

//ABANCA

Presentación de resultados **3T 2017**

El crecimiento del 18,4% de los ingresos recurrentes impulsa el beneficio neto hasta los 276 millones



Rentabilidad

- ✓ Los ingresos recurrentes aumentan (+18,4% de margen básico) mientras el coste del riesgo disminuye
- ✓ La rentabilidad se sitúa en un 10,4%, un 40% por encima de la media del sector

Calidad del riesgo

- ✓ La tasa de morosidad se reduce un 23,5% interanual, situándose en el 5,35%
- ✓ La cobertura de activos improductivos alcanza el 56,3%

Solvencia y liquidez

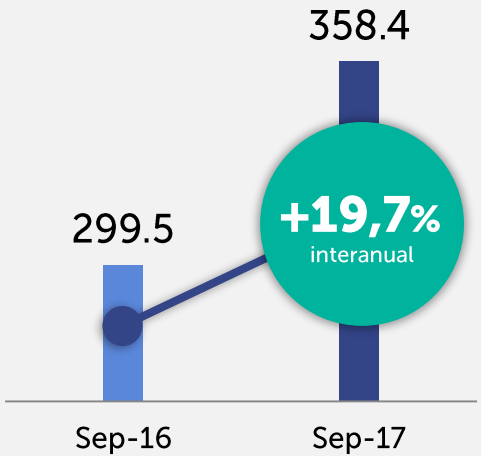
- ✓ Amplia holgura superior a 1.755 millones sobre los requerimientos de capital del BCE
- ✓ Sana estructura de financiación basada en depósitos de la clientela

Dinamismo comercial

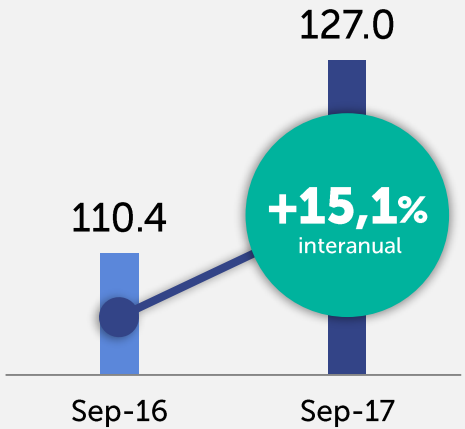
- ✓ La integración de Popular Servicios Financieros (renombrada como ABANCA Servicios Financieros) construye la plataforma de despegue para el negocio de financiación al consumo
- ✓ Negocio fuera de balance: fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro crecen un 31,5%; y seguros generales un 19,6%
- ✓ Las domiciliaciones de nóminas aumentan un 5,5%

Notable mejora de los ingresos recurrentes, que crecen un 18,4%

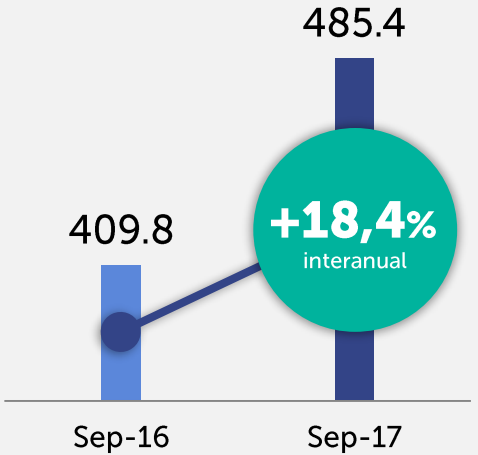
Margen de intereses
(millones euros)



Ingresos por servicios
(millones euros)



Ingresos recurrentes
(millones euros)



\+ **Margen de intereses**

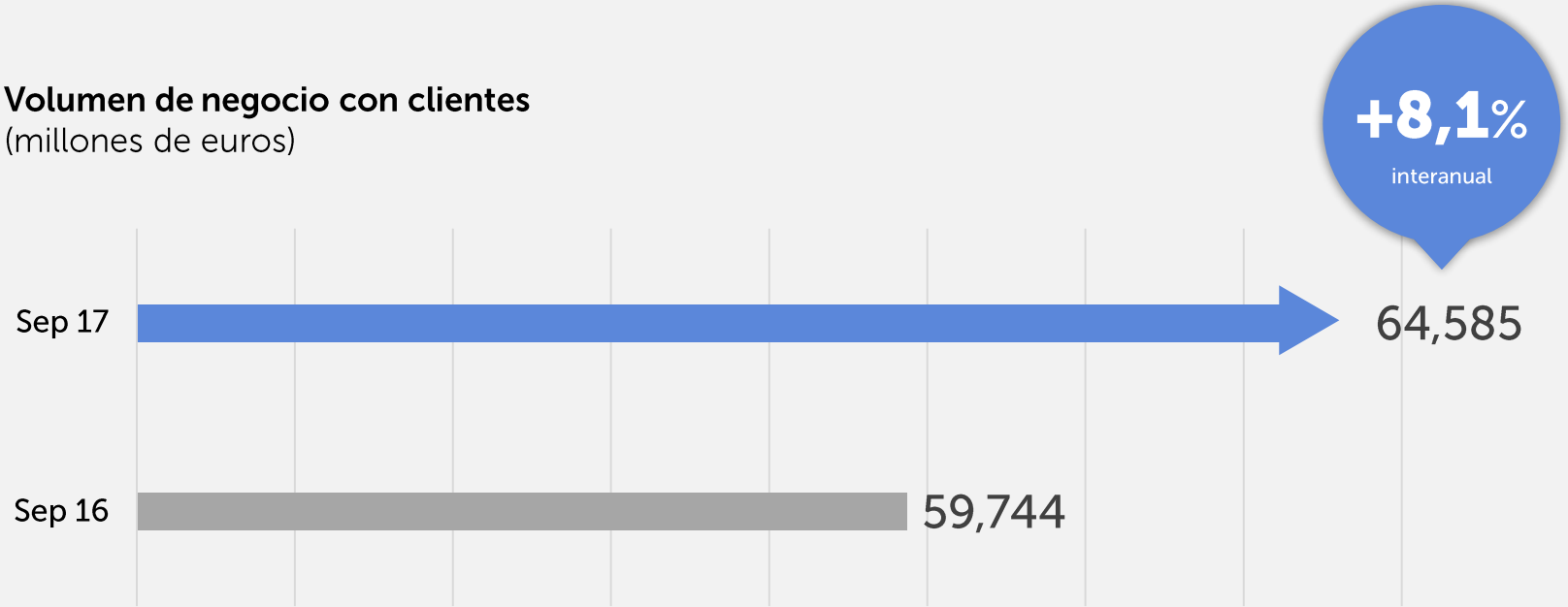
\+ **Ingresos prestación de servicios**

= **Incremento de la rentabilidad recurrente**

//ABANCA

El dinamismo comercial impulsa el crecimiento del volumen de negocio

Volumen de negocio con clientes
(millones de euros)

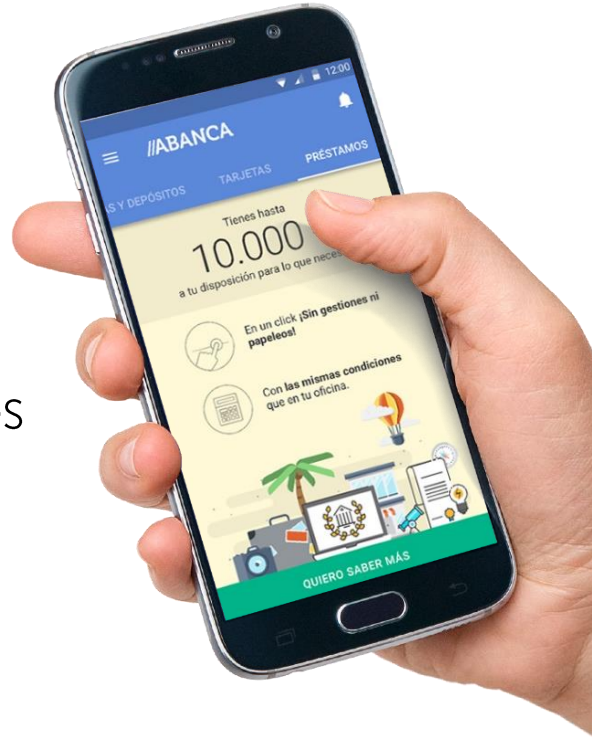


La plataforma móvil se refuerza como canal de comercialización

FINANCIACIÓN FLEXIBLE A TRAVÉS DE MÓVIL



PRÉSTAMOS PREAUTORIZADOS DESDE MÓVIL



La entidad se sitúa a la cabeza del sector en fidelización de clientes particulares y empresas

PARTICULARES



+18puntos

vs +3 sector

SATISFACCIÓN DE CLIENTES*

mejor evolución del sector

EMPRESAS



>9 (sobre 10)

VALORACIÓN DE CLIENTES

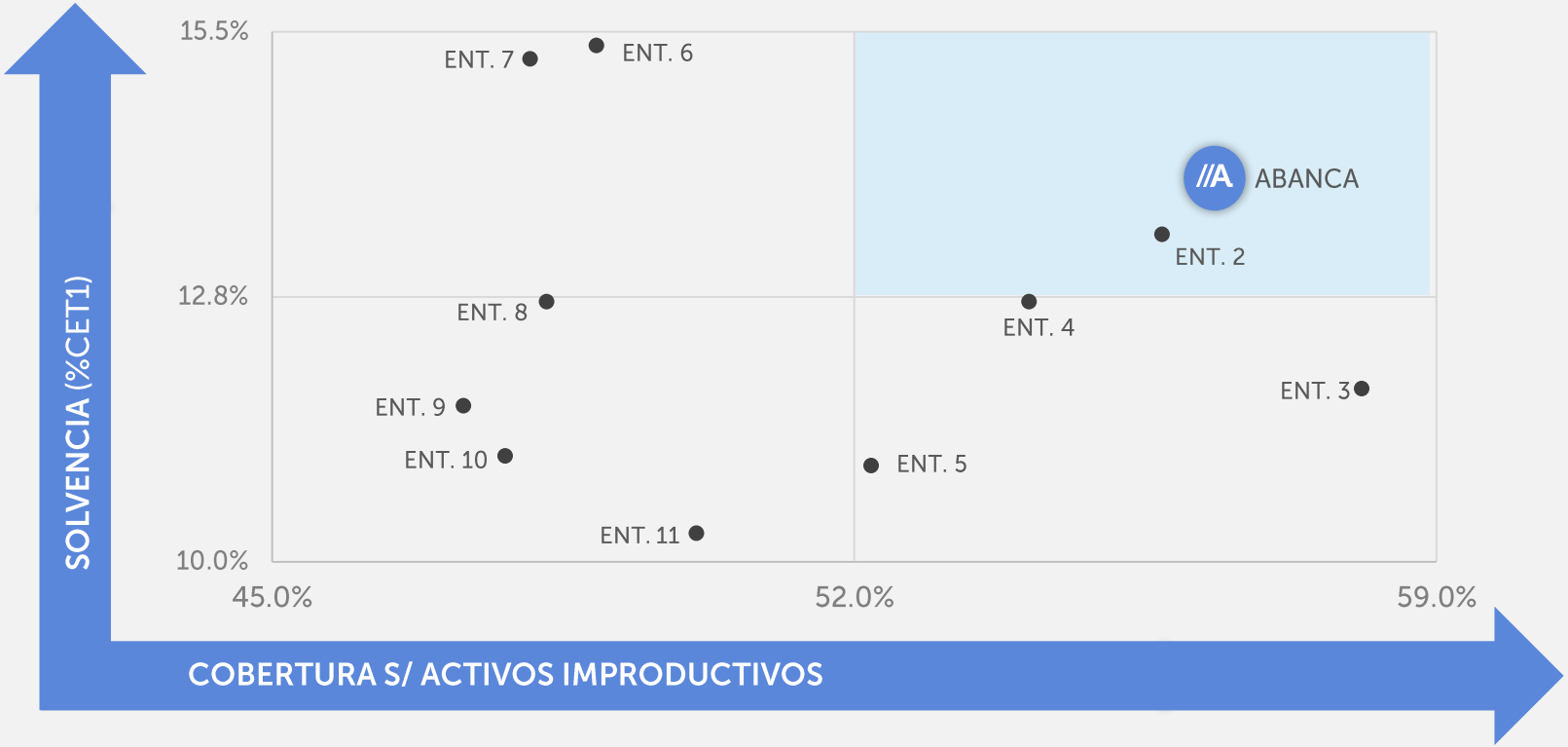
en intención* de continuar siendo clientes de ABANCA

**Según último Informe EMO INDEX (publicado en Mayo´17) de Experiencia de cliente realizado anualmente por experto independiente "Emo insights"*

**Según último estudio de la empresa independiente "MDK Investigación de Mercados" de Septiembre´17*

//ABANCA

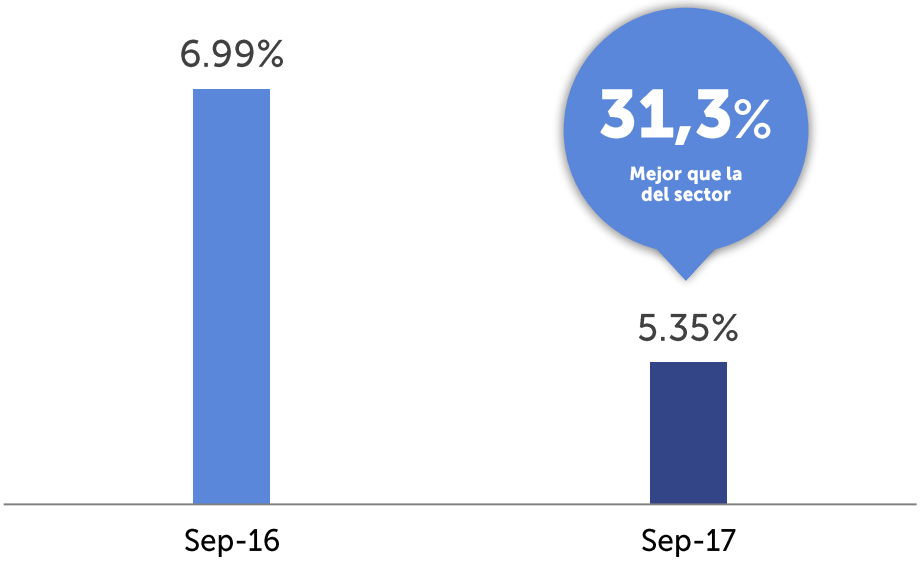
ABANCA está sólidamente posicionada para afrontar las oportunidades del sector



* Fuente entidades último dato disponible

La tasa de morosidad se reduce hasta el 5,35%

Evolución de la morosidad



14 TRIMESTRES CONSECUTIVOS DE REDUCCIÓN DE LA TASA DE MORA

Reducción del 23,5% de la tasa de mora

- ✓ Por el refuerzo de los mecanismos internos de gestión
- ✓ Complementado por una activa política de venta de carteras

Dinamismo en la venta de activos improductivos para mejorar la calidad del balance

Sin deterioro
en los niveles
de cobertura
56,3%

1.600M€
venta de activos improductivos
dudosos y fallidos

Sin impacto negativo
en cuenta
de resultados

El beneficio neto se situó en 276,4 millones de euros impulsado por la mejora de los ingresos recurrentes

(millones euros)	Sep-17	Var Sep-17/ Sep-16
MARGEN DE INTERESES	**358,4**	**19,7%**
Comisiones netas	127,0	15,1%
MARGEN BÁSICO	**485,4**	**18,4%**
Ingresos de cartera y otros	153,4	-
MARGEN BRUTO	**638,8**	**42,2%**
Gastos de explotación	404,4	2,8%
Provisiones y deterioros	-37,2	-70,6%
Deterioros ordinarios inversión crediticia	35,4	-42,1%
Otras ganancias/ pérdidas	29,5	-65,0%
BAI	**301,1**	**12,8%**
BENEFICIO NETO	**276,4**	**3,7%**

El margen de intereses crece un 19,7% por la mejora continua del margen comercial

El margen básico, reflejo de los ingresos recurrentes, aumenta un 18,4%

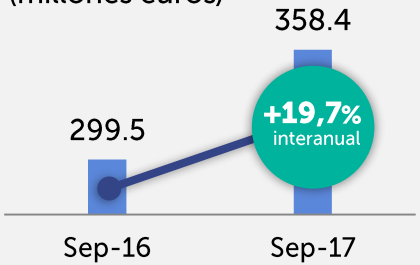
Gastos estables a perímetro constante

El coste del riesgo disminuye un 42,1% al tiempo que aumenta la producción de crédito un 8,9%

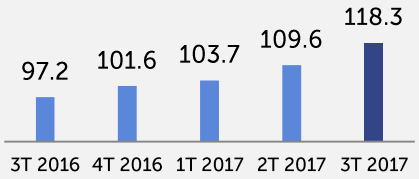
Nota: Los datos de Sep17 incluyen por primera vez la integración contable de ABANCA Servicios Financieros (ASF),

La mejora en el margen de intereses e ingresos por servicios permite que el margen básico consolide una tendencia creciente

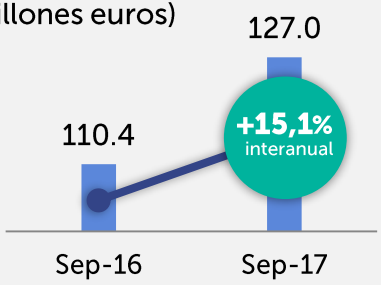
Evolución margen de intereses
(millones euros)



Evolución margen comercial
(millones euros)



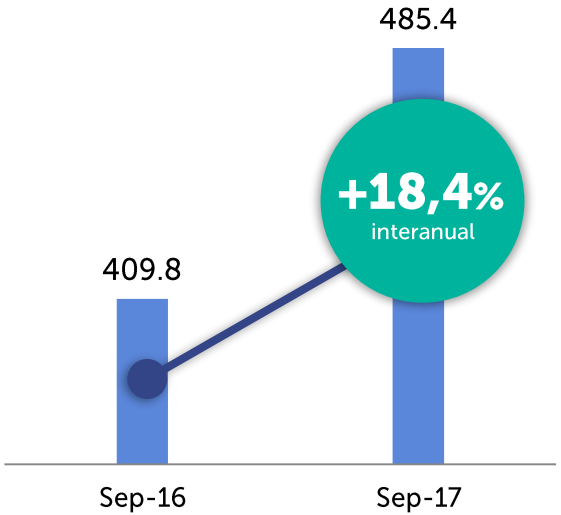
Evolución ingresos por servicios
(millones euros)



+6 pb CUOTA NACIONAL PLANES DE PENSIONES

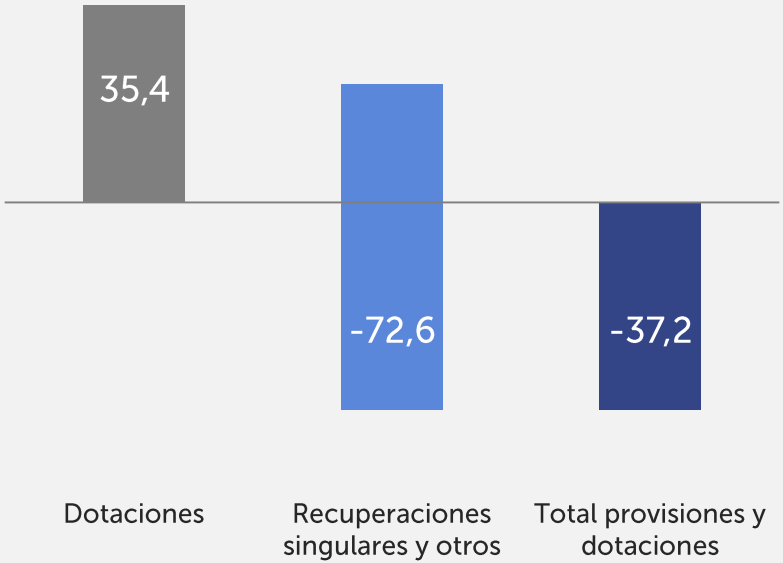
+30 pb CUOTA NACIONAL DE FONDOS DE INVERSIÓN

Evolución ingresos recurrentes
(millones euros)

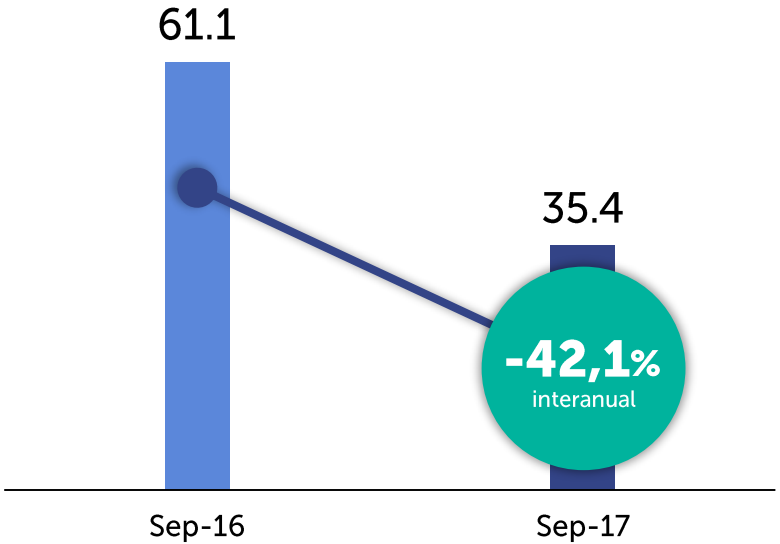


El coste del riesgo continúa reduciéndose debido a la menor cantidad de activos dudosos

Dotaciones y provisiones (millones euros)

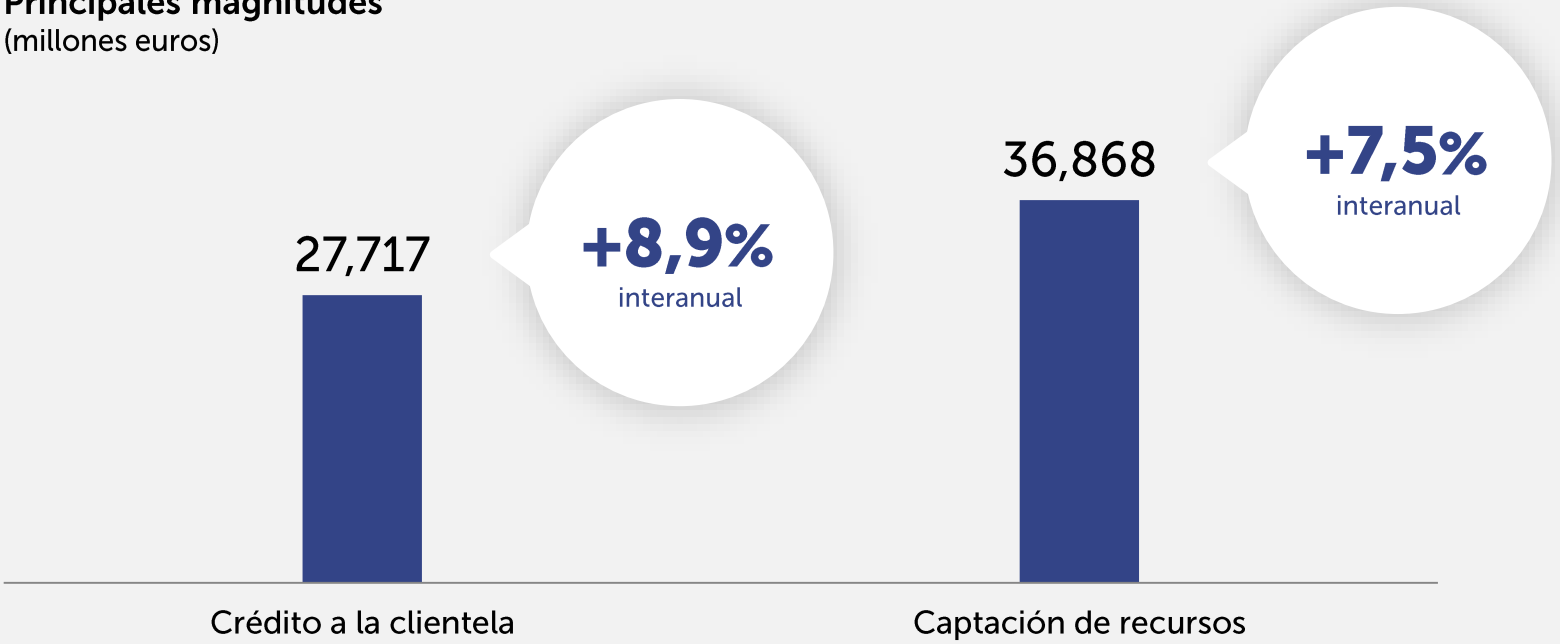


Evolución coste del riesgo (millones euros)



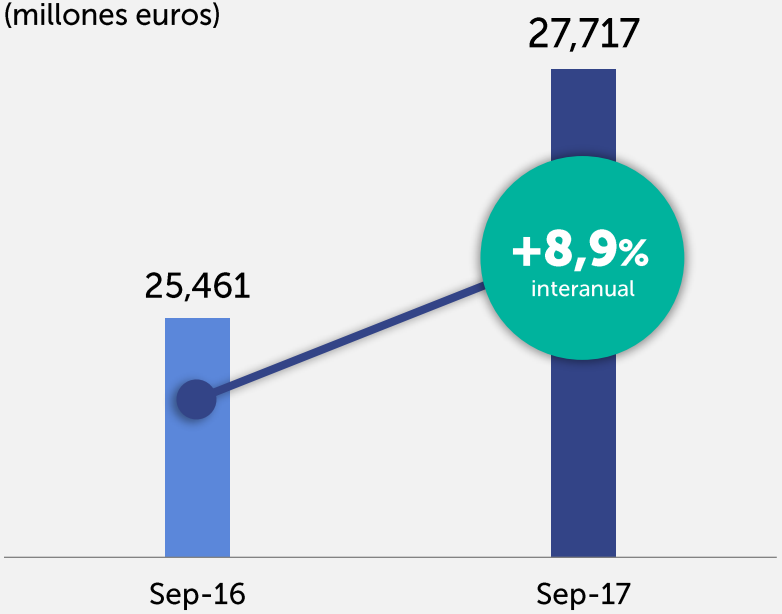
El dinamismo comercial de la entidad se traduce en el crecimiento del volumen de negocio con sus clientes

Principales magnitudes
(millones euros)

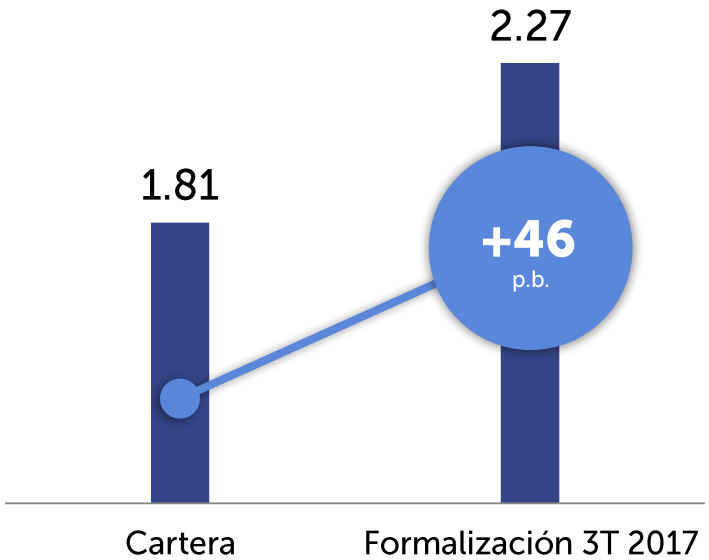


Las nuevas formalizaciones superan a las amortizaciones y mejoran el margen financiero recurrente

Crédito a clientes
(millones euros)

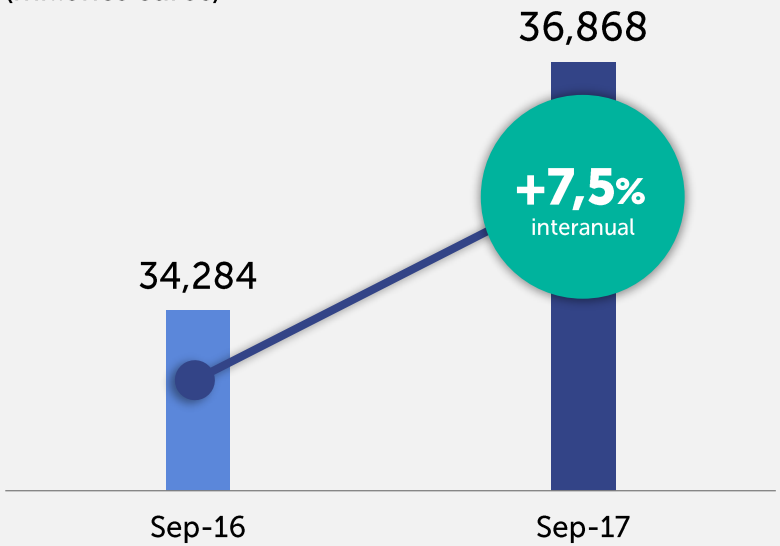


Tipos nueva producción vs tipos de cartera (%)

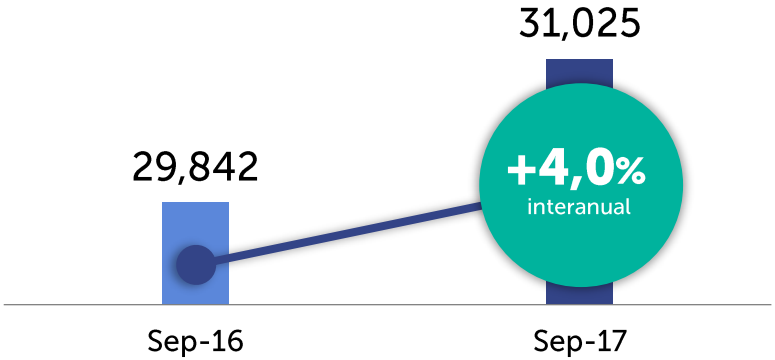


Aumentan los recursos captados de clientes, tanto a través de ahorro tradicional como de productos de valor añadido

Captación de recursos de clientes
(millones euros)



Evolución depósitos de clientes
(millones euros)



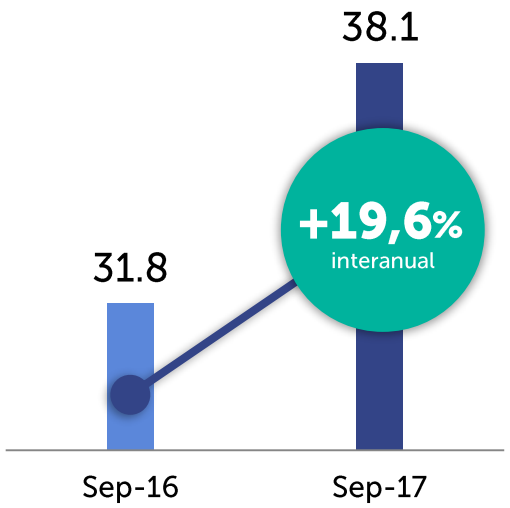
+5,5%
Nóminas vs mismo periodo de 2016

GRAN ACOGIDA DEL SERVICIO NÓMINA

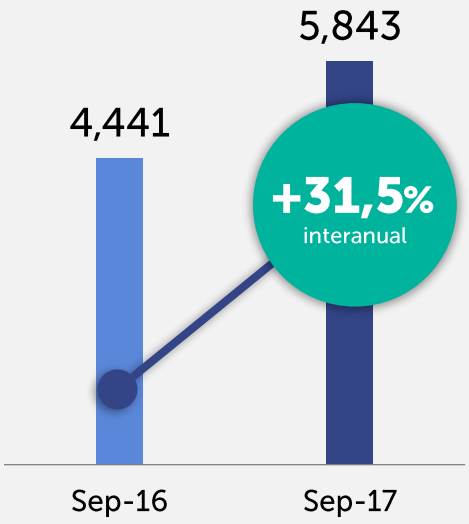
//ABANCA

Fuerte avance en las ventas de productos fuera de balance destacando los planes de pensiones

Primas nueva producción de seguros generales
(millones euros)



Fondos de inversión, planes de pensiones y seguros
(millones euros)



Planes de pensiones

+9%
SALDO

x2
RENTABILIDAD MEDIA PARA EL CLIENTE
Planes ABANCA vs sistema

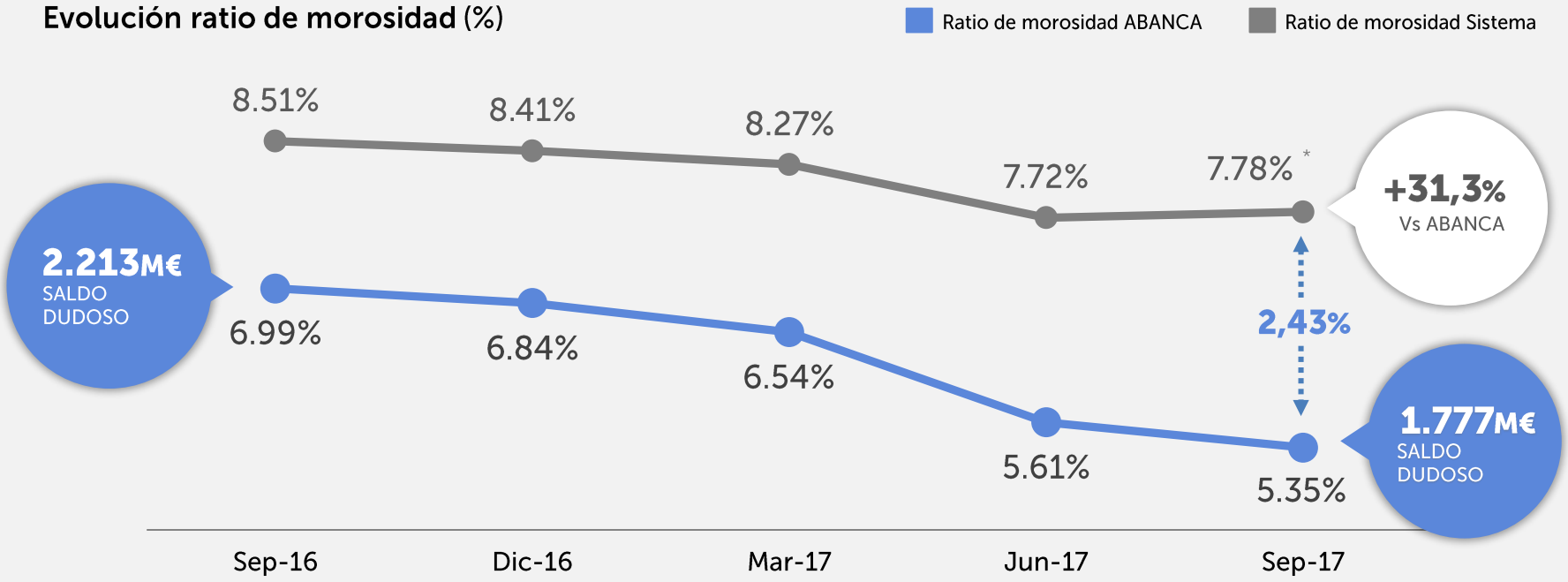


Campaña actual

//ABANCA

La tasa de mora se reduce al 5,35% y mejora en un 31,3% a la del sector

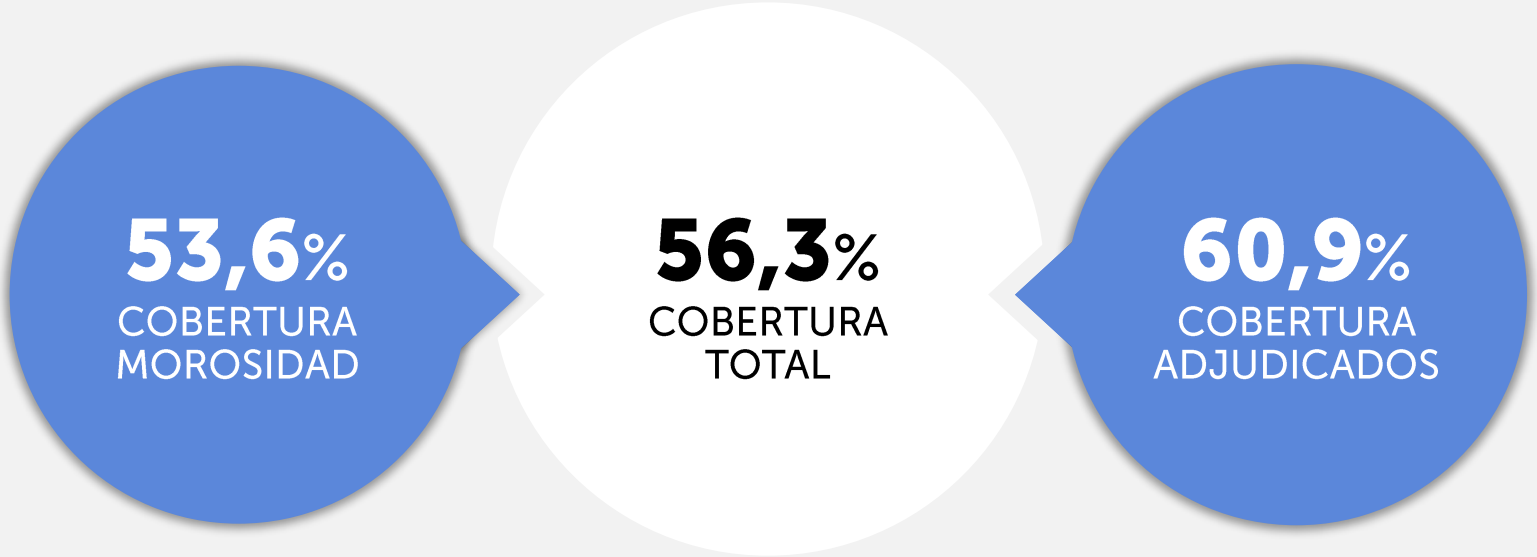
Evolución ratio de morosidad (%)



* Morosidad estimada para última fecha disponible según datos BdE: Julio´17

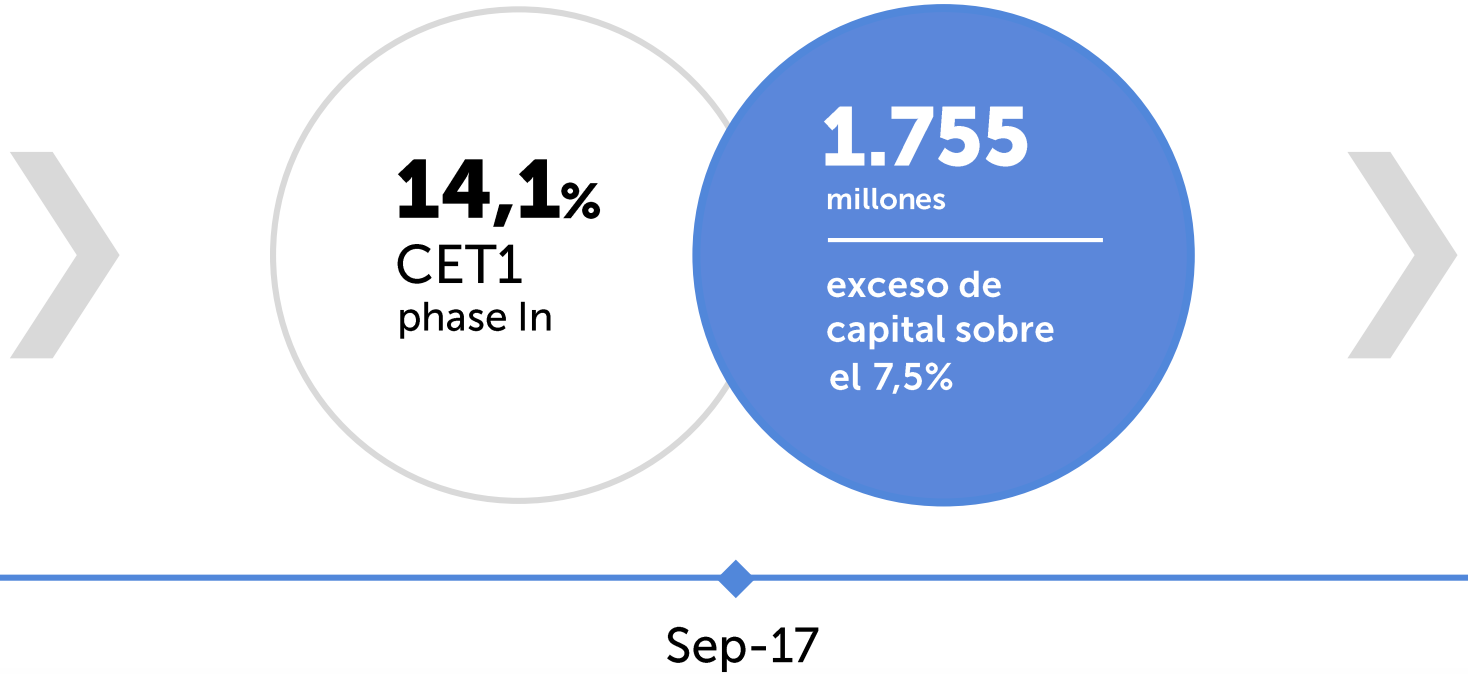
//ABANCA

Elevada cobertura de los activos problemáticos



Los adjudicados suponen solo el 1% del balance

Fortaleza del capital, con un ratio del 14,1% que supone un exceso de 1.755 millones sobre CET1



Holgada posición de liquidez basada en depósitos minoristas

Activos líquidos y capacidad de emisión
(millones euros)

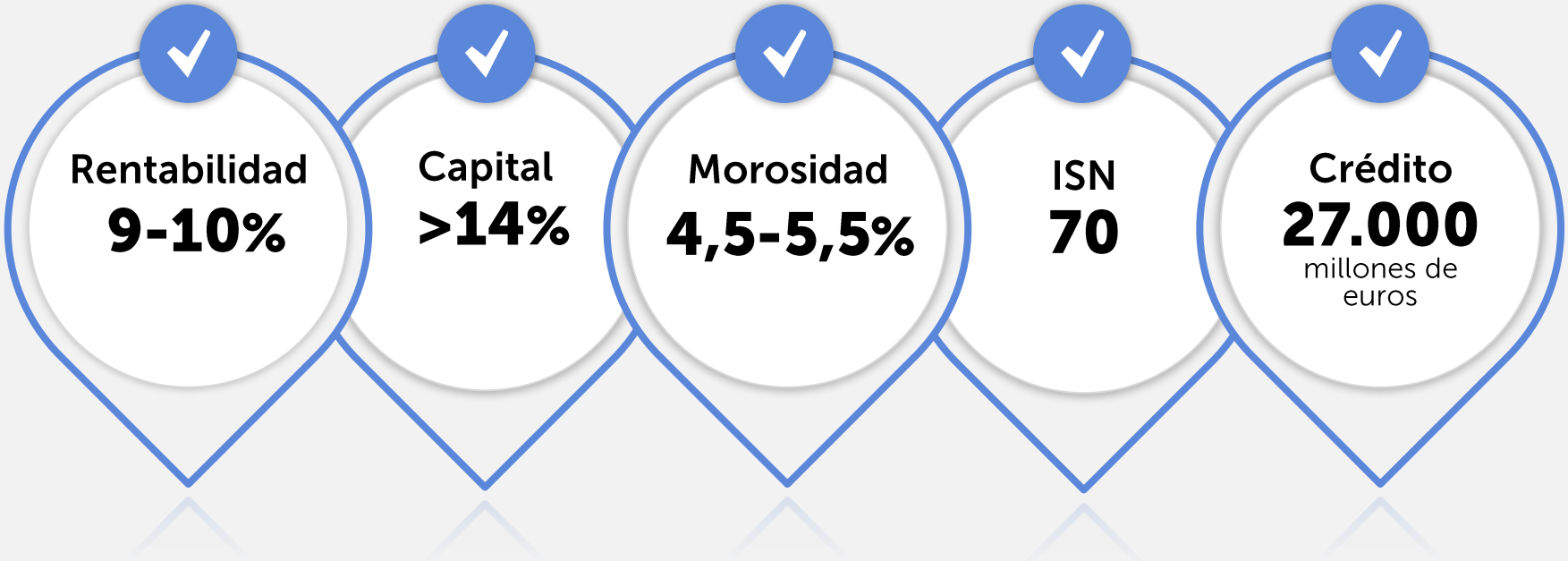




Cómoda estructura de financiación mayorista **basada en depósitos de la clientela**

ABANCA ya **cumple ampliamente los requisitos de liquidez** a largo y corto plazo establecidos por BCE para 2018

Cumplimos los objetivos estratégicos



//ABANCA | Gracias

Sentir común

DISCLAIMER

> ABANCA Corporación Bancaria, S.A. ("ABANCA") advierte que este documento es meramente informativo, y debe utilizarse únicamente como complemento a la información disponible al público, excluyéndolo por tanto como base o fundamento para la realización de cualquier inversión, o como un acuerdo, compromiso u obligación legal de ABANCA con terceros.

> Su contenido puede basarse en datos e información resumida, no auditada, y no revisada o aprobada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores o cualquier otra autoridad nacional, por lo que en ningún momento constituye una oferta, obligación u asesoramiento sobre contrataciones, inversiones, compraventas de cualquier tipo de producto, instrumento o servicio financiero.

> Las opiniones, proyecciones o estimaciones que puedan estar contenidas en este documento constituyen una valoración de ABANCA a la fecha de su elaboración, pero en ningún caso pueden considerarse como una previsión de resultados, rendimientos o acontecimientos futuros.

> ABANCA, cualquier entidad de su grupo y sus directivos, empleados o administradores (los "Representantes") no responderán por las pérdidas, directas o indirectas, ocasionadas por el uso de la información aquí expuesta, por su inexactitud, así como por la actualización y/o modificación de dichos datos que pueda hacer ABANCA o sus Representantes a su conveniencia, pudiendo omitir total o parcialmente cualquiera de los elementos de este documento.

> El contenido de la presentación está regulado por la legislación española aplicable a la fecha de realización, por lo que no se entenderá vigente para otras jurisdicciones o en caso de modificaciones legales posteriores.

> Queda completamente prohibida la reproducción o distribución de este documento o extractos del mismo por cualquier medio sin la previa autorización de ABANCA.