.609 | 6.592 | -0,3% |
| Sector Público y Otros | 1.066 | 1.058 | -0,7% |
| ATA | 0 | 544 | n/a |
| Crédito Bruto Total | 36.061 | 34.449 | -4,5% |

Crédito Normal: -2,5%
Dudosos: -21%

Crédito a Clientes (2/3)

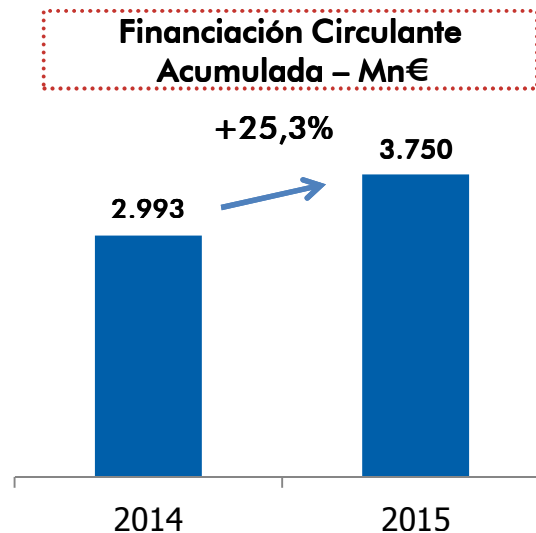
- La formalización de nuevo crédito supera el objetivo de los 4.000Mn€ (+51%)
 - El crédito a empresas representa el 57% de las nuevas formalizaciones.
 - El ritmo de formalizaciones se acelera durante la segunda mitad del año.



Crédito a Clientes (3/3)

Foco en Empresas

- Excelente evolución de la financiación de circulante.
- 419 empleados especializados en banca de empresas. En 2016 se superarán los 500.
- Más de 2.700 nuevas empresas captadas en 2015.



Foco en Hipotecas

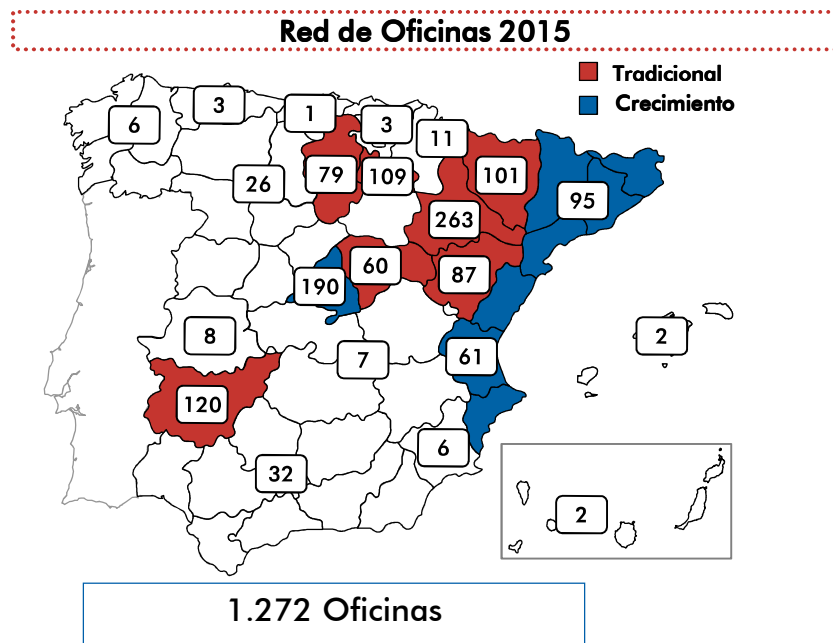
- Relanzamiento de la oferta hipotecaria de la Entidad, incluyendo nuevas hipotecas a tipo fijo.
- El objetivo es duplicar la formalización de hipotecas en 2016 .



SU CASA
ES COMO USTED Y AHORA
SU HIPOTECA TAMBIÉN

Evolución Principales Mercados

- La expansión temprana de Ibercaja Banco en **Madrid y Arco Mediterráneo** («Mercados de Crecimiento») ha permitido alcanzar una sólida posición fuera de los Mercados Tradicionales de la entidad. Estas regiones representan ya el 30% del volumen de negocio de Ibercaja Banco.



Crecimiento en Madrid y Arco Mediterráneo

80% del crecimiento en recursos de clientes.

49% de las nuevas formalizaciones de crédito.

16,6% crecimiento del saldo del crédito a actividades productivas (hasta los 1.700Mn€).

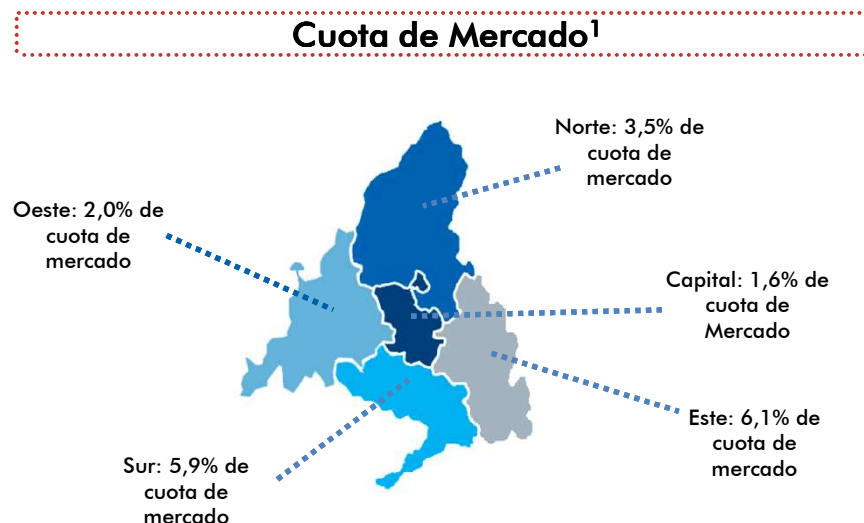
Solidez de nuestra franquicia tradicional

-14% red de oficinas en Aragón en 2015 gracias a la generación de sinergias con Cajatres, compatible con un crecimiento de recursos de clientes del 0,5% i.a.

Foco Estratégico en Madrid: «Plan + Madrid» (1/2)

■ Posición Consolidada de Ibercaja:

- ✓ Madrid supone el 2º mercado por volumen de negocio de la Entidad.
- ✓ 450.000 clientes
- ✓ 13.600Mn€ de volumen de negocio.
- ✓ 789 empleados y 190 oficinas.
- ✓ Demostrada capacidad para competir.



| Principales Mercados | Población | Cuota por Red | Cuota por Negocio ¹ |
|-----------------------------------|---------------|---------------|--------------------------------|
| Móstoles | >200.000 hab. | 5,4% | 6,5% |
| Leganés | >185.000 hab. | 6,5% | 6,3% |
| Alcorcón | >170.000 hab. | 6,2% | 5,9% |
| Torrejón de Ardoz | >130.000 hab. | 6,3% | 6,5% |
| Coslada y San Fernando de Henares | >130.000 hab. | 5,2% | 7,7% |
| Parla | >125.000 hab. | 6,3% | 6,4% |

¹ Incluye Banca de Familias, Banca Personal y Banca de PyMEs con facturación hasta 5 M€

Foco Estratégico en Madrid: «Plan + Madrid» (2/2)

■ Ibercaja lanza el Plan + Madrid para seguir mejorando el posicionamiento en la Comunidad.

Objetivos:



Objetivo de incremento del volumen de negocio de 3.700Mn€¹ hasta el año 2020.

El 70% del crecimiento vendrá de banca personal/privada y Pymes.

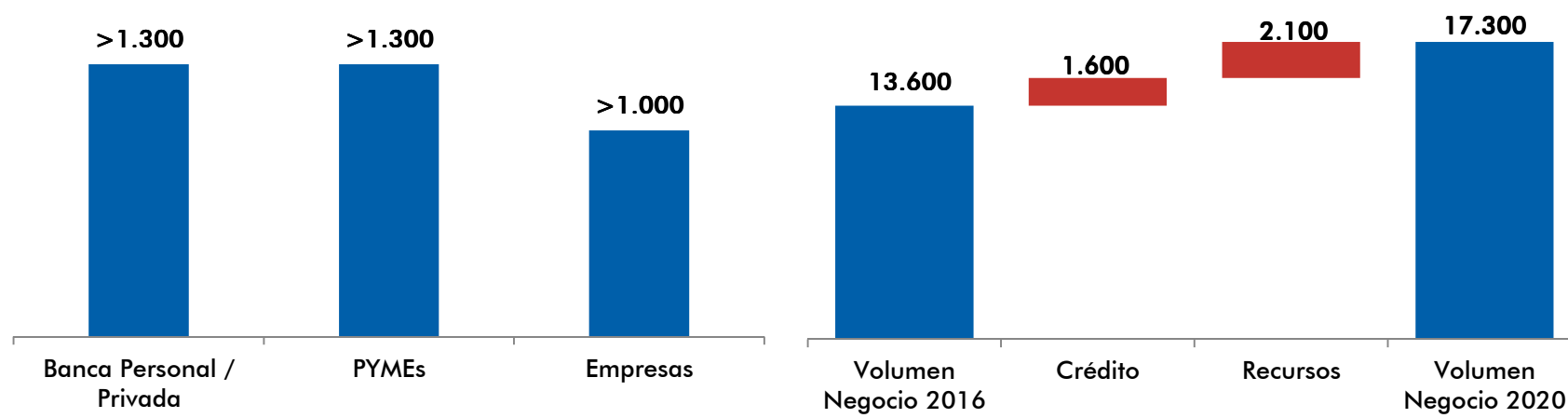
Inversión en recursos:

100 nuevos empleados.

Creación de 5 centros de negocios para Empresas y 4 nuevas oficinas.

Renovación de 20 oficinas e implantación de nueva sistemática comercial.

Objetivo de Incremento Volumen de Negocio – Mn€



¹Banca de Familias, Banca Personal, PYMEs y Empresas con facturación de hasta 200 M€



Índice



Puntos Clave



Actividad Comercial



Resultados 2015



Calidad de Activos, Liquidez y Solvencia



Conclusión

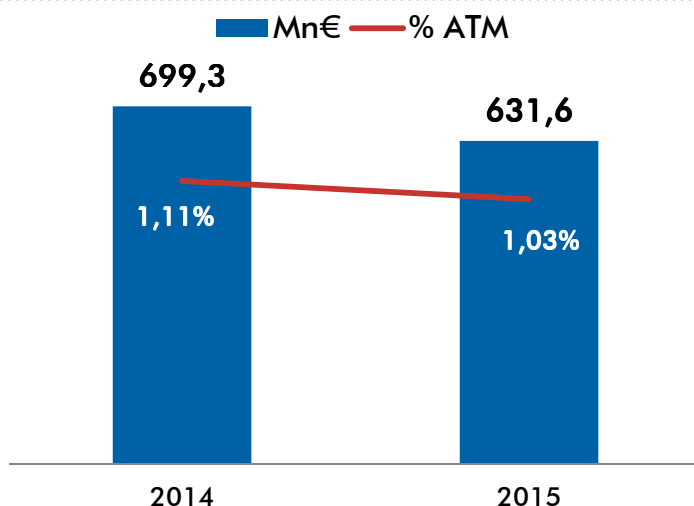


Resultados 2015

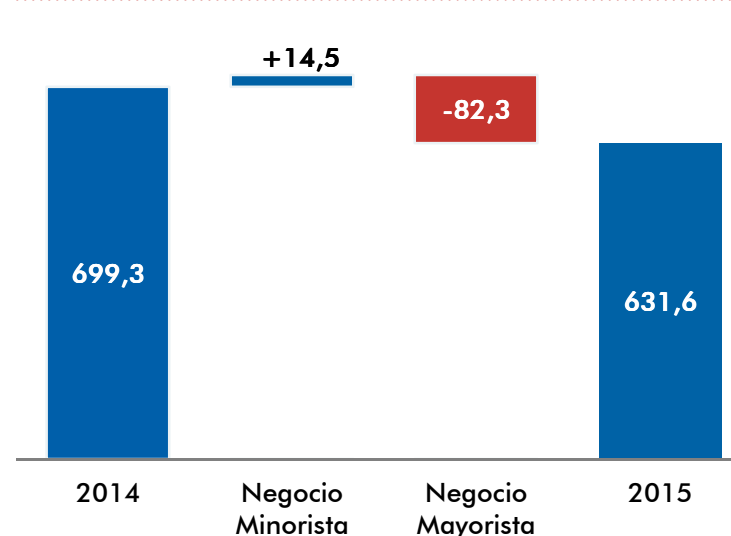
| Mn€ | 2014 | 2015 | Var. |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Margen de Intereses | 699,3 | 631,6 | -9,7% |
| Comisiones | 315,6 | 333,2 | 5,6% |
| Resultado de Operaciones Financieras | 424,9 | 86,1 | -79,7% |
| Otros Resultados de Explotación | -29,7 | -10,0 | -66,5% |
| Margen Bruto | 1.410,2 | 1.040,8 | -26,2% |
| Gastos de Explotación | -788,9 | -656,4 | -16,8% |
| Resultado antes de Saneamientos | 621,2 | 384,5 | -38,1% |
| Provisiones Totales | -432,2 | -293,9 | -32,0% |
| Otras Ganancias y Pérdidas | 26,0 | 27,7 | 6,3% |
| Resultado antes de Impuestos | 215,1 | 118,2 | -45,0% |
| Impuestos y Minoritarios | -64,5 | -34,1 | -47,1% |
| Resultado atribuido a la Sociedad Dominante | 150,7 | 84,1 | -44,2% |

Margen de Intereses

Margen de Intereses



Desglose Margen de Intereses- Mn€

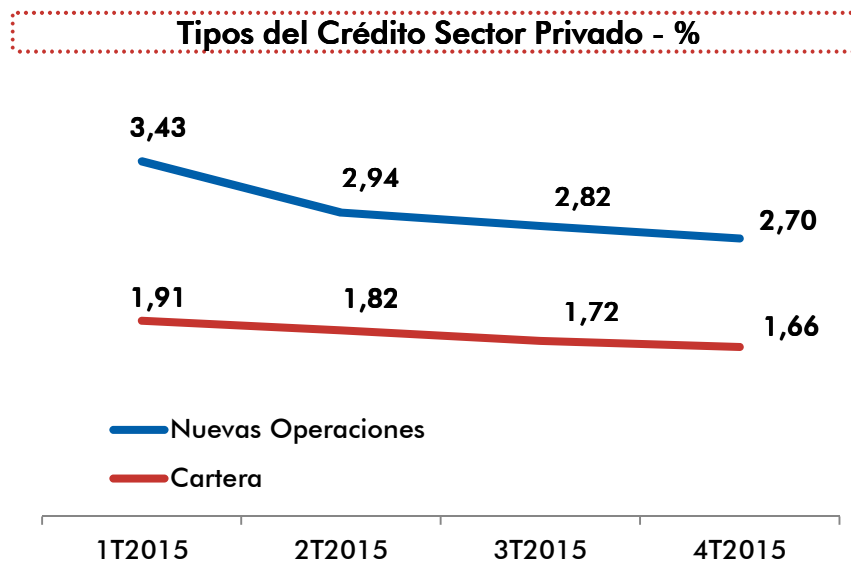
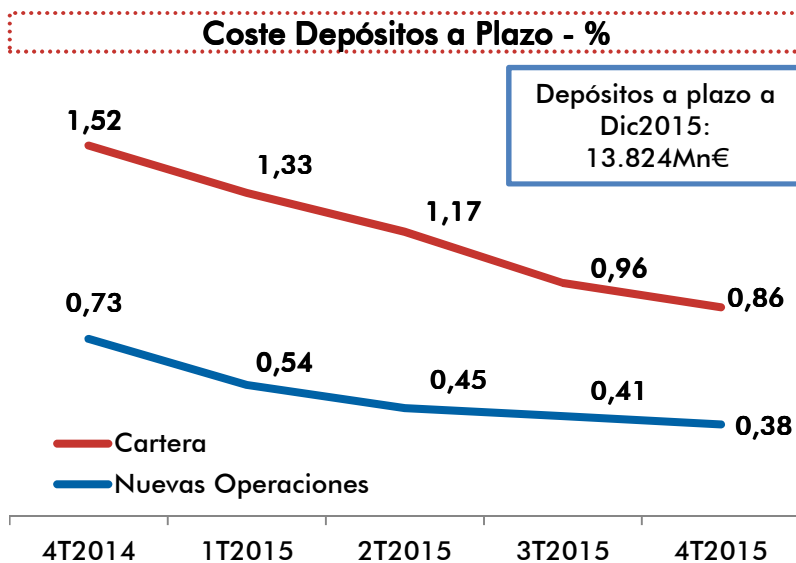


- El margen de intereses retrocede un 9,7% i.a.
- El margen del negocio minorista crece gracias a la mejora del margen de clientes.
- El retroceso de los ingresos mayoristas se debe a la reducción del volumen de la cartera de valores y a la menor contribución de los bonos SAREB.

Margen de Clientes (1/2)

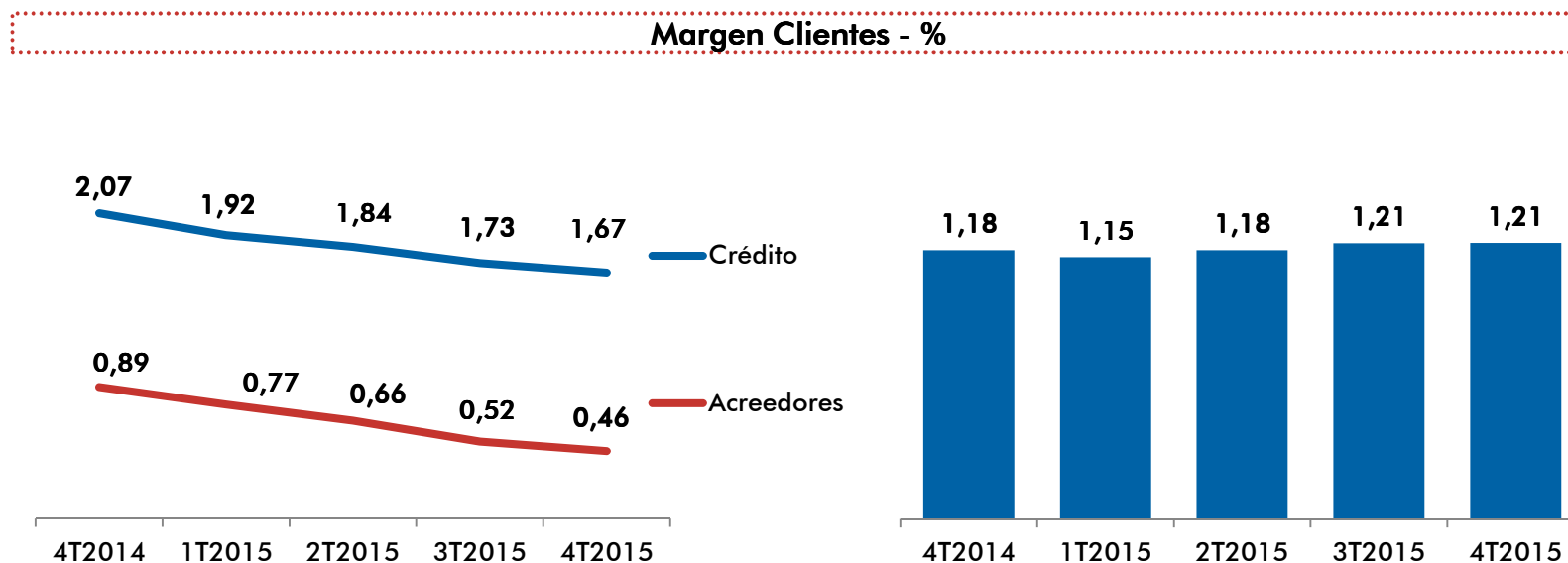
- Sigue la reducción del coste de la cartera de depósitos a plazo (66 p.b. en 2015)
 - En diciembre el coste de los nuevos depósitos a plazo se sitúa en 0,32 p.b.
 - Potencial de mejora en el mix: los depósitos a plazo todavía suponen el 44% de los acreedores.

- La caída en el rendimiento del nuevo crédito se modera en la segunda mitad del año, manteniéndose en niveles muy superiores a los de cartera.



Margen de Clientes (2/2)

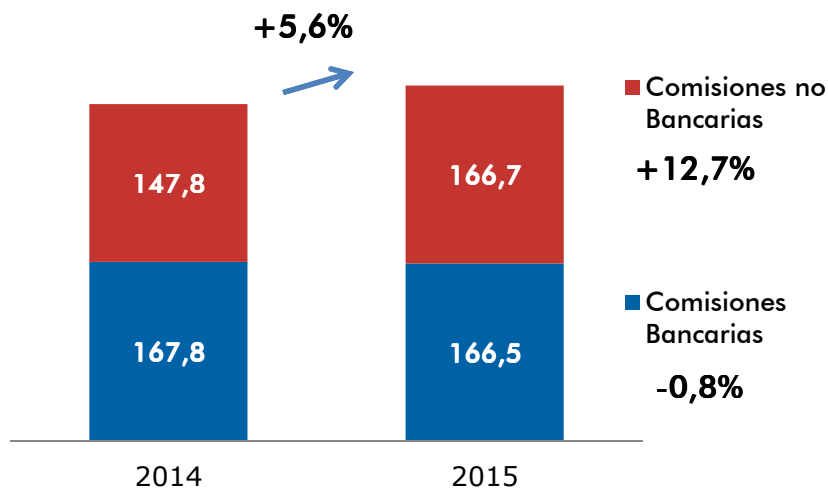
- El margen de clientes mejora 3 p.b. en el año.
 - El efecto de la reprecación de la cartera de crédito a niveles mínimos de Euribor se compensa con la reducción del coste de los acreedores.
- El margen de clientes de las nuevas operaciones¹ se sitúa en el 2,3%.



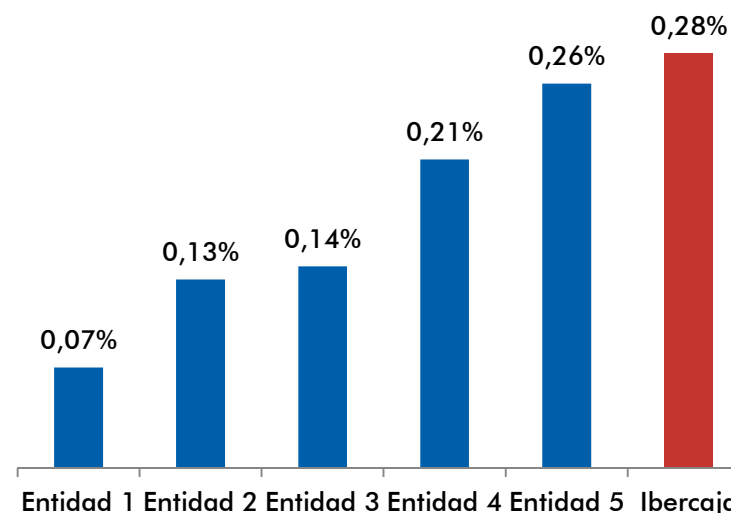
¹Rendimiento de las nuevas operaciones de crédito al sector privado – coste de los nuevos depósitos a plazo

Comisiones

Comisiones Netas- Mn€



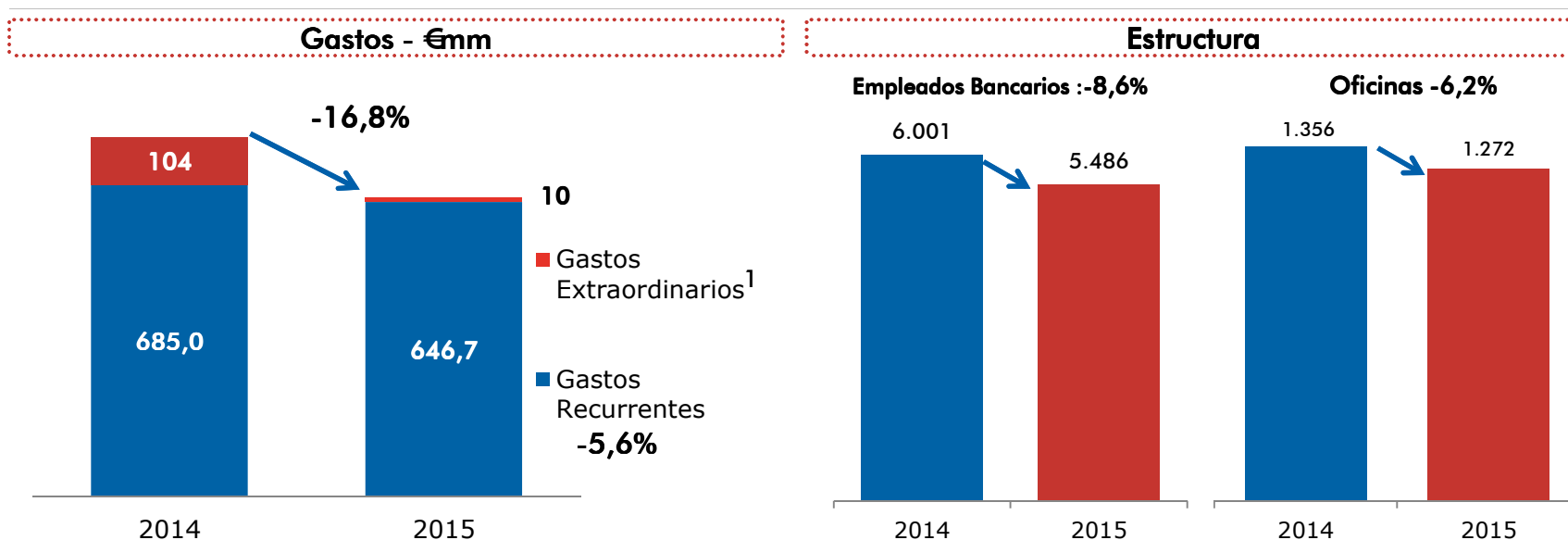
Comisiones no Bancarias - % Activos Totales 2015¹



- **Sólida evolución de las comisiones no bancarias, que crecen un 12,7% en el año y superan por primera vez a las comisiones bancarias.**
 - El Grupo Financiero de Ibercaja, 100% propiedad de la Entidad, constituye un factor diferencial dentro del sistema financiero español.

¹ Incluye Caixabank, Popular, Bankia, Liberbank y Bankinter

Gastos de Explotación



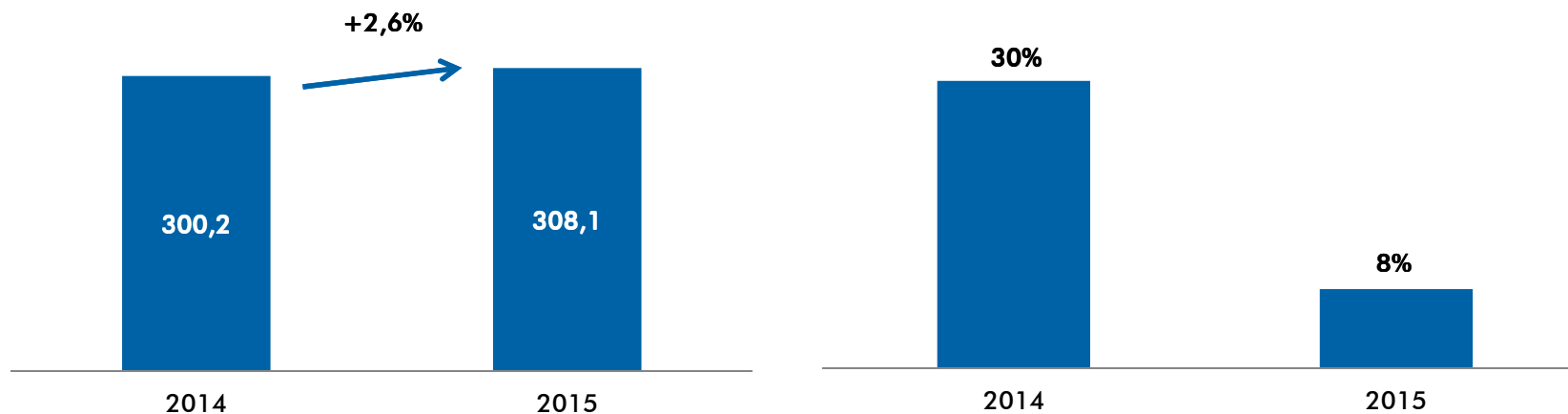
- **Excelente comportamiento de la base de costes recurrente (-5,6% i.a.) gracias a la puesta en valor de las sinergias derivadas de la adquisición de Cajatres.**
 - Todavía por encima del objetivo de nivel de costes del 1% de AT (1,1% a 2015).
 - El 80% de la reducción de plantilla en 2015 se ha producido durante el segundo semestre lo que debería permitir una reducción adicional del 3% en los gastos de personal en 2016.

¹ Costes asociados a las desvinculaciones de personal

Beneficio antes de provisiones

Bef. antes de Provisiones ex ROF y Extraordinarios– Mn€

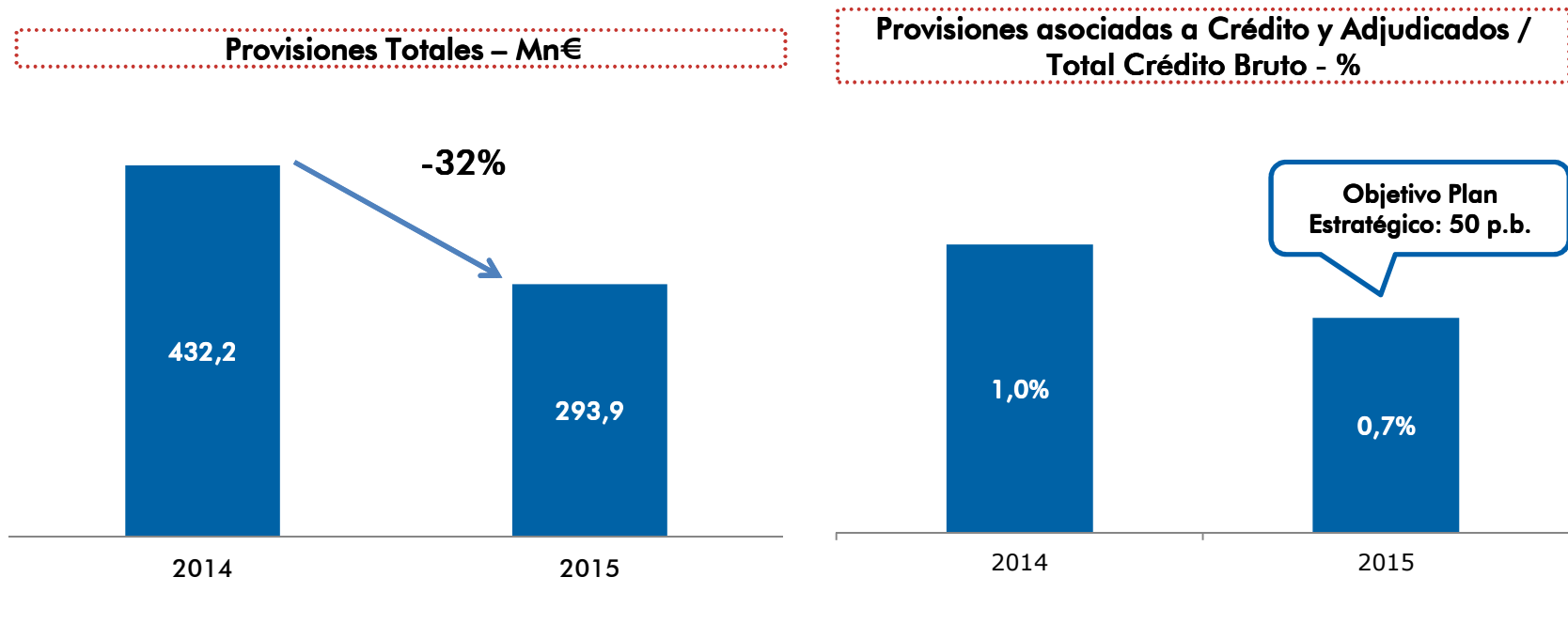
ROF - % Margen Bruto



- El beneficio antes de provisiones excluyendo ROF y gastos extraordinarios aumenta un 2,6% gracias al crecimiento de comisiones y la reducción de los gastos recurrentes.
 - El beneficio antes de provisiones cae un 38% por el menor ROF.
 - La entidad mejora la calidad de sus resultados con la caída del peso del ROF, que en 2015 supone menos del 10% del margen bruto.

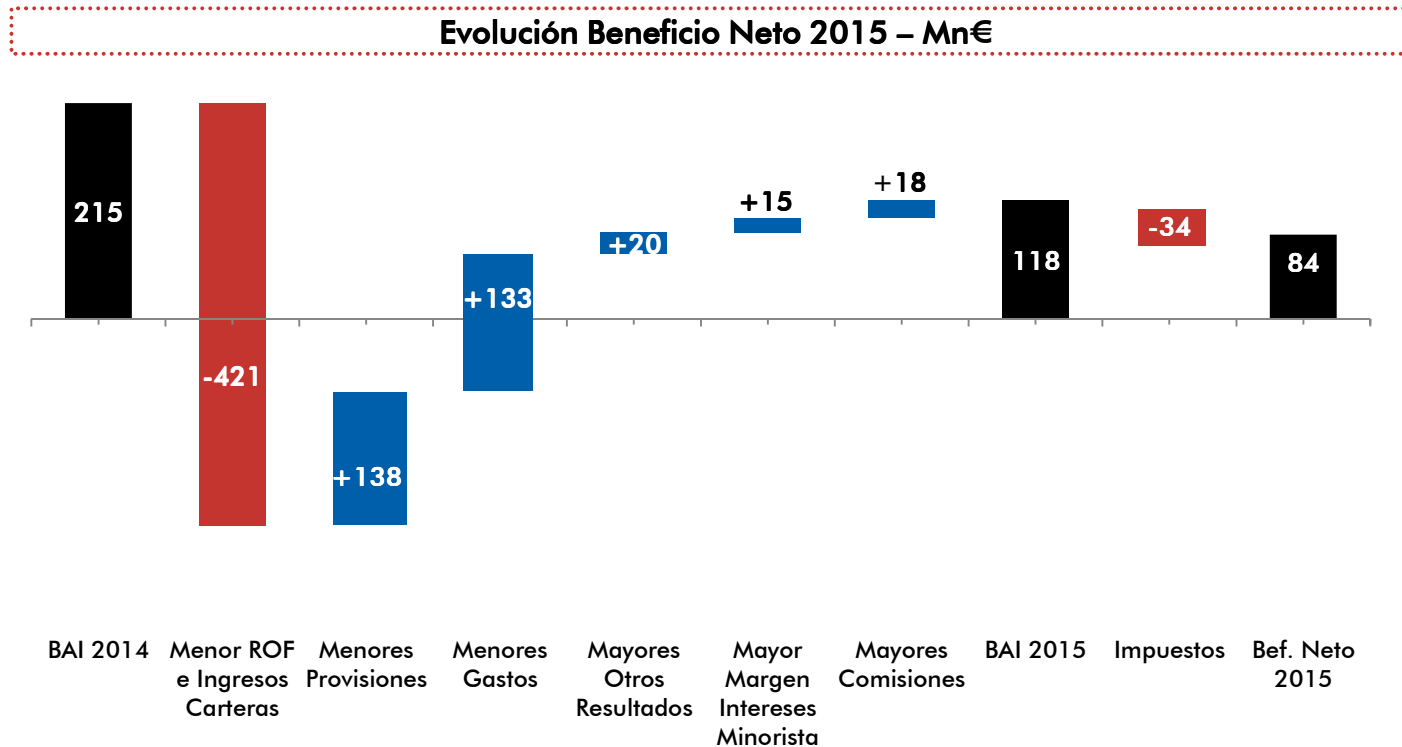
Provisiones

- Fuerte caída de las provisiones totales (-32%), si bien todavía se situaron en 2015 por encima de niveles objetivos del Plan Estratégico.



Beneficio Neto

- Ibercaja alcanza un beneficio neto de 84Mn€ con un incremento de la calidad de los resultados gracias al menor peso de los resultados mayoristas y la mejora del negocio minorista.





Índice



Puntos Clave



Actividad Comercial



Resultados 2015



Calidad de Activos, Liquidez y Solvencia



Conclusión

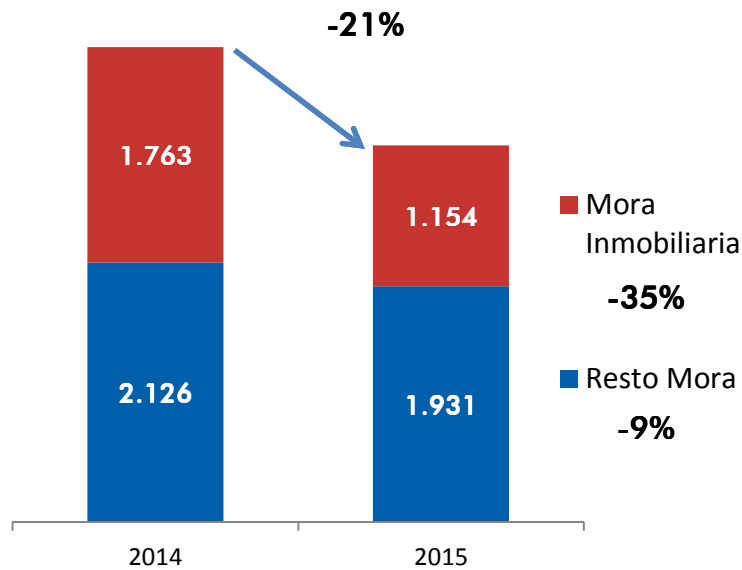


Calidad del Activo (1/3)

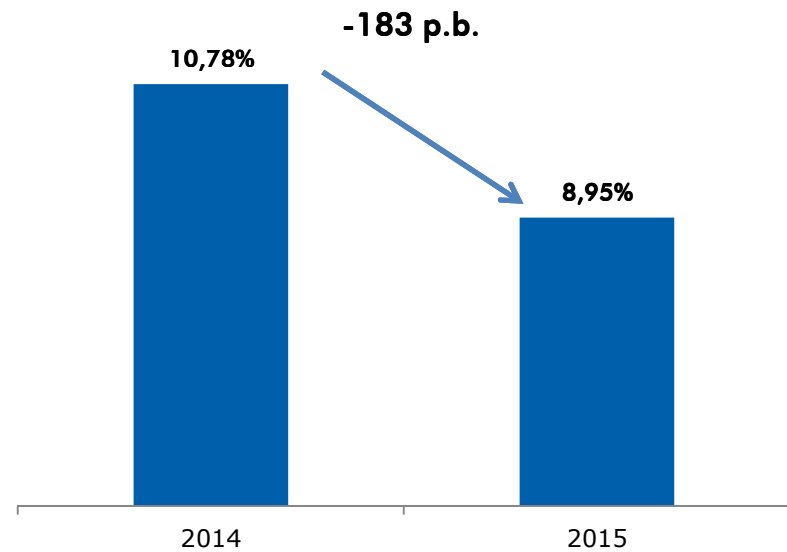
■ Fuerte avance en la reducción de activos dudosos:

- La tasa de mora cae hasta el 8,95%, un 12% inferior a la del sistema, con un ratio de cobertura que se sitúa en el 53,7%.
- Las entradas brutas en mora se reducen un 50%.

Activos Dudosos – Mn€



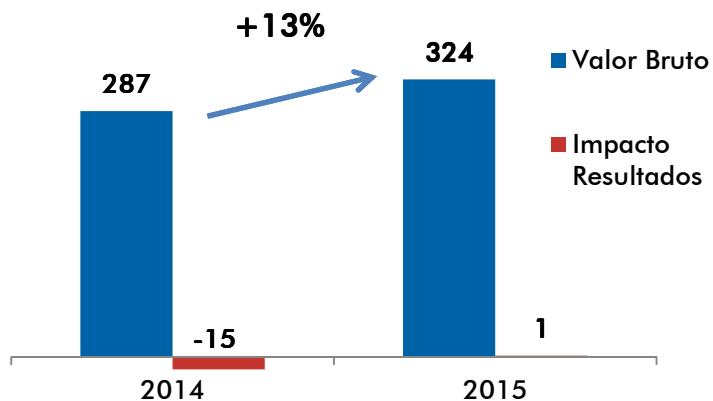
Tasa de Mora - %



Calidad del Activo (2/3)

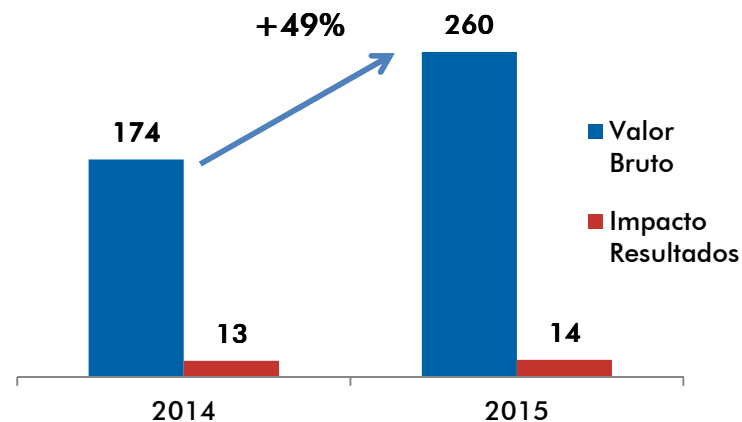
- Aceleración en las ventas de activos adjudicados y de terceros, minimizando el impacto en resultados.

Ventas Activos de Terceros¹ - Mn€

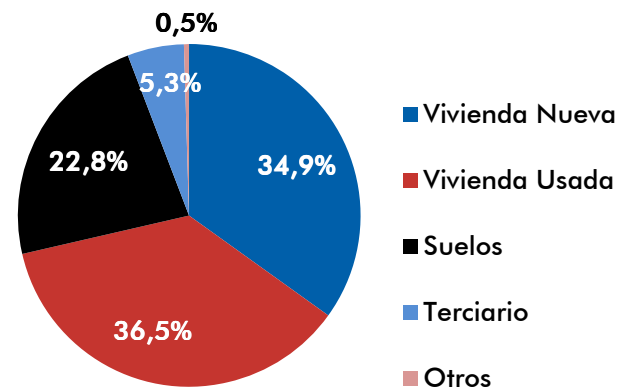


¹ Excluidas las ventas por la Operación Goya

Ventas Adjudicados - Mn€

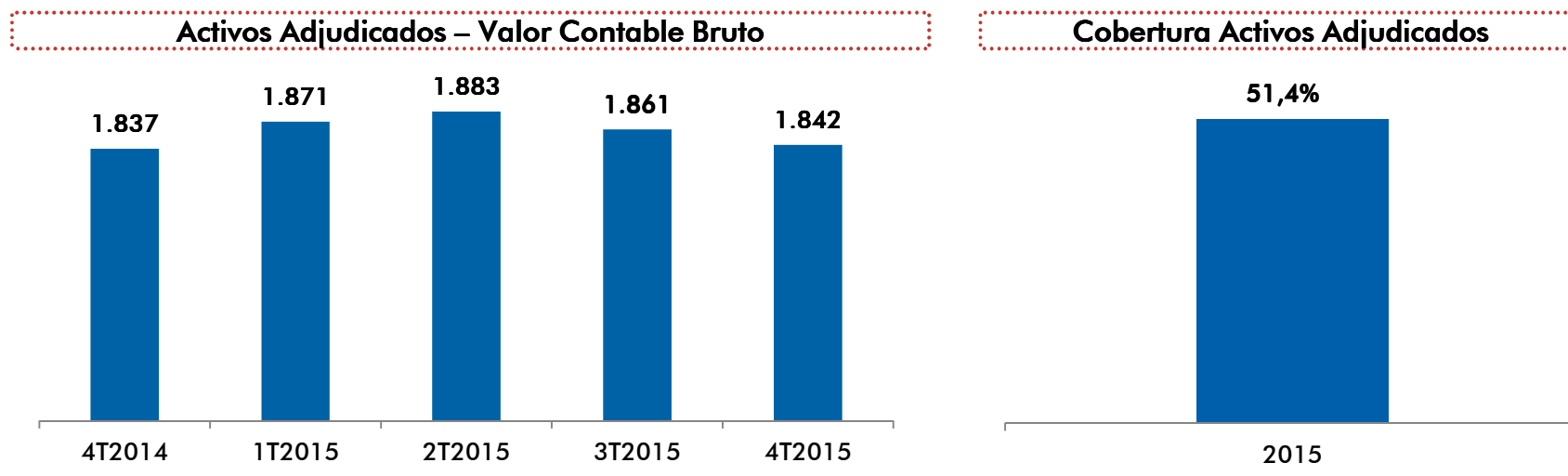


Ventas de Adjudicados (VB) - Mn€



Calidad del Activo (3/3)

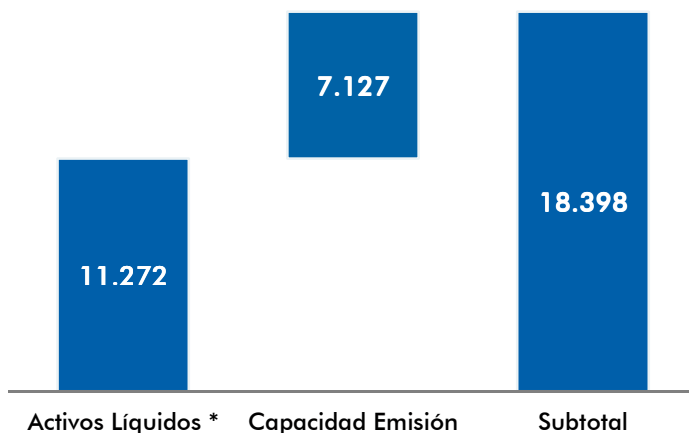
- La mejora del mercado inmobiliario y la aceleración en el ritmo de ventas permite encadenar un segundo trimestre consecutivo de caída en el stock de activos adjudicados.
- El pasado mes de febrero Ibercaja anunció la venta a Aktua de la compañía de gestión de activos inmobiliarios (Salduvia) y la firma de una alianza estratégica a largo plazo para la gestión de estos activos. Ibercaja busca acelerar la salida de activos improductivos de su balance, dedicando los recursos liberados a la concesión de crédito



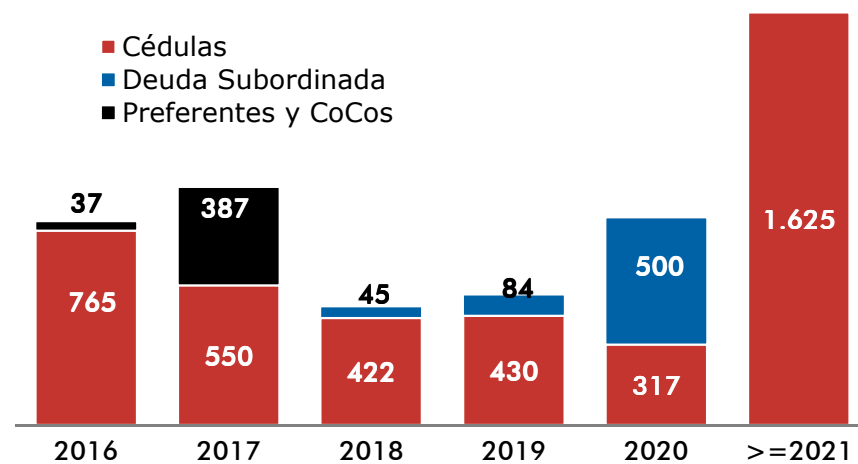
Liquidez y Solvencia (1/3)

- **Sólida posición de liquidez** con activos líquidos disponibles superiores a 11.200Mn€ (19% del activo total).
- Los ratios LCR y NSFR se sitúan en 242% y 117%, respectivamente.
- El ratio de créditos / depósitos alcanza el 91,3%¹.
- Financiación del BCE: 2.051Mn€ (3,5% AT, -2.700Mn€ respecto a 2014), provenientes en su totalidad de subastas TLTRO.
- Adecuada diversificación de vencimientos (inferior al 1,6% del AT por año).

Posición Liquidez- Mn€



Perfil de Vencimientos – Mn€

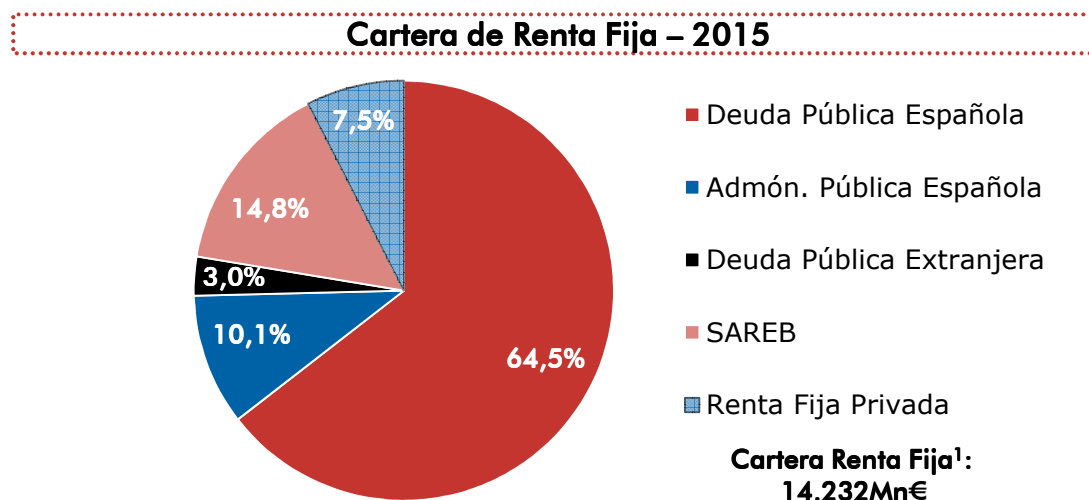


¹ Préstamos netos ex. titulizados / Depósitos de clientes ex. repos + depósitos minoristas a través del Grupo Financiero + Emisiones distribuidas a través de la red minorista.

* Los activos líquidos incluyen deuda pública no cedida + renta fija elegible y disponible (tras aplicar haircut de BCE).

Liquidez y Solvencia (2/3)

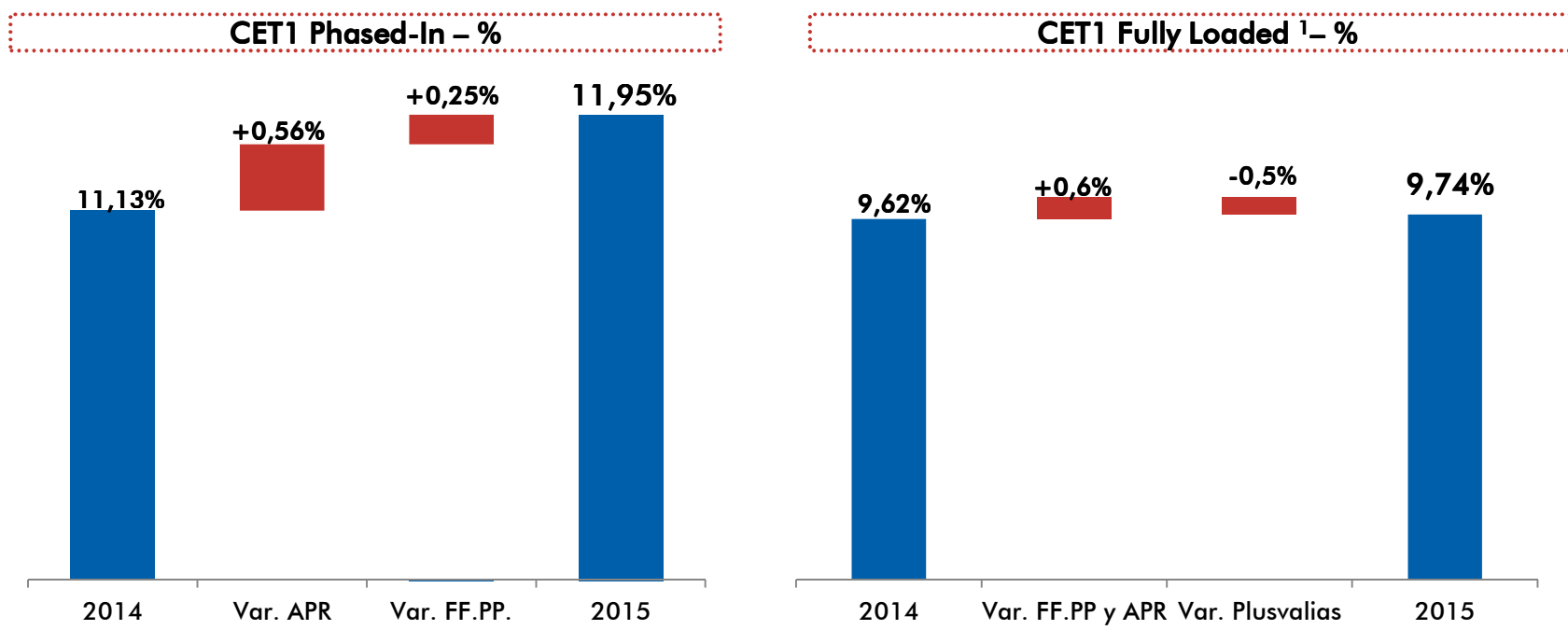
- **Cartera de renta fija de bajo riesgo, concentrada en deuda soberana española y con una baja duración.**
 - Duración media de 3,4 años con plusvalías latentes de 143Mn€ (de las que 83Mn€ son DPV).
 - Rentabilidad media del 1,6%.
- **Ibercaja Banco ha reducido su cartera de renta fija un 11% en 2015 (-1.770Mn€).**



¹ No incluye plusvalías latentes de cartera a vencimiento

Liquidez y Solvencia (3/3)






- Ratio CET1 Phased-In: 11,95% vs. requerimiento SREP del 9,25%
- Ratio Capital Total Phased-In : 14,4%.
- APR/AT del 39,9% calculado según método estándar.
- Ratio Apalancamiento: 5,2% (Phased-In).



¹ No incluye CoCos, incluye plusvalías DPV



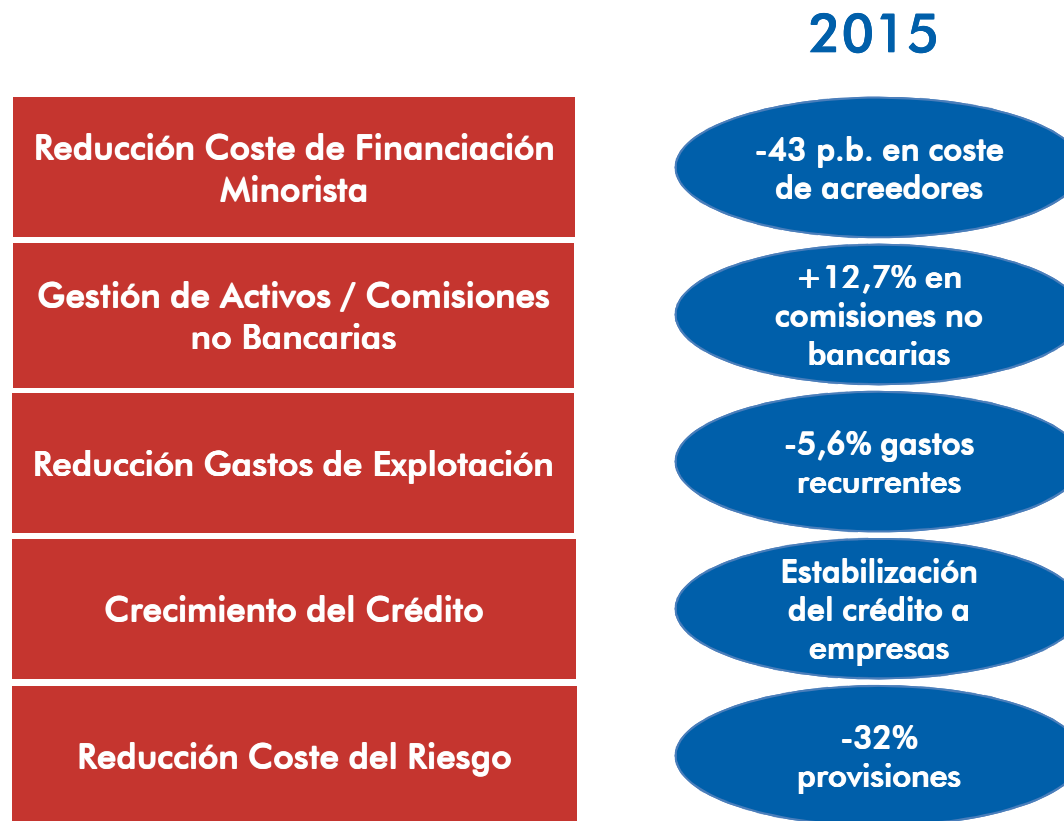
Índice

-  **Puntos Clave**
-  **Actividad Comercial**
-  **Resultados 2015**
-  **Calidad de Activos, Liquidez y Solvencia**
-  **Conclusión**



Conclusión

- Las principales palancas de mejora de la rentabilidad del Plan Estratégico de Ibercaja muestran una tendencia positiva ya en el primer año.

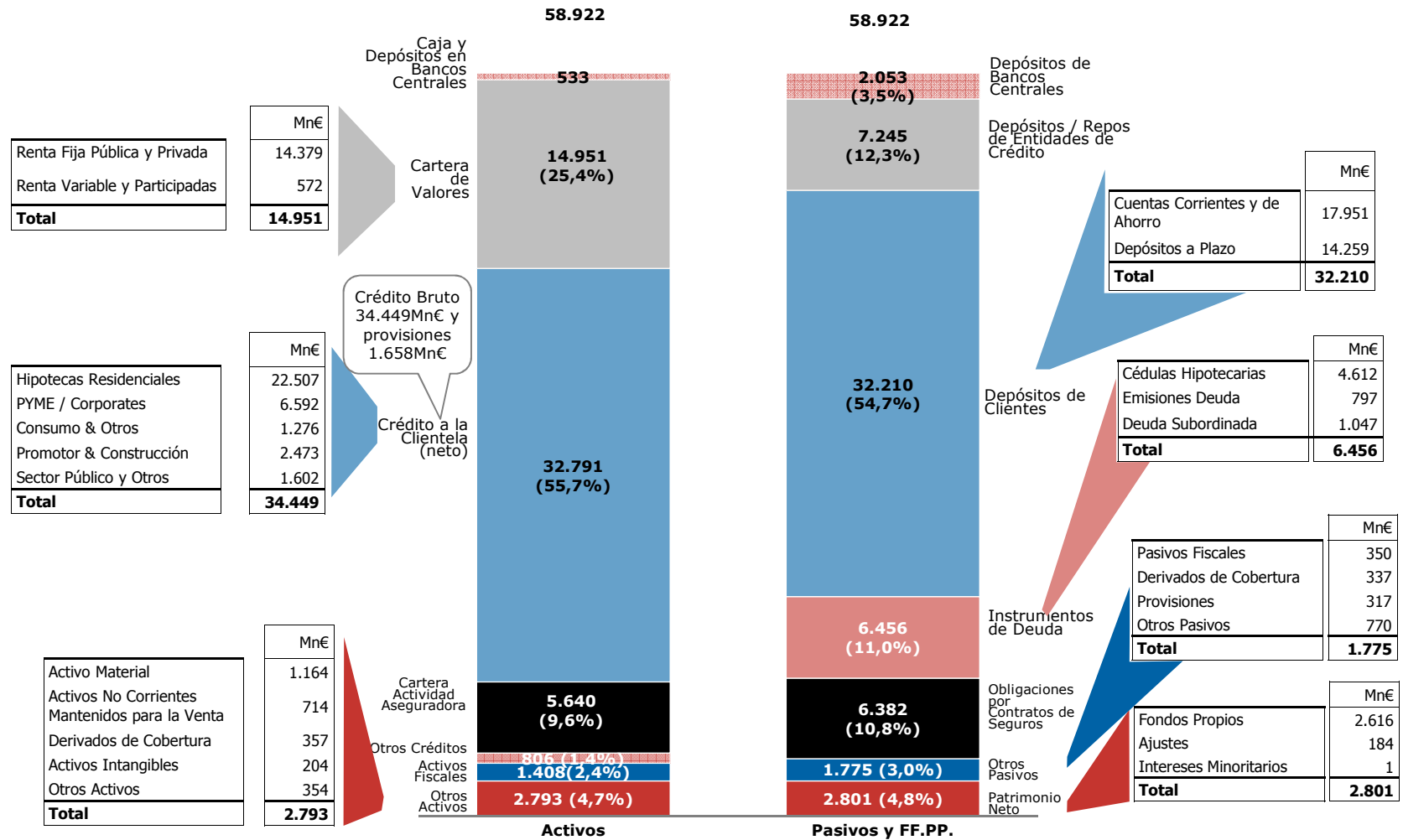




 **Anexo 1: Balance Consolidado**



Balance Consolidado





 **Anexo 2: Venta *Servicer* Inmobiliario**





Venta de *Servicer* Inmobiliario

- El pasado mes de febrero, Ibercaja acuerda el traspaso a Aktua de la compañía de gestión de activos inmobiliarios (Salduvia) y la firma de una alianza estratégica a largo plazo para la gestión de estos activos. Este acuerdo incluye:
 - Los actuales activos inmobiliarios en el balance del Grupo Ibercaja
 - Los activos inmobiliarios futuros que sean incorporados al balance general del Banco o de sus filiales inmobiliarias
 - La comercialización de otros activos inmobiliarios con financiación de la Entidad
- Ibercaja Banco pasa a beneficiarse de la red de venta de Aktua, con más de 400 empleados distribuidos en 30 oficinas por toda España.
- Con este acuerdo, Ibercaja busca acelerar la salida de activos improductivos de su balance, dedicando los recursos liberados a la concesión de crédito.



iberCaja

Para más información, visite nuestra página Web:
<http://www.ibercaja.es/informacioncorporativa/>

Contacto:
investors@ibercaja.es

iberCaja 

