

Resultados Tercer Trimestre 2015



3T 2015

Francisco Gómez
Consejero Delegado

Madrid 30 de octubre 2015

Popular

3T

Contenido

1.

Aspectos clave del trimestre

2.

Análisis de resultados

3.

Actividad comercial

4.

Gestión del riesgo

5.

Liquidez y solvencia

6.

Conclusiones

1.

Aspectos clave del trimestre

Aspectos clave del trimestre

- 1.** **En un entorno de elevada competencia y tipos bajos, Popular sigue mostrando un elevado dinamismo comercial y capacidad de gestión de márgenes**
- En 3T15 continúa el **dinamismo comercial** con un crecimiento en **crédito rentable del 1%** en el año, del **5,2%** en **recursos de clientes** y del **19,6%** en **fondos de inversión**.
 - **Margen de intereses y de clientes líder** en el sector, y con mayor peso de la **actividad comercial**.
 - **Margen típico de explotación (a perímetro constante) crece un 18,7% interanualmente**.
 - **Bajada del 44,1% en las provisiones**. El **beneficio neto** alcanza los **278M€**, un **8%** inferior a 2014 por los menores extraordinarios registrados este año.

- 2.** **Seguimos ganando cuota y reforzando nuestra posición como banco líder en PYMES**
- **Mejora en cuotas de mercado** tanto en crédito que aumenta 21 p.b. interanualmente hasta el 7,6%, como en depósitos que aumenta 8 p.b. hasta el 5,94% en el mismo periodo.
 - **Fuerte crecimiento de las nuevas contrataciones** (+17% contra 9M14), especialmente en PYMES y autónomos, que crecen un 24% interanualmente.
 - **Nuevo plan comercial en el área de particulares** para aumentar la vinculación un 25% y su rentabilidad.

- 3.** **La caída de activos improductivos se acelera ahora también apoyado por inmuebles**
- Los **activos improductivos se reducen** en el mayor nivel desde el inicio de la crisis.
 - **Por primera vez se produce una bajada en el stock de inmuebles**, gracias al buen comportamiento de las ventas (1.588M€ en el año).
 - La bajada en el volumen de entradas brutas permite **seguir reduciendo la tasa de mora** (73 p.b. en un año).

- 4.** **Sólida posición tanto en liquidez como capital**
- **Ratio créditos/depósitos** en el **107,7%** (-570 p.b. vs. 4T14).
 - **CET1 regulatorio del 12,65%** (+159 p.b. vs. 3T14).

2.

Análisis de resultados

Cuenta de resultados trimestral y ratios

(Millones de euros)	3T-14*	3T-14* ex operación Citi	2T-15	3T-15	3T15 vs. 3T14* ex operación Citi (%)	3T15 vs. 2T15 (%)
Margen de intereses	631	552	564	560	1,5%	-0,6%
Comisiones	168	143	147	153	6,9%	4,2%
ROF	84	84	132	110	30,2%	-16,7%
Otros ingresos	13	29	40	41	41,0%	2,6%
Margen bruto	896	808	882	863	6,8%	-2,1%
Costes de administración y amortizaciones	501	446	423	434	-2,8%	2,6%
Margen de explotación	396	362	459	429	18,7%	-6,4%
Pérdidas por deterioro netas	710		372	283		-23,8%
De inversiones crediticias y otros	657		280	252		-10,0%
De activos inmobiliarios y fondo de comercio	98		122	50		-59,3%
Recuperación fallidos	-45		-30	-19		-38,7%
Plusvalías	415		41	-22		>
Rdo. antes de impuestos	101		127	124		-2,8%
Beneficio neto atribuido	127		97	90		-6,7%
Ratio de mora	13,85%		13,24%	13,12%		-12 p.b.
Ratio cobertura sobre morosos	43,94%		42,81%	41,63%		-118 p.b.
Ratio eficiencia	51,92%		44,04%	46,23%		219 p.b.
Ratio crédito/depositos	108,56%		108,61%	107,74%		-88 p.b.

En aplicación de la interpretación CINIIF 21 sobre contabilización de Gravámenes, aplicable a las aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, en 2015, la aportación anual se contabilizará en el cierre de ejercicio como un pago único y, por tanto, no es periodificable a lo largo del ejercicio.

*A efectos comparativos, se ha procedido a la re-expresión de la información financiera trimestral de 2014.

Cuenta de resultados acumulada y ratios

(Millones de euros)	9M-14*	9M-15	9M-15 vs. 9M-14 (%)
Margen de intereses	1.760	1.686	-4,2%
Comisiones	512	446	-12,9%
ROF	687	429	-37,5%
Otros ingresos**	144	112	-22,3%
Margen bruto	3.103	2.673	-13,9%
Costes de administración y amortizaciones	1.399	1.279	-8,6%
Margen de explotación	1.704	1.394	-18,2%
Pérdidas por deterioro netas	1.820	1.017	-44,1%
De inversiones crediticias y otros	1.709	841	-50,8%
De activos inmobiliarios y fondo de comercio	265	271	2,0%
Recuperación fallidos	-154	-95	-38,4%
Plusvalías	460	-3	-100,6%
Rdo. antes de impuestos	344	374	8,7%
Beneficio neto atribuido	302	278	-8,0%
Ratio de mora	13,85%	13,12%	-73 p.b.
Ratio cobertura sobre morosos	43,94%	41,63%	-231 p.b.
Ratio eficiencia	41,47%	44,00%	253 p.b.
Ratio crédito/depósitos	108,56%	107,74%	-83 p.b.

En aplicación de la interpretación CINIIF 21 sobre contabilización de Gravámenes, aplicable a las aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, en 2015, la aportación anual se contabilizará en el cierre de ejercicio como un pago único y, por tanto, no es periodificable a lo largo del ejercicio.

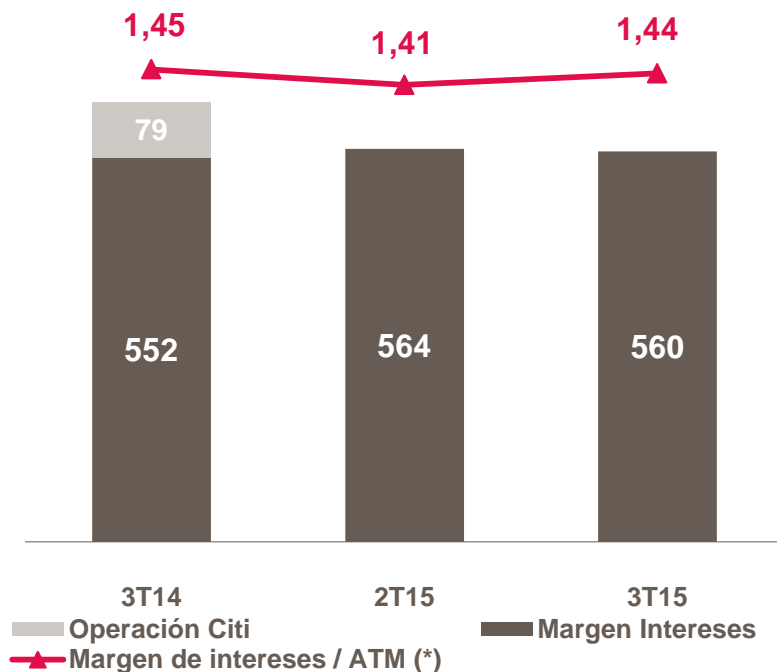
*A efectos comparativos, se ha procedido a la re-expresión de la información financiera trimestral de 2014.

** La línea de otros ingresos incluye en el 2T14 la plusvalía relativa a la venta de los derechos de cobro futuros por la comercialización de seguros y pensiones.

El margen de intereses sobre ATMs mejora contra 2T15 apoyado en la actividad comercial

Evolución del margen de intereses

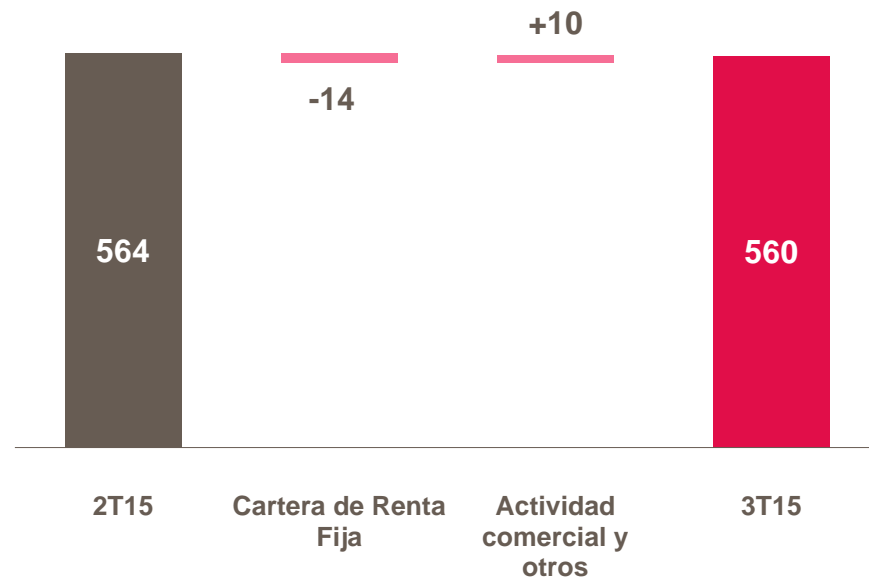
(Millones de euros y %)



(*) 3T14 ajustado por la desconsolidación de la operación Citi

Análisis causal del margen de intereses

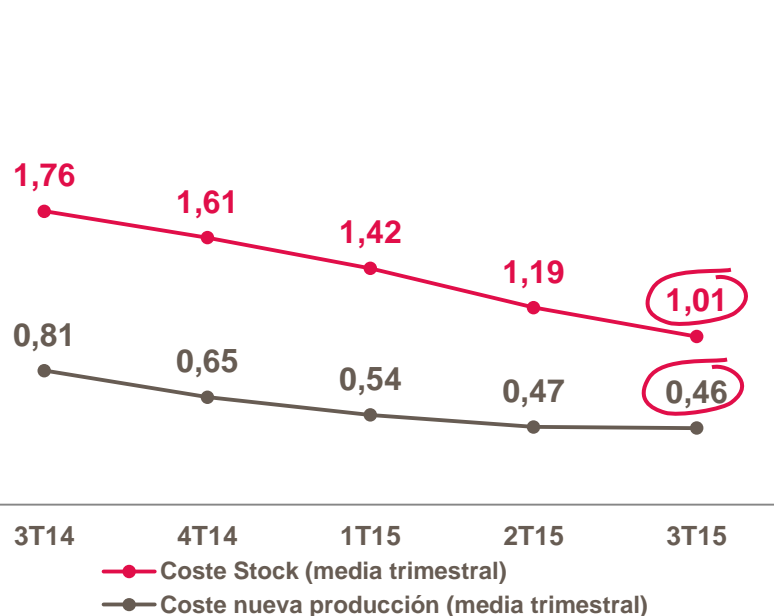
(Millones de euros)



Se mantiene la reducción del coste del pasivo de clientes

Evolución coste de los depósitos plazo

(Media trimestral en %)

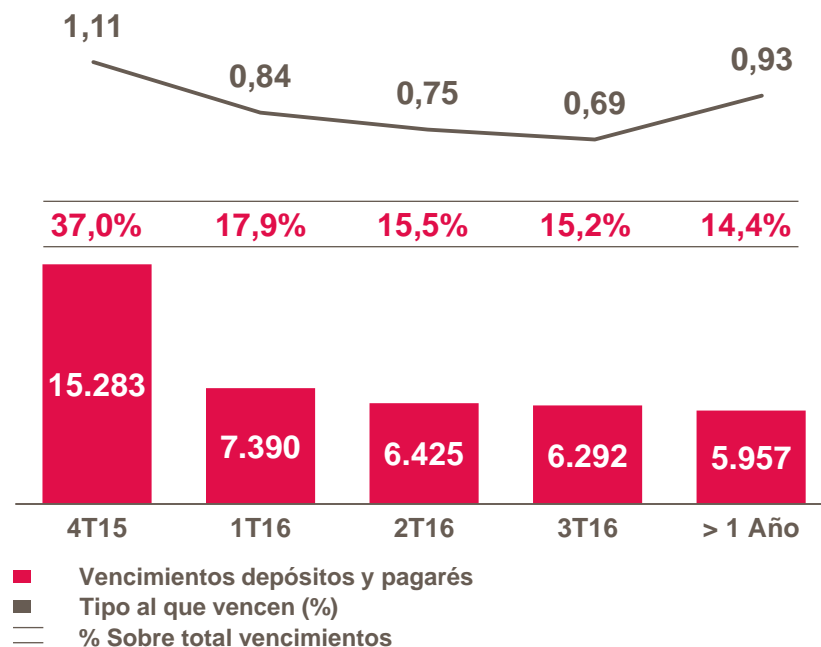


(*) 3T14 ajustado por la desconsolidación de la operación Citi

Evolución vencimientos de los depósitos plazo

(Millones de euros y %)

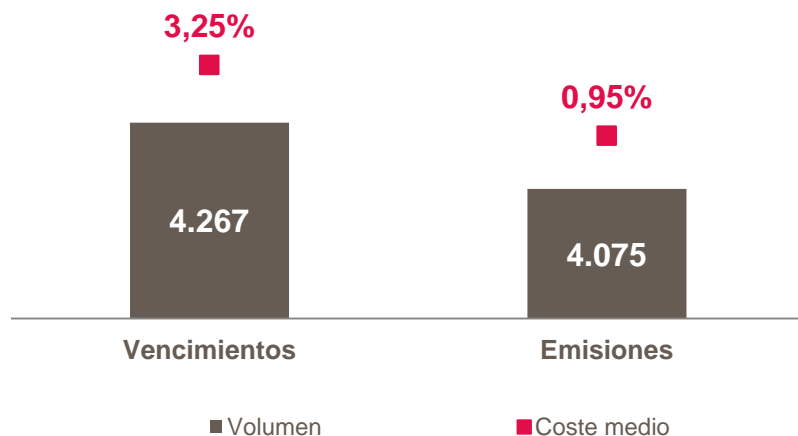
Datos al 30/09/2015



La mejora del coste de financiación mayorista se acelera y ofrece un alto potencial de bajada

Coste medio y volumen de los vencimientos y emisiones* del 2015

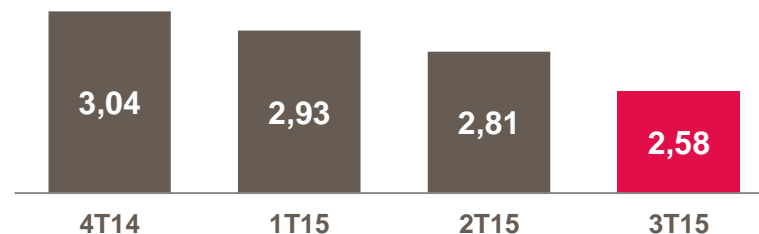
(Millones de euros y %)



(*) Sin computar emisiones de capital

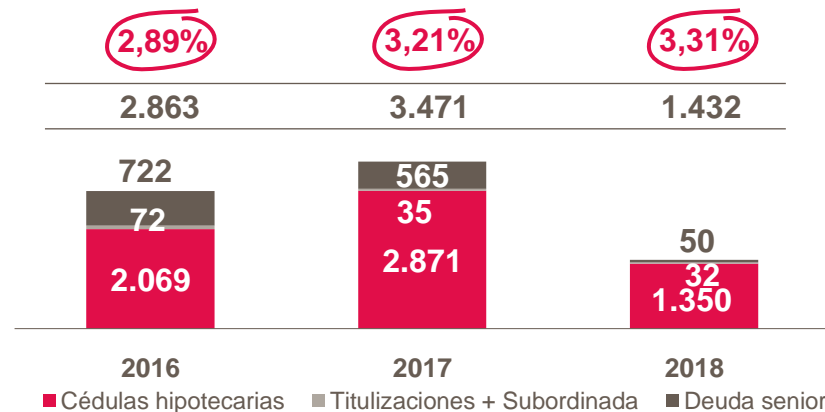
Evolución del coste de la financiación mayorista

(%)



Vencimientos y costes medios mayoristas (ex recompras)

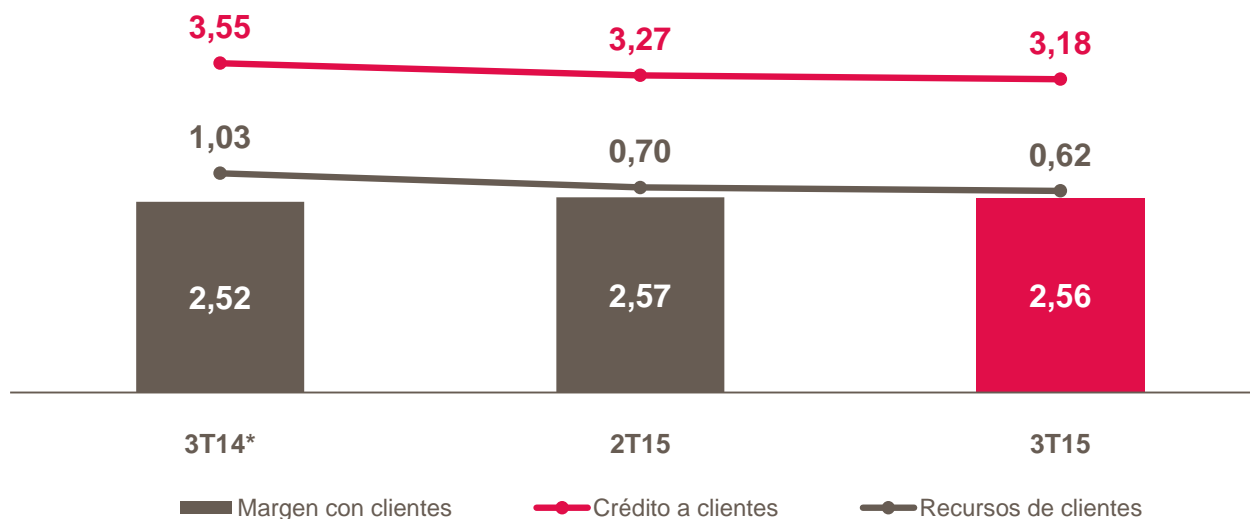
(Millones de euros y %)



Margen de clientes aumenta interanualmente (+4 p.b.) apoyado por el coste del pasivo minorista

Evolución de la rentabilidad y coste de clientes (incluido pagarés)

(%)

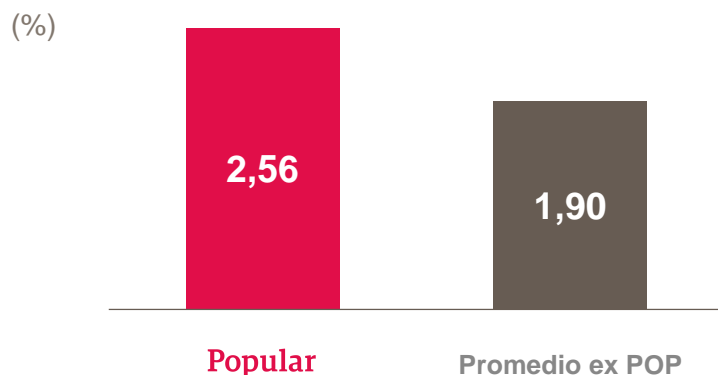


En aplicación de la interpretación CINIIF 21 sobre contabilización de Gravámenes, aplicable a las aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, en 2015, la aportación anual se contabilizará en el cierre de ejercicio como un pago único y, por tanto, no es periodificable a lo largo del ejercicio. A efectos comparativos, se ha procedido a la re-expresión de la información financiera trimestral de 2014.

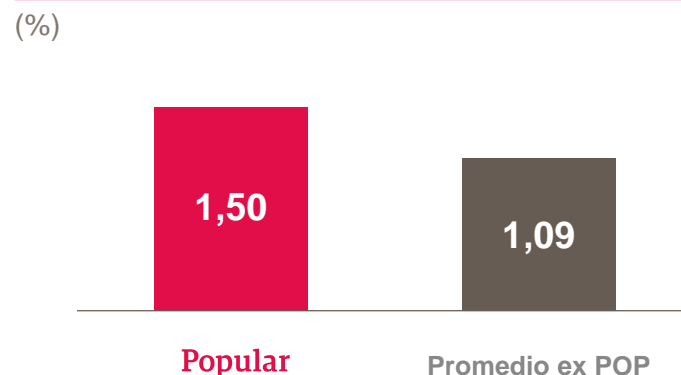
(*) 3T14 ajustado por la desconsolidación de la operación Citi

Posición diferencial en margen de intereses, margen de clientes y rentabilidad del crédito

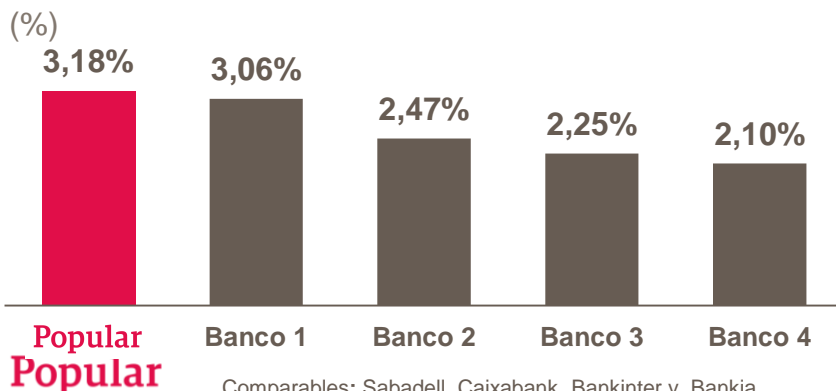
Comparativa margen de clientes 3T15



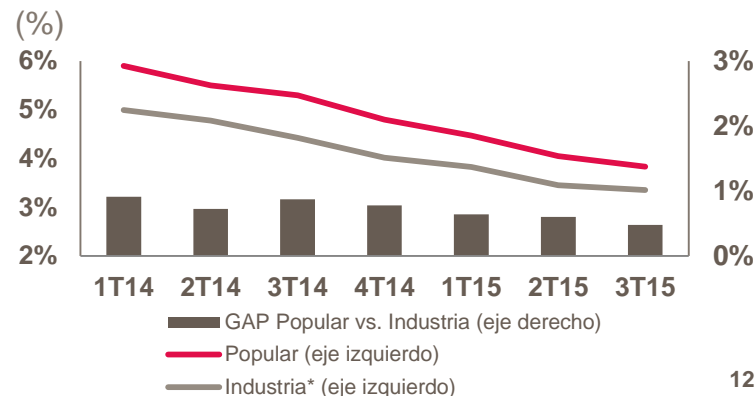
Comparativa margen de intereses 3T15 s/ ATM, ex-ALCO



Rentabilidad del crédito



Tipos de contratación de crédito a empresas y PYMEs (<1M€)

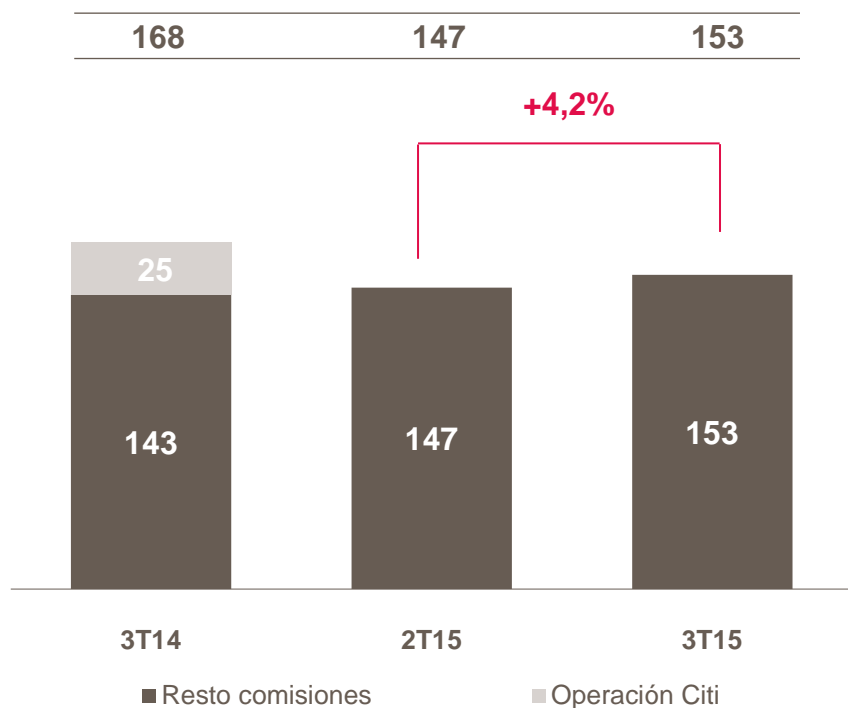


* Último dato disponible agosto 2015. Fuente: Banco de España

Continúa la mejora de la comisiones y de los recursos fuera de balance

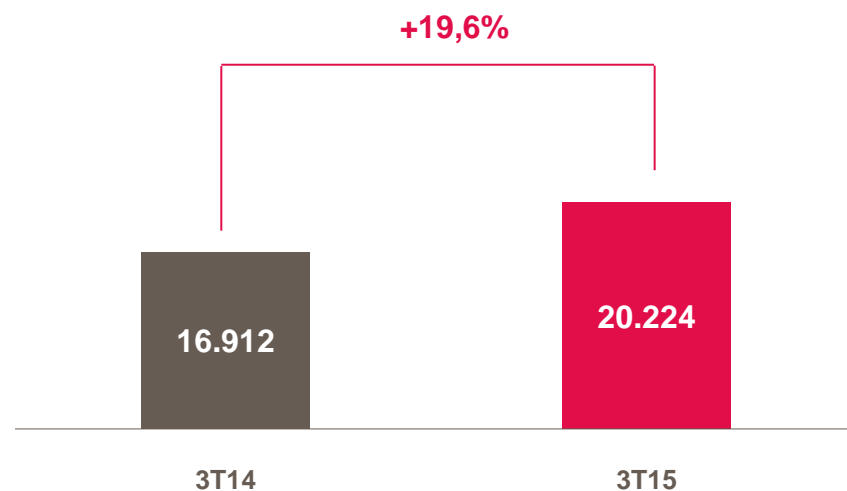
Evolución comisiones

(Millones de euros)



Fondos de inversión, planes de pensiones y otros

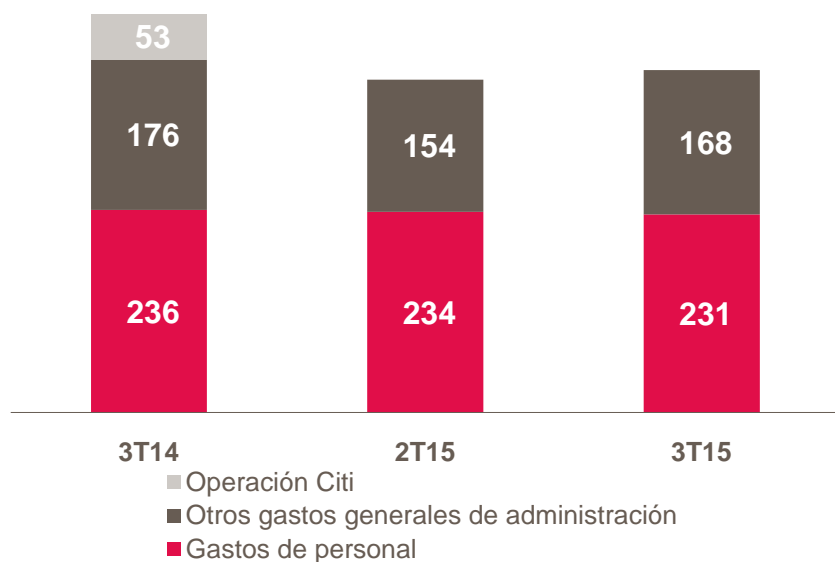
(Saldos en millones de euros)



Se mantiene la fuerte reducción de gastos generales, superando el objetivo anual del -10%

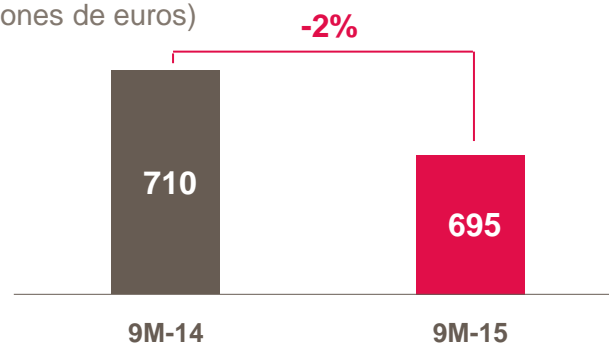
Total gastos de administración

(Millones de euros)



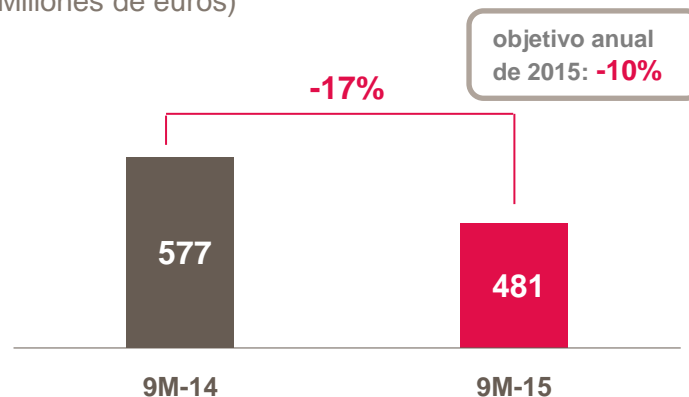
Gastos de personal

(Millones de euros)



Otros gastos generales de administración

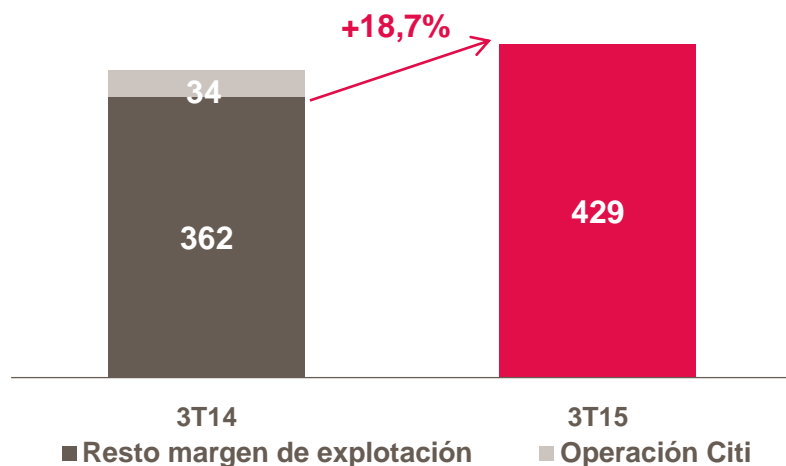
(Millones de euros)



El margen típico de explotación crece interanualmente un +18,7% a perímetro constante

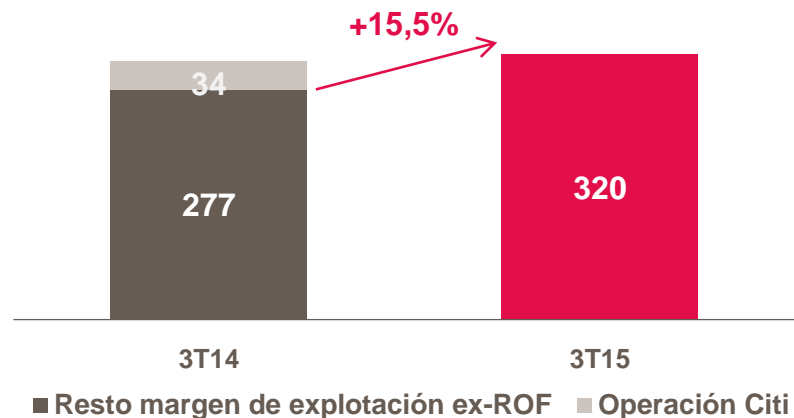
Margen de explotación

(Millones de euros)



Margen típico de explotación (ex-ROF)

(Millones de euros)

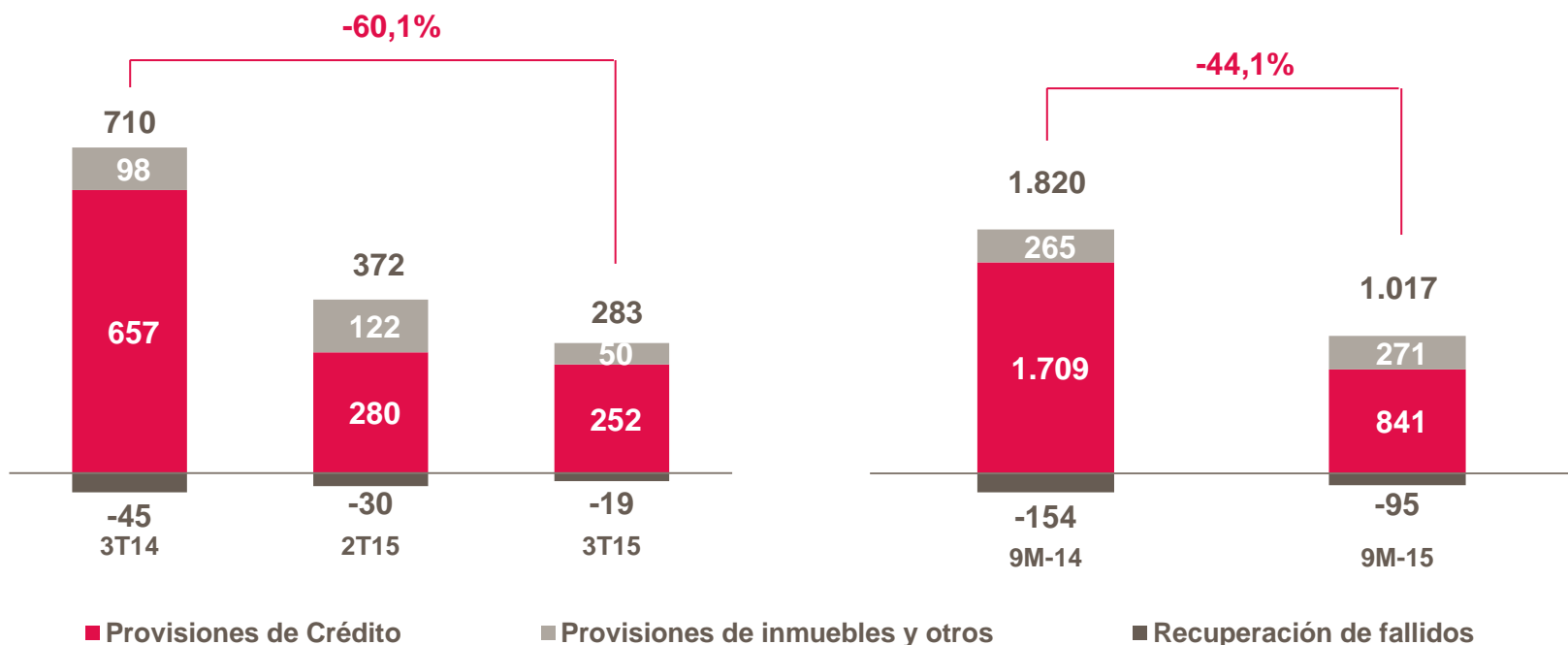


En aplicación de la interpretación CINIIF 21 sobre contabilización de Gravámenes, aplicable a las aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, en 2015, la aportación anual se contabilizará en el cierre de ejercicio como un pago único y, por tanto, no es periodificable a lo largo del ejercicio. A efectos comparativos, se ha procedido a la re-expresión de la información financiera trimestral de 2014.

Las dotaciones se reducen un 60,1% contra 3T14 confirmándose la tendencia de los últimos trimestres

Dotaciones a provisiones de crédito e inmuebles

(Millones de euros)



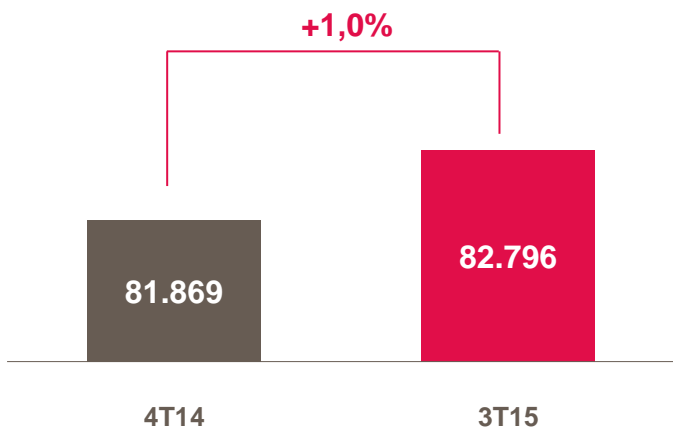
3.

Actividad comercial

El crédito bruto (ex-promotor) y el rentable siguen creciendo en el año a pesar de la estacionalidad

Evolución del crédito rentable (crédito bruto – dudosos)

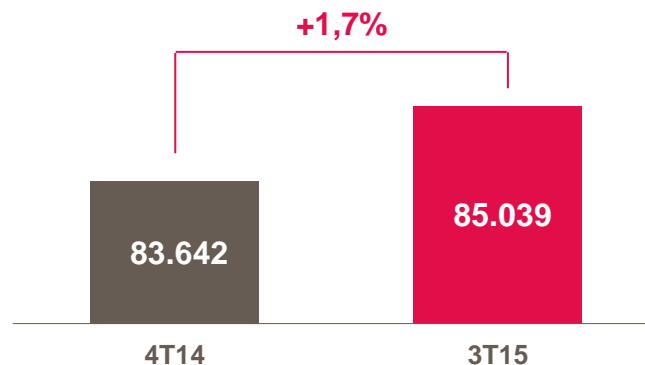
(Millones de euros)



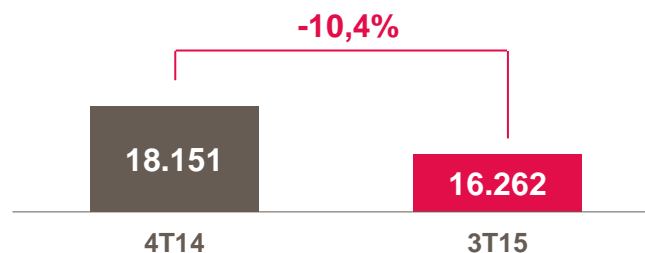
Evolución del crédito bruto

(Millones de euros)

Crédito ex-promotor



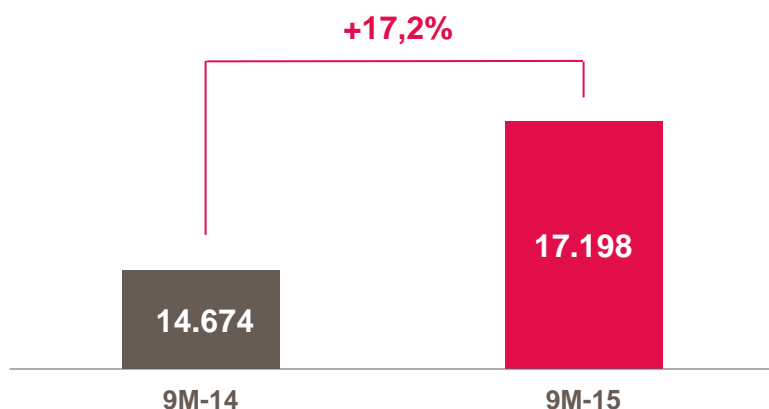
Crédito promotor



Fuerte crecimiento de nuevas contrataciones (+17% contra 9M14), especialmente en PYMEs y autónomos

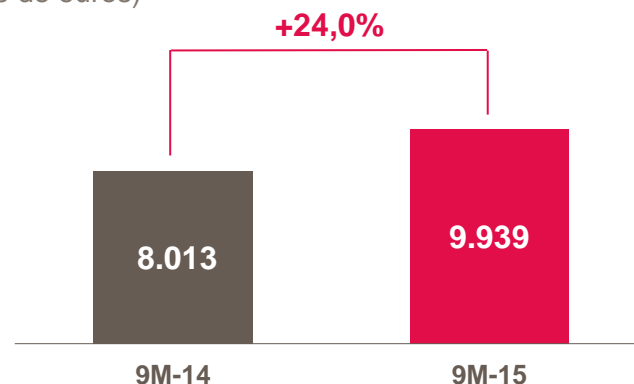
Evolución contratación crédito total

(Millones de euros)



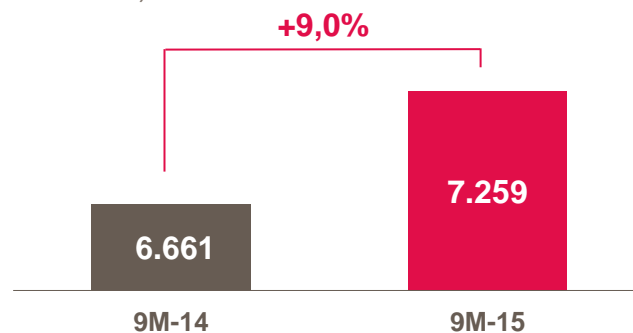
Evolución contratación crédito PYMEs y autónomos

(Millones de euros)



Evolución contratación crédito particulares y resto

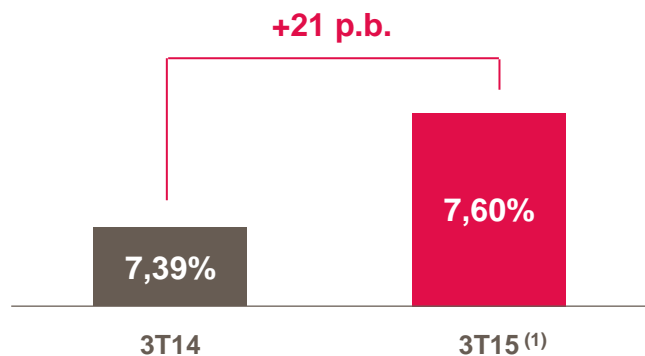
(Millones de euros)



Continuamos ganando cuota en créditos y depósitos fruto de una mayor actividad comercial

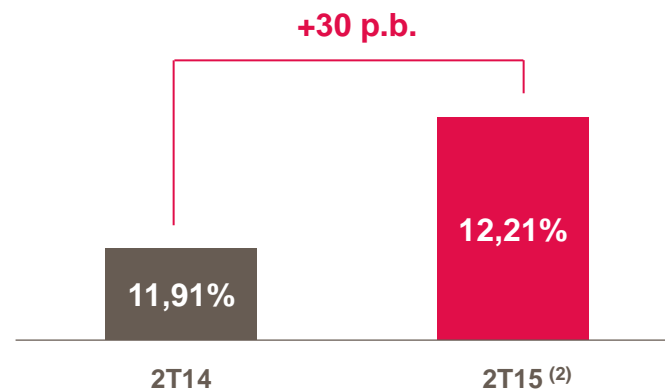
Evolución cuota de mercado de crédito

(%)



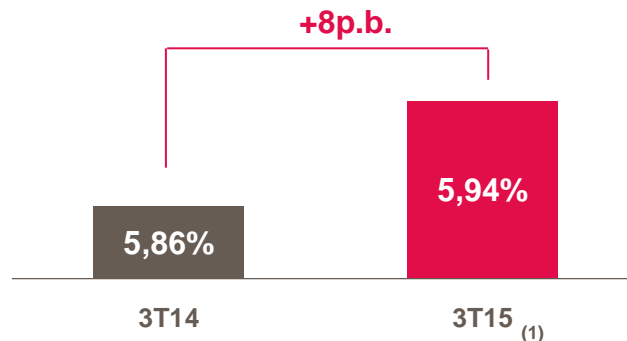
Evolución cuota de mercado de empresas

(%)

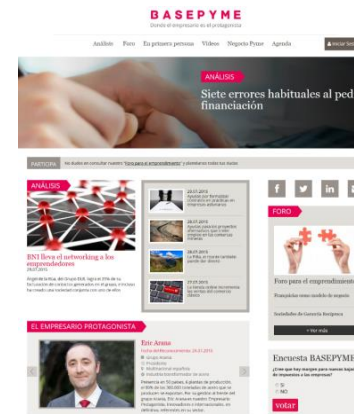
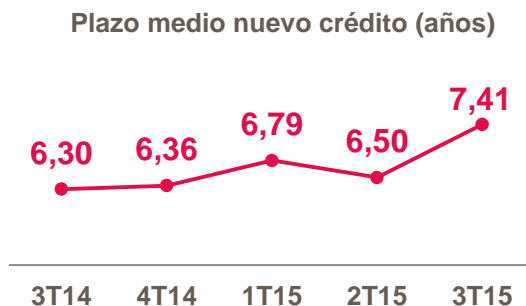
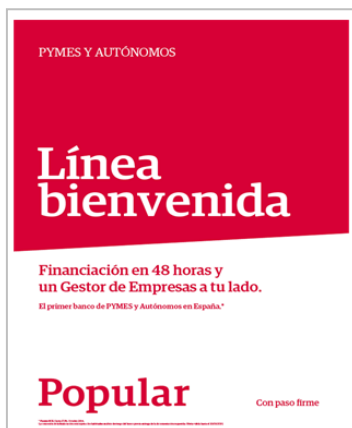


Evolución cuota de mercado de depósitos

(%)



Manteniendo el foco en PYMEs y autónomos



Financiando las necesidades de inversión de las empresas*...

- Cuentas de crédito **+24%**
- Descuento comercial **+11%**
- Factoring **+34%**
- Confirming **+31%**

... y sus proyectos de inversión en España cada vez más a largo plazo*...

- Nuevos préstamos a Empresas **+9,8%**
- Leasing **+54%**
- Préstamos + Leasing **+14%**

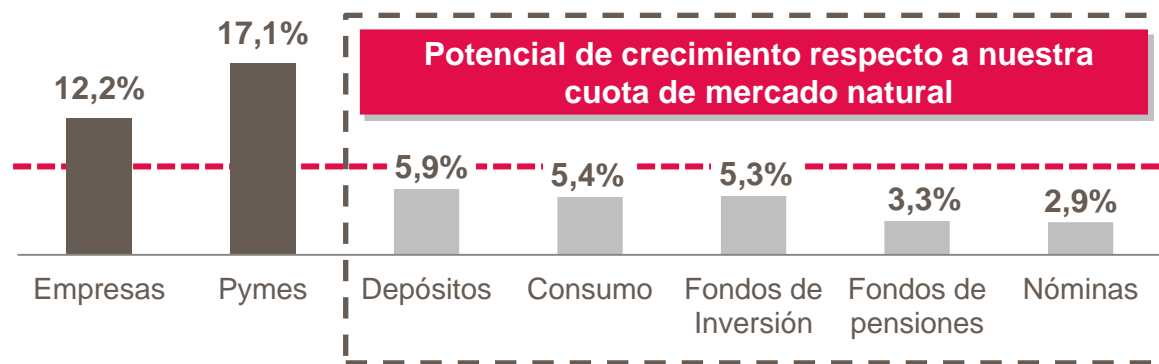
A través de una red de oficinas y gestores especializados

- **816 gestores de empresas** ubicados en sucursales
- **+191 gestores de empresas** ubicados en **39 centros de empresas** orientados a la captación de clientes

Nuevo plan comercial para rentabilizar nuestra base de clientes particulares a través de una mayor vinculación

Cuota de mercado por segmento y producto

(%) ultimo dato disponible -- Cuota de mercado natural (crédito): 7,60%



Lo mejor para ti

No pagues comisiones de administración ni de mantenimiento en tus cuentas.

Ahorra en tus gastos.

Y disfruta de planes de ocio a tu medida.

Tenemos un Plan

Entra y preguntanos

Para formar parte de Tenemos un Plan será necesario ser titular de una cuenta corriente o de ahorro en Popular y cumplir las condiciones establecidas en las bases de la promoción, que se encuentran depositadas ante notario y a disposición del cliente en cualquier oficina de Popular y en www.bancopopular.es

Particulares

Más de 3 millones de clientes particulares

Altamente complementario con nuestra actividad diaria con Pymes

Pioneros en la formalización de acuerdos con colectivos profesionales (pilotos, enfermeros, etc.)

Reciente impulso del segmento de Rentas Altas

Nuestro objetivo es convertirnos en el banco de referencia de todos nuestros clientes

Pilares de "Tenemos un Plan"



Objetivos del Plan

Captación de un +33% de nóminas en los próximos 3 años

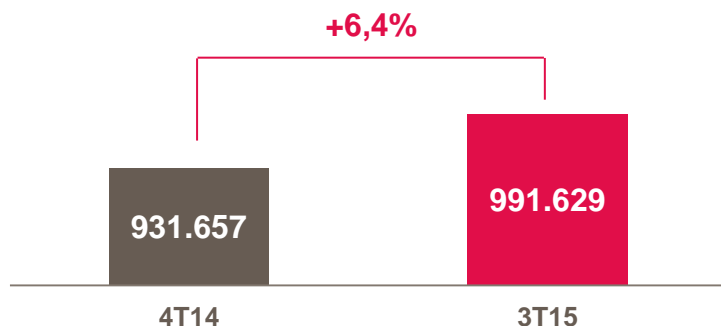
Reforzar la línea de comisiones a través de la venta cruzada

Aumentar la vinculación media de los clientes en un 25%

Evolución positiva de los negocios de Seguros, Tarjetas, Fondos y Planes

Negocio de Seguros ⁽¹⁾

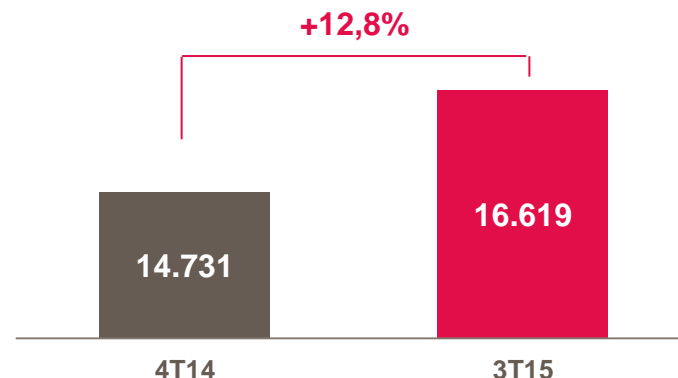
(Número de pólizas distribuidas)



⁽¹⁾ Incluye las siguientes sociedades de seguros: Allianz Popular Vida, Pastor Vida, Popular de Mediación, S.A, Eurovida Popular, Popular Seguros.

Negocio de Fondos y Planes ⁽²⁾

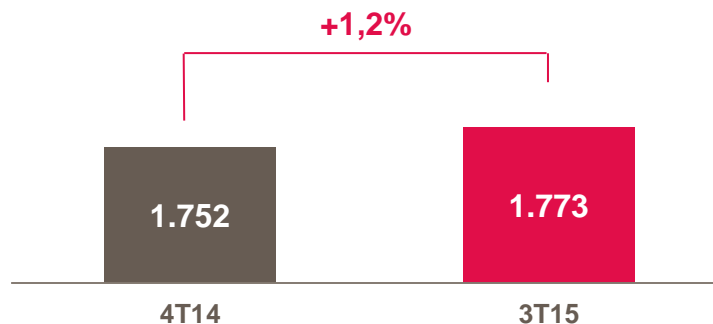
(Volumen gestionado en millones de euros)



⁽²⁾ Incluye las siguientes sociedades de gestión de activos: Allianz Popular Asset Management, Allianz Popular Pensiones, Popular Gestión Privada, Popular Gestao de Activos.

Negocio de Tarjetas ⁽³⁾

(Saldos en balance en millones de euros)



⁽³⁾ Resultados participación en bancopopular-e

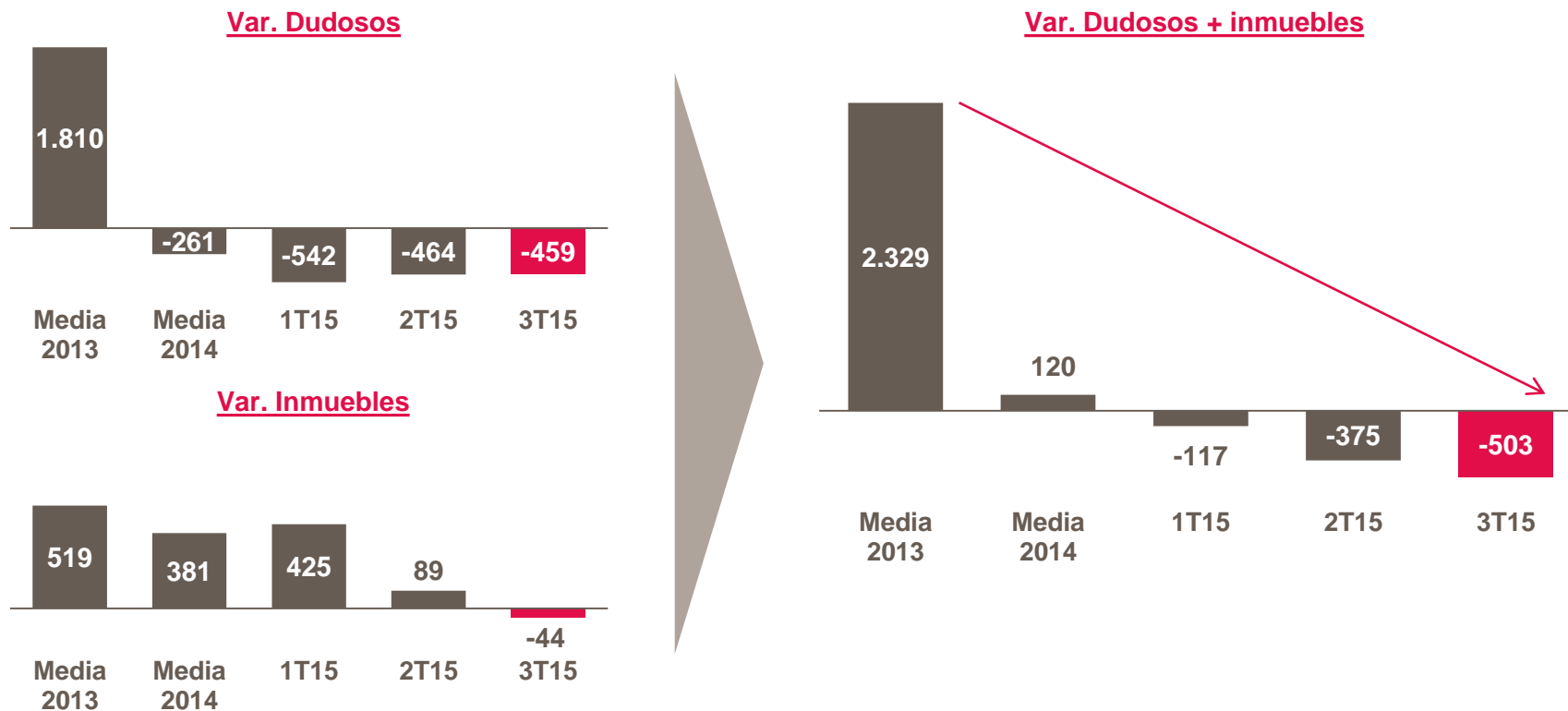
4.

Gestión del riesgo

La caída de los activos improductivos sigue acelerándose ahora también apoyado por inmuebles

Variación trimestral de los activos improductivos brutos

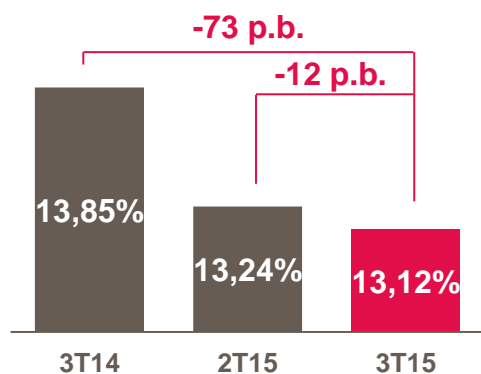
(Millones de euros)



La bajada en el volumen de entradas brutas permite seguir reduciendo la tasa de mora

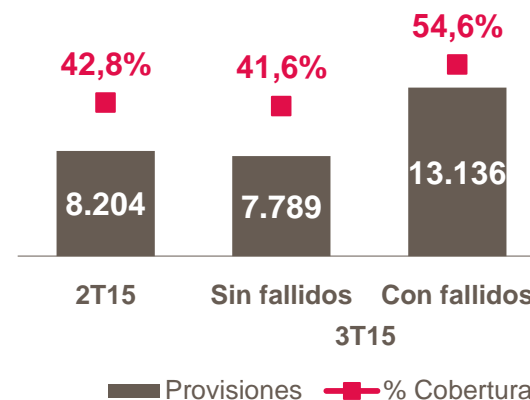
Tasa de mora

(%)



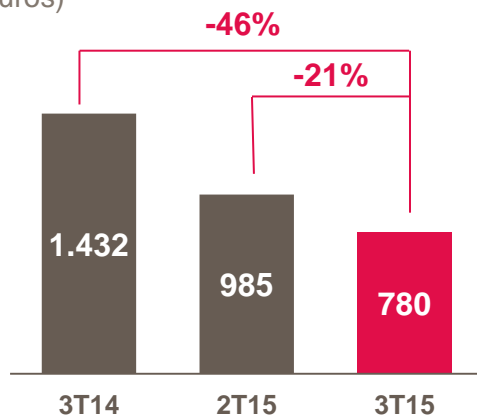
Cobertura de crédito moroso

(Millones de euros y %)



Entradas brutas en mora

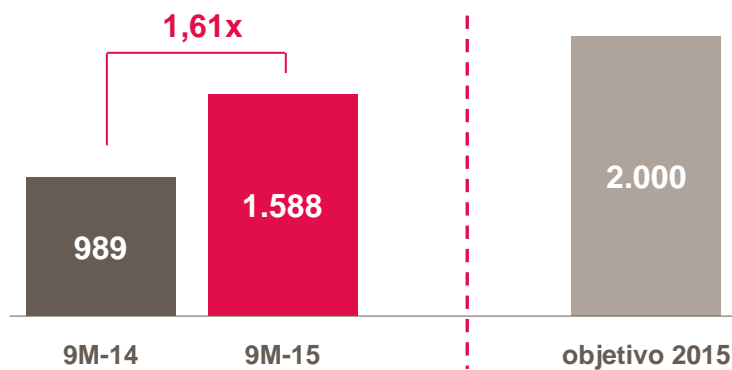
(Millones de euros)



Se mantiene el fuerte ritmo de ventas de inmuebles (+60% vs. 9M14) con una calidad similar a la cartera

Venta de inmuebles ⁽¹⁾

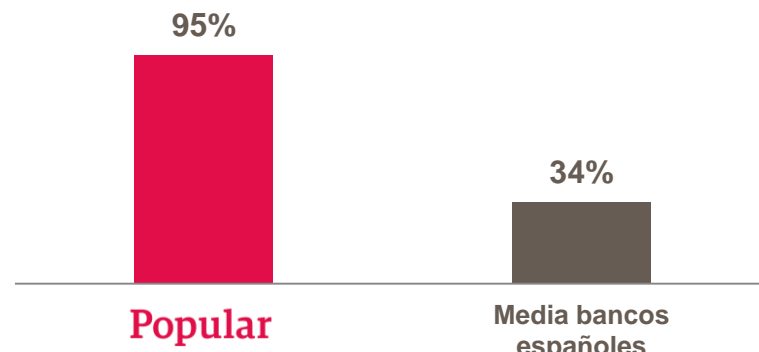
(Millones de euros)



(1) No incluye ventas desde el balance promotor

Var. Ventas de inmuebles en unidades 9M15/9M14 ⁽²⁾

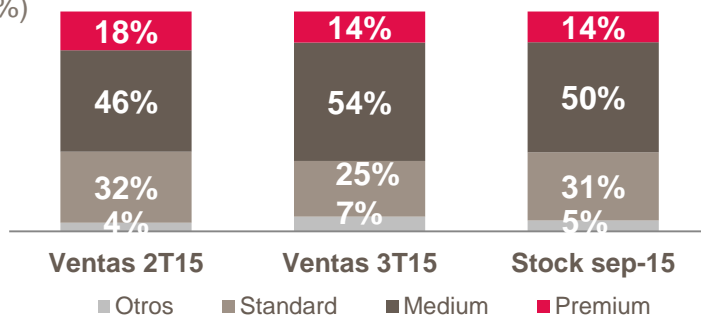
(Número de transacciones)



(2) Incluye Bankia, Sabadell y BBVA. Datos a 1S15

Desinversión por calidad de la localización ⁽³⁾

(%)

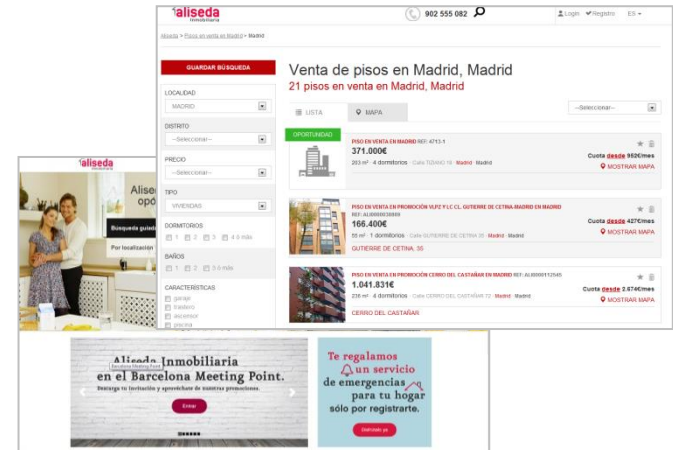
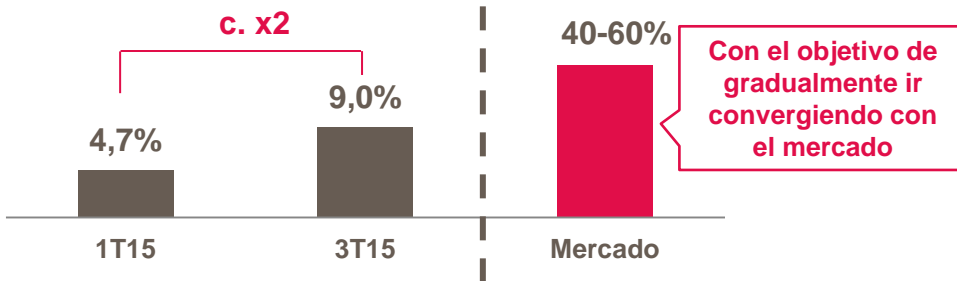


(3) Calidad de la localización: Premium > 110% del poder adquisitivo medio, Medium entre 90% - 110%, Standard < 90%

Nuestra web, desde su lanzamiento en abril, se consolida como el canal con mayor potencial a futuro

Ventas de inmuebles a través de la Web

(% a septiembre 2015)



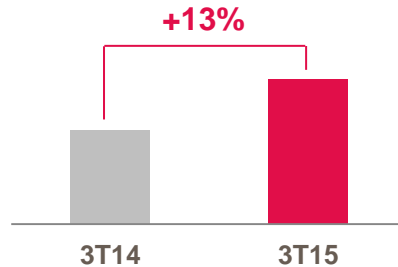
Mayor dinamismo de la Web de Aliseda

9M15

Más oferta...

Activos en la Web

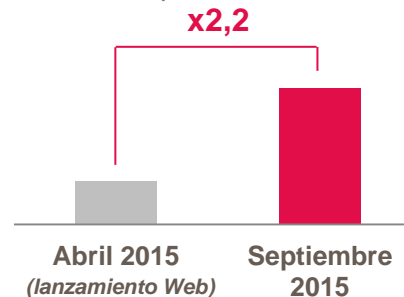
En unidades



Más tráfico...

Usuarios únicos/mes

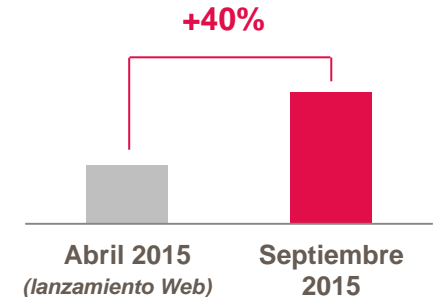
Número de personas



Más interés...

Clientes potenciales

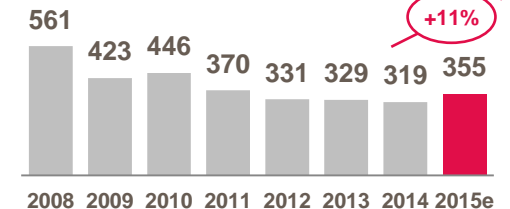
Número de leads ⁽¹⁾



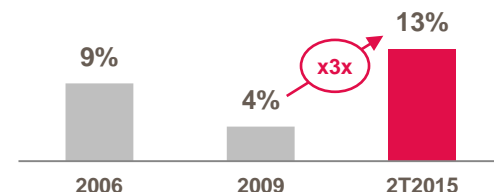
Las tendencias inmobiliarias sitúan a Popular como uno de los principales beneficiarios de la recuperación del sector

Número de transacciones

Miles de unidades



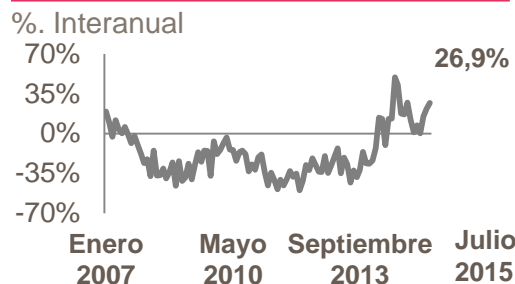
Compras de no residentes



Índice de precio vivienda

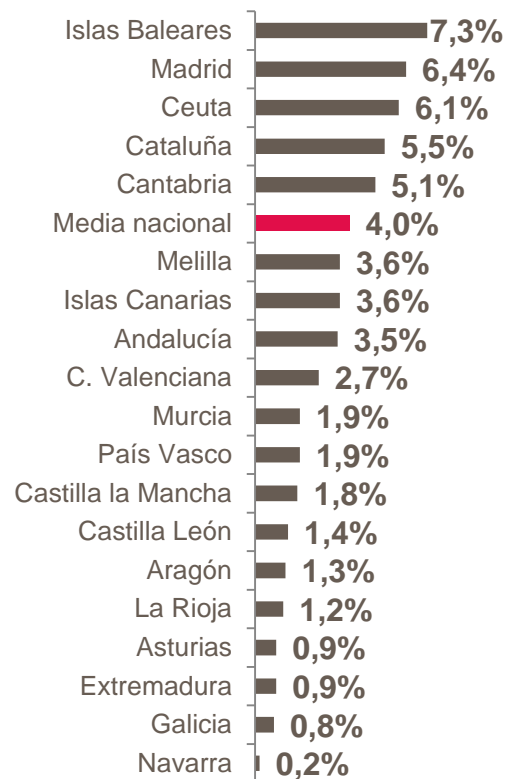


Hipotecas constituidas



Índice de precio de la vivienda

Por región, %, A 2T15 (interanual)



67% de la exposición en regiones más dinámicas (>2% de incremento de precios)

23% de la exposición en regiones dinámicas (entre el 1% & 2% de incremento de precios)

10% de la exposición en regiones menos dinámicas (<2% incremento de precios)

Las recientes estadísticas publicadas confirman la recuperación del mercado inmobiliario

Fuente: Estadísticas registrales, INE y Ministerio de Fomento. Último dato disponible

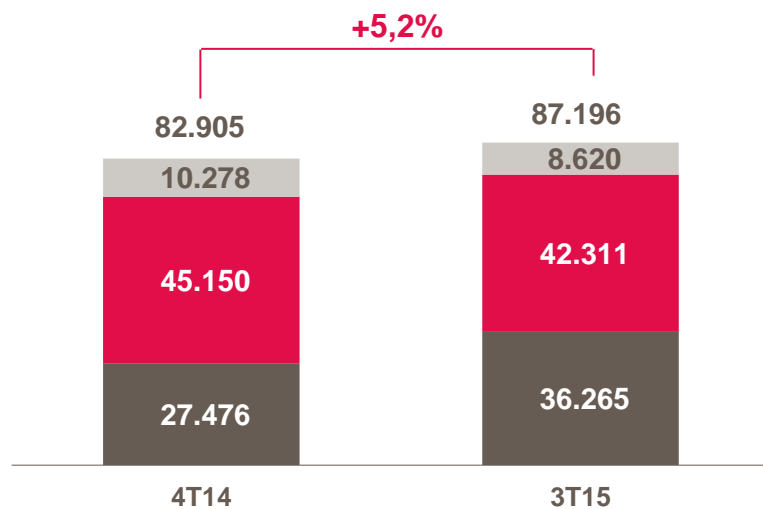
5.

Liquidez y solvencia

La fortaleza de la red comercial se traslada a la captación de recursos minoristas

Evolución de los recursos de los clientes

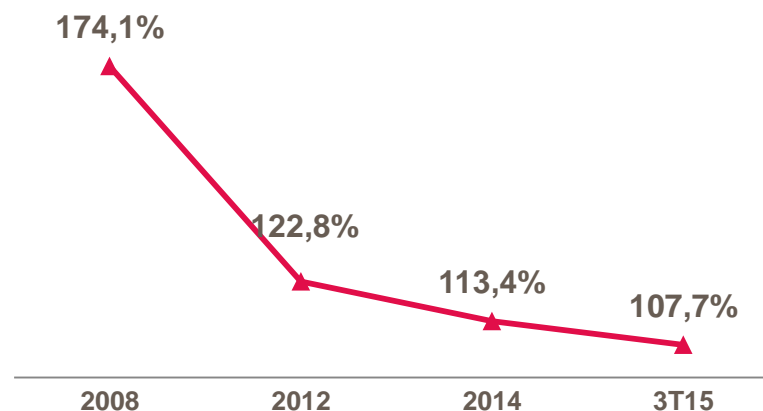
(Millones de euros)



■ Cuentas vista ■ Depósitos plazo + pagarés ■ Resto recursos clientela

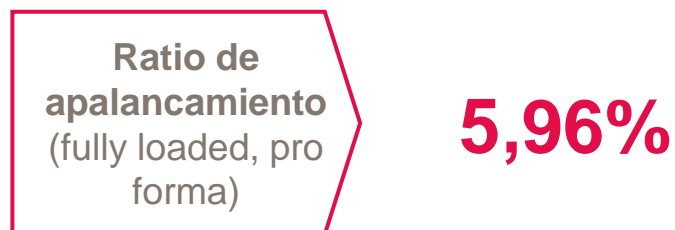
Ratio créditos / depósitos

(%)



Sólidas ratios de solvencia y un capital de alta calidad

Solidas ratios de Capital...

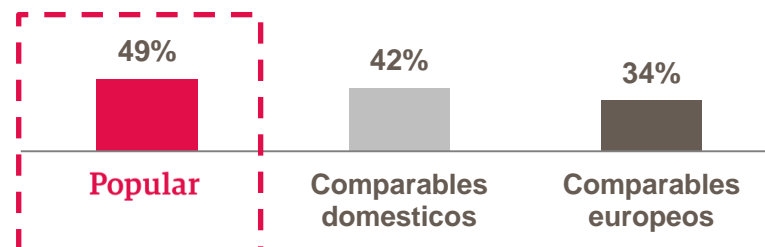


...y elevada calidad del Capital:

- Sin potencial impacto por tratamiento de participaciones en aseguradoras (“Danish Compromise”)
- Limitada monetización de DTAs
- Mayor densidad de activos ponderados por riesgo que la industria

APRs sobre total activo

(%)



Popular

6.

Conclusiones

Conclusiones 2015

1. En un entorno de elevada competencia, tipos bajos e intensa regulación, **Popular sigue mostrando un elevado dinamismo comercial y capacidad de gestión de márgenes**
2. Seguimos **ganando cuota** y reforzando nuestra posición como **banco líder en PYMES**
3. La **caída de activos improductivos** se acelera ahora también apoyado por inmuebles
4. Contamos con una **sólida posición tanto en liquidez como capital**

Q&A

Muchas gracias



Más información:
ir@bancopopular.es

Popular

Aviso legal

Esta presentación ha sido preparada por Banco Popular con el único objetivo de servir de información. Por ello puede contener estimaciones o previsiones respecto a la evolución del negocio en el futuro y a los resultados financieros de Grupo Banco Popular, los cuales proceden de expectativas del Grupo Banco Popular y están expuestas a factores, riesgos y circunstancias que podrían afectar a los resultados financieros de forma que pueden no coincidir con las estimaciones y proyecciones. Estos factores incluyen, aunque no de forma exclusiva, (i) variaciones en los tipos de interés, en los tipos de cambio o en otras variables financieras, tanto en los mercados de valores domésticos como internacionales, (ii), la situación económica, política, social o regulatoria, y (iii) presiones competitivas. En el caso de que este tipo de factores u otros similares fuera a causar resultados financieros que difieran de las estimaciones o perspectivas contenidas en esta presentación, o que provocasen cambios en la estrategia del Grupo Banco Popular, Banco Popular no estará obligado a elaborar una revisión pública de los contenidos de esta presentación.

La información contenida en el presente documento se refiere a la fecha que figura en el mismo, y se basa en informaciones obtenidas de fuentes consideradas como fiables. Esta presentación contiene información resumida y puede contener información no auditada. En ningún caso, el contenido constituye una oferta, invitación o recomendación a suscribir o adquirir cualquier título, ni de realización o cancelación de inversiones. Ni siquiera sirve como base para algún tipo de contrato o compromiso contractual, ni deberá ser considerado como asesoramiento de ninguna clase.

El Grupo Banco Popular no asume responsabilidad alguna por las pérdidas, directas o indirectas, que se puedan derivar del uso de este documento o de su contenido, el cual no podrá ser reproducido, distribuido o publicado, ni total ni parcialmente, sin el previo consentimiento por escrito del Banco.