

# Kutxabank Resultados 4T 2015

---

27 de febrero 2016



# Aviso legal

El presente documento, sus contenidos, sus anexos y/o correcciones (el “Documento”) ha sido elaborado por Kutxabank S.A (“kutxabank”) con fines únicamente informativos y no constituye, ni debe de ser interpretado como oferta de compra o venta de valores, futuros, opciones u otros instrumentos financieros. La información contenida en este Documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal ni de otra clase, y no debería servir como base para la realización de inversiones ni para la toma de decisiones. Todas y cada una de las decisiones tomadas por cualquier tercero como consecuencia de la información contenida en este Documento, son única y exclusivamente riesgo y responsabilidad de dicho tercero y Kutxabank no será responsable de los daños que pudieran derivarse del uso de este Documento o de su contenido. Cualquier decisión de compra o inversión en valores en relación a una emisión determinada debe ser efectuada única y exclusivamente sobre la base de la información que figura en los folletos correspondientes presentados por Kutxabank en relación a dicha emisión.

Los hechos y las opiniones incluidas en este documento se refieren a la fecha de este documento y se basan en estimaciones de Kutxabank y en fuentes consideradas como fiables por Kutxabank pero Kutxabank no garantiza que su contenido sea completo, actualizado y exacto . Los hechos, información y opiniones contenidas en este documento están sujetos a cambios y modificaciones.

Este documento no ha sido en ningún momento presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su aprobación o examen. En todos los casos, su contenido está regulado por el derecho español aplicable en el momento de la escritura, y no está dirigido a persona física o jurídica sometida a otras jurisdicciones. Por esta razón no necesariamente cumple con las normas imperativas o los requisitos legales requeridos en otras jurisdicciones.

Este documento puede contener declaraciones que constituyen manifestaciones de futuro y declaraciones con respecto a las intenciones , creencias o expectativas actuales de Kutxabank sobre eventos futuros y tendencias que en ningún caso constituyen una garantía en cuanto a rendimiento o resultados futuros.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no debe ser divulgado, reproducido o distribuido sin el consentimiento previo por escrito de Kutxabank. El incumplimiento de esta prohibición podrá constituir una infracción legal que puede ser sancionada por la ley.

## Principales hitos

### Margen de intereses y Comisiones

El extremadamente bajo entorno de tipos de interés junto con la fuerte contracción de los Gastos financieros permite que el Margen de intereses permanezca estable y el agregado de Margen de intereses y comisiones crezca.

- El **coste de la financiación** baja un **38%** en el año.
- El **Margen de intereses** se sitúa en 619Mn€ en 2015.
- El **neto de comisiones** crece un **3,1%** alimentado por los Recursos fuera de Balance.
- El **Margen de clientes** mejora por la evolución positiva del margen de la nueva producción.

### Volúmenes

El crédito sigue reduciéndose en términos anuales, pero a un ritmo significativamente menor, mientras que las nuevas contrataciones siguen mostrando una clara tendencia positiva.

- Las **nuevas contrataciones** de hipotecas **residenciales** aumentan un **38% i.a.**
- El crédito al **consumo** se incrementa en un **20%**.
- En el segmento **Pymes**, se realizan un **18%** más de operaciones de **Descuento comercial** y un **27%** de operaciones de **Comercio exterior**.

### Gastos operativos

Kutxabank continúa realizando esfuerzos en materia de contención de gastos.

- **Los Gastos operativos** caen un **3%** en 2015 vs. 2014.

### Morosidad

El stock de créditos dudosos ha experimentado una reducción significativa, lo que ha llevado a una intensa contracción de la ratio de mora.

- El saldo total de activos dudosos se reduce un **22% i.a.**
- La **ratio de mora** cae hasta **8,65%** en el 4T15, una reducción de 203pbs i.a.

### Solvencia

El Grupo mantiene su sólida trayectoria en capital.

- La ratio **CET1** se sitúa en **14,6%** en el 4T15 (**+187pbs** respecto a 2014), sobrepasando significativamente el requerimiento de SREP del 9,05%.

# Evolución del Negocio bancario

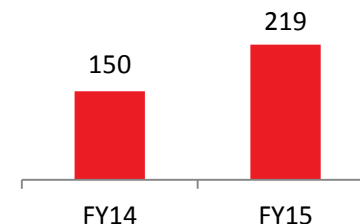
## Cuenta de Resultados 2015

Tabla 1. Cuenta de resultados Grupo Kutxabank: 2015 vs. 2014.

Millones de Euros	FY15	FY14	% var.
Margen de intereses	618,9	620,6	-0.3%
Resultado por Comisiones	356,3	345,6	3.1%
Rendimientos de Participadas	91,8	109,3	-16.0%
Ventas y Otras Operaciones Financieras	283,9	111,6	154.4%
Otros Resultados de explotación	31,7	64,7	-51.1%
<b>Margen de Clientes y participadas</b>	<b>1.382,5</b>	<b>1.251,7</b>	<b>10.4%</b>
Gastos de Explotación	748,9	771,9	-3.0%
Dotaciones y Deterioros	479,3	407,3	17.7%
Otras Ganancias y Pérdidas	50,0	74,1	-32.6%
<b>Resultado Neto atribuido al Grupo</b>	<b>218,8</b>	<b>150.3</b>	<b>45.5%</b>

El **Resultado neto** se sitúa en 219Mn€ en el año.

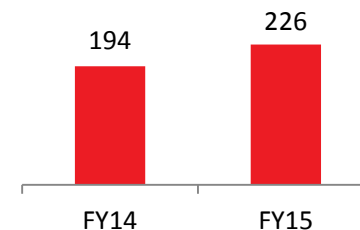
**+45,5% i.a.**



La contribución del **Negocio recurrente** al Margen bruto mejora un 5,9% hasta 88,9%.

El **Negocio bancario** crece hasta 226Mn€ gracias a la política de contención del gasto y a pesar del entorno de bajos tipos de interés.

**+16.5% i.a.**



# Evolución del Negocio bancario

## Márgenes de primera línea

### MARGEN DE INTERESES

- Los **gastos financieros** se reducen un **38,2% i.a.** en el 2015.
- Los ingresos financieros ralentizan su tendencia negativa debido a la evolución positiva de las nuevas contrataciones de crédito. En concreto, el **crédito al Consumo** junto con el **crédito a Pymes** experimentaron un **rebote significativo**.
- El margen de las **nuevas contrataciones** ayuda en la mejora de los Ingresos financieros, aunque se está viendo afectado por el crecimiento de la competencia en el sector doméstico.

Gráfico 1. Gastos financieros, evolución trimestral (Mn €).

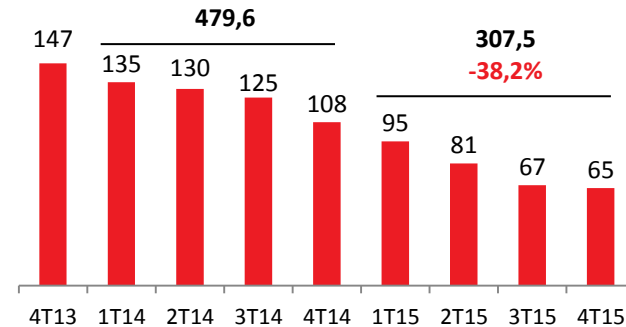


Gráfico 2. Hipotecas residenciales, nueva producción.

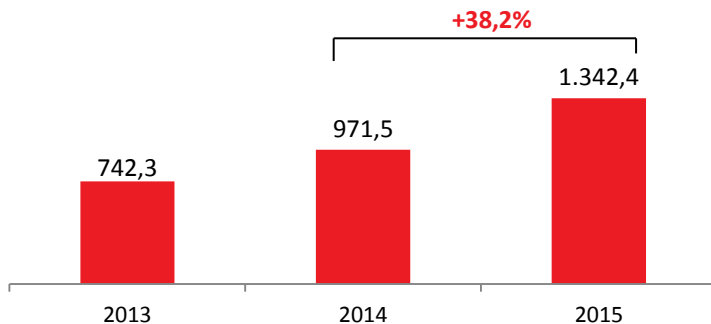
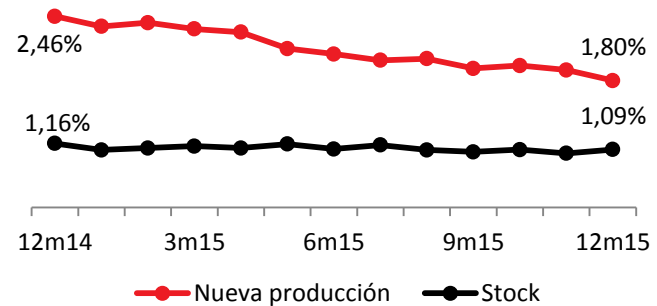


Gráfico 3. Evolución del margen de hipotecas residenciales: nueva producción vs. stock.



# Evolución del Negocio bancario

## Márgenes de primera línea

### MARGEN DE INTERESES

- La situación actual de los tipos mantiene bajo presión los Ingresos financieros. La evolución del Euribor -principal tipo de referencia de las hipotecas- reduce las rentabilidades de la Inversión crediticia.
- A pesar del efecto del Euribor, el menor **precio de entrada** de los nuevos depósitos a plazo, junto con la revalorización de la cartera crediticia, **impulsan el Margen de clientes**.
- El **precio** de la nueva producción de los **depósitos a plazo se sitúa por debajo del sector** (0,24% vs 0,39% del sector).

Gráfico 4. Composición del Balance.

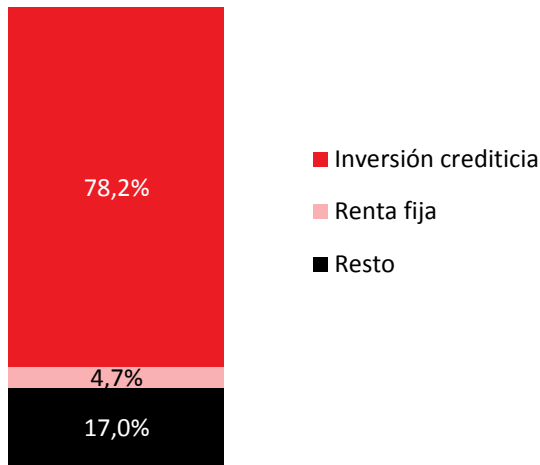


Gráfico 5. Evolución del Margen de clientes.

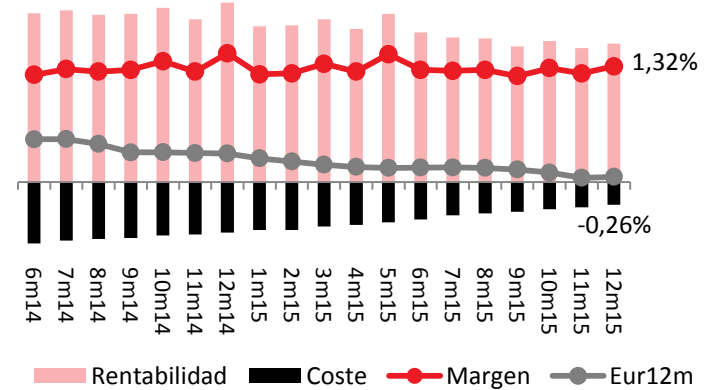
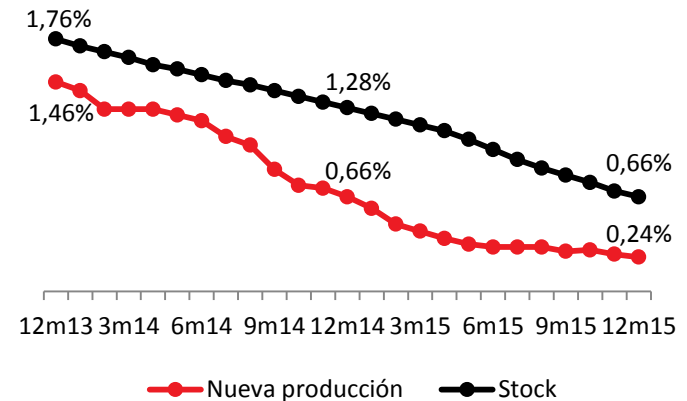


Gráfico 6. Evolución del coste del plazo: nueva producción vs stock.



# Evolución del Negocio bancario

## Márgenes de primera línea

### COMISIONES

- El Neto de **comisiones** se incrementa un **3,1% i.a.**
- La contribución de los Activos bajo gestión se incrementa en un 15,9% superando lo presupuestado.
- Contribución positiva tanto del Margen de intereses como de las Comisiones a la primera línea de la Cuenta de resultados. El agregado se sitúa en 975Mn€ (+0,9% i.a.).

Gráfico 8. Desglose de las comisiones<sup>1</sup> 2014 vs. 2015.

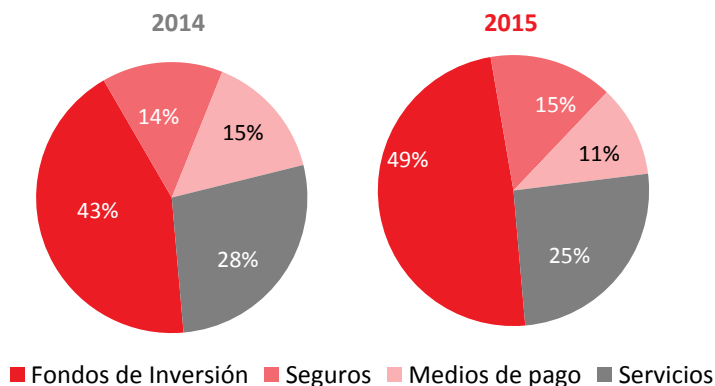


Gráfico 7. Evolución del Neto de comisiones (Mn €).

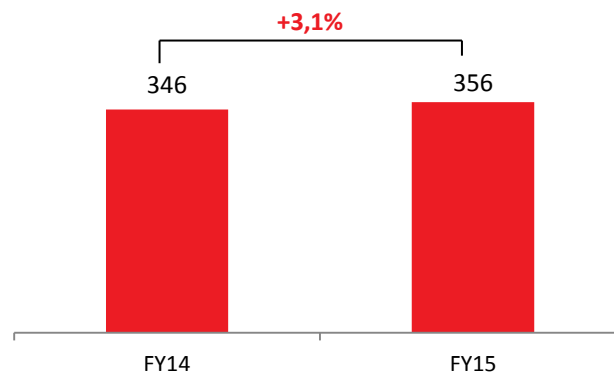
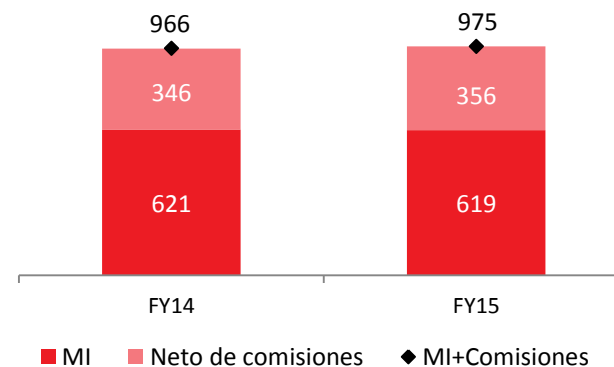


Gráfico 9. Agregado: MI y Comisiones, evolución trimestral (Millones de euros).



<sup>1</sup> El desglose de comisiones está calculado a partir del agregado de Kutxabank y CajaSur.

# Evolución del Negocio bancario

## Márgenes de primera línea

### GASTOS OPERATIVOS

- Los **Gastos de administración** continúan disminuyendo gracias a la política de reducción de costes (-4,6% vs. 2013; -19,8% vs. 2012).
- La eficiencia resulta penalizada por el contexto de tipos extraordinariamente bajos y por un menor recurso al *carry trade* que el resto del sector.

Chart 11. Desglose del ratio de eficiencia: Gastos vs. efecto Margen bruto.

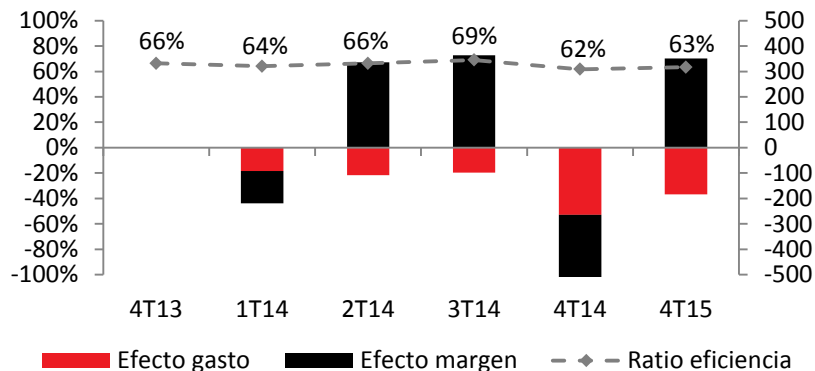
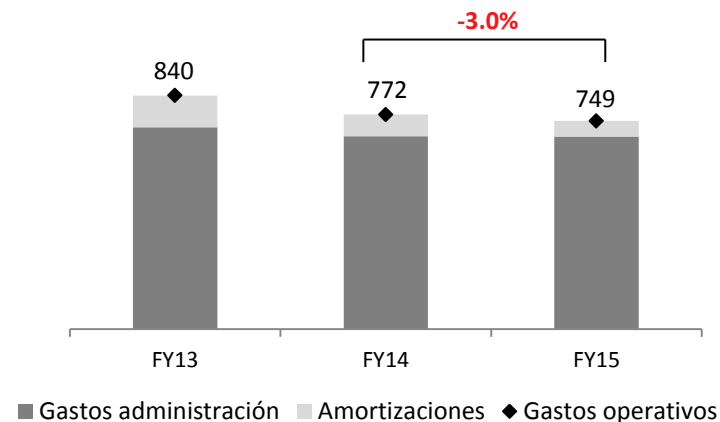


Chart 10. Evolución Gastos operativos (Millones de Euros).





# Evolución del Negocio bancario

## Rentabilidad

- Rendimiento notablemente positivo del **Negocio bancario**<sup>1</sup> durante el año. Este margen **crece un 16,5%** mientras que los Gastos operativos se contraen un 3,0%.
- Los beneficios de la Renta variable incluyen la venta de la participación de Euskaltel (20% aprox.), la cual genera un ingreso adicional.
- Manteniendo su prudente política de gestión Kutxabank anticipa provisiones adicionales para contingencias futuras.
- Evolución positiva en términos de rentabilidad, a pesar de la fuerte solvencia que supone un obstáculo adicional en la posición relativa de Kutxabank en el sector.

Gráfico 11. Evolución ROE.

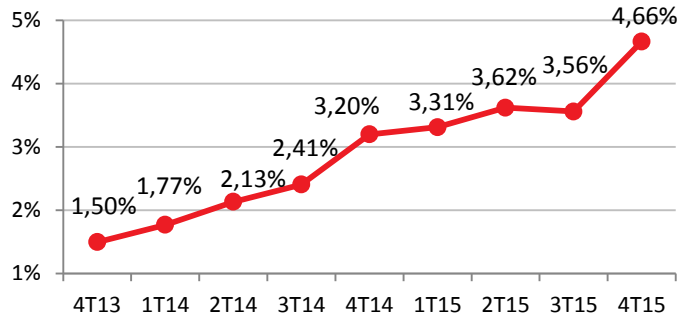
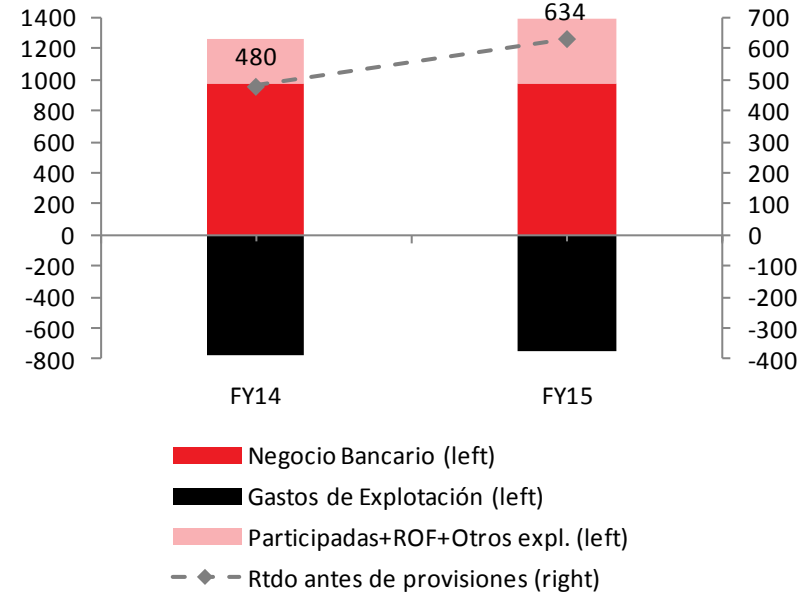


Gráfico 12. Desglose del Resultado antes de provisiones (Millones de euros).

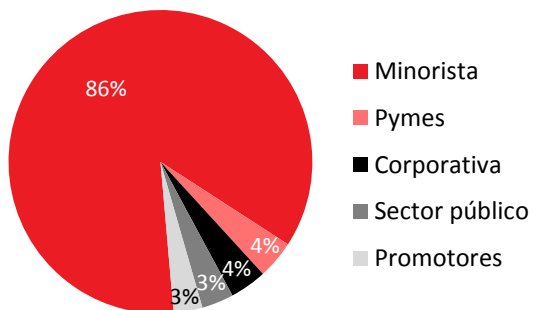


<sup>1</sup> Resultado del Negocio bancario: Margen de intereses, Comisiones y Gastos operativos.

# Evolución del Negocio bancario

## Mix de negocio

Gráfico 14. Volumen de negocio por segmento.



- El desglose del Volumen de negocio<sup>1</sup> de la entidad muestra un gran peso del negocio minorista, que principalmente proviene de las regiones de origen donde Kutxabank mantiene el liderazgo.

- La cuota de mercado de las regiones *core* es el driver principal de la rentabilidad del negocio bancario minorista y de pymes, además de ser una gran fuente de financiación. **El negocio minorista junto con el de pymes contribuyó al Margen bruto en un 84%.**

- El crédito a la clientela continúa su caída. Sin embargo, gracias al aumento del volumen de la nueva producción el desapalancamiento muestra una clara tendencia a la baja.

Gráfico 15. Margen bruto por área de negocio.

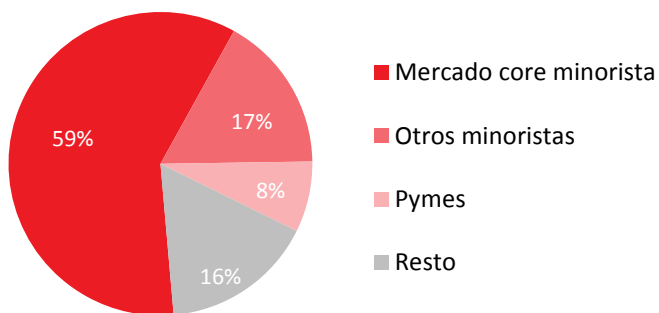
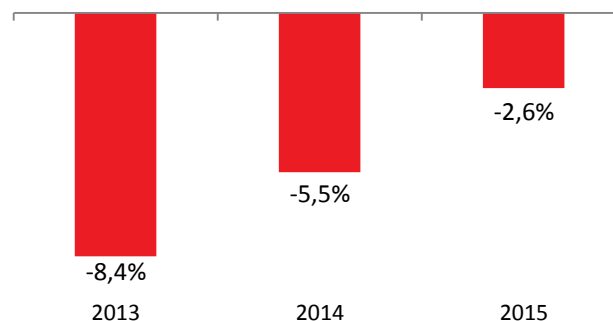


Gráfico 16. Crédito a la clientela variación i.a.

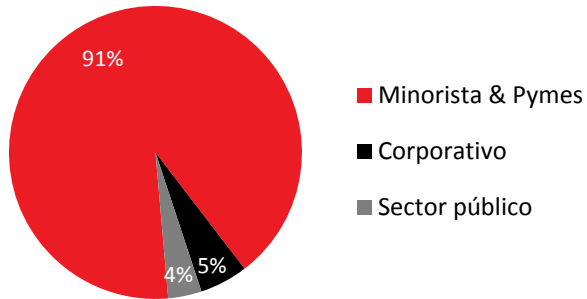


<sup>1</sup> Volumen de negocio = Crédito a la clientela + Depósitos de la clientela. Activos fuera de balance incluidos.

# Evolución del Negocio bancario

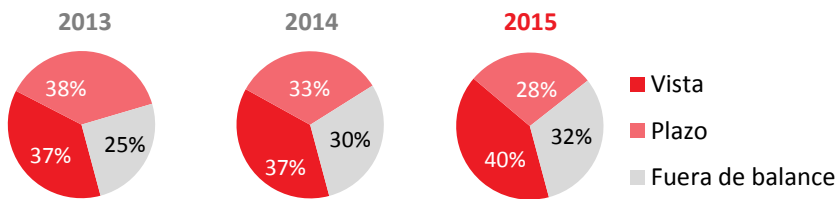
## Depósitos de la clientela

Gráfico 17. Desglose Depósitos de la clientela. Activos bajo gestión incluidos.



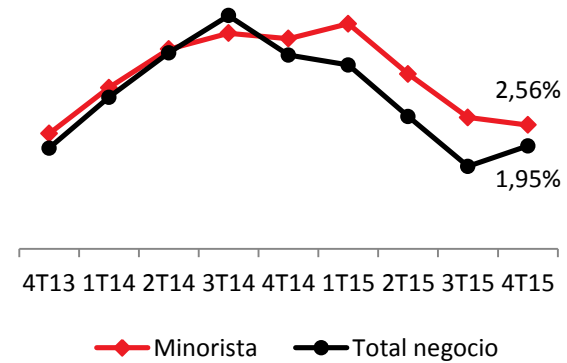
El contexto de bajos tipos de interés fomenta la redistribución de recursos. Las Carteras gestionadas y los depósitos vista son los receptores de fondos.

Gráfico 19. Evolución Depósitos de la clientela, variación i.a.



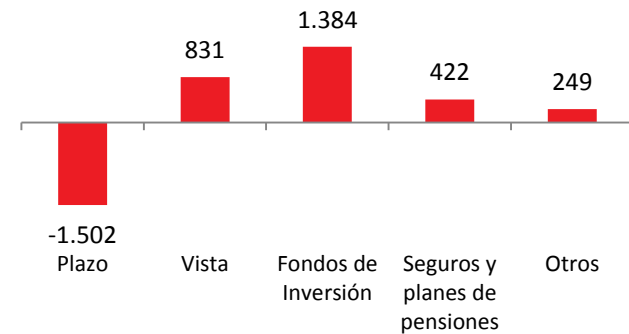
Los depósitos, incluyendo los Activos bajo gestión, continúan con su crecimiento sólido.

Gráfico 18. Depósitos de la clientela +Activos bajo gestión (porcentaje i.a).



El incremento de los Activos fuera de balance y de los depósitos vista superan la reducción de los depósitos a plazo.

Gráfico 20. Variación i.a de los depósitos de la clientela (Millones de euros).



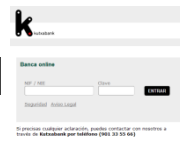
# Evolución del Negocio bancario

## Banca digital

### Gran avance en el desarrollo de soluciones digitales

- El **29%** del total de **clientes** tienen un perfil **internauta**.
- Estos clientes representan el **52% de la Inversión crediticia** y el 49% del **Margen**.
- Muestran un **mayor nivel de vinculación** que el resto de clientes.
  
- Los **usuarios de la banca online** están en constante crecimiento.
- El **40%** lo hace a través del servicio de **Banca móvil**.
  
- Desarrollando soluciones y **herramientas innovadoras** para mejorar la satisfacción de los clientes mientras aumenta la eficiencia:
  - **Appatxas**, una nueva app desarrollada por Kutxabank para facilitar la transferencia entre clientes Kutxabank sin necesidad de conocer el número de cuenta, simplemente seleccionando el contacto de la agenda.
  - **Tecnología Contactless**, un medio rápido, fácil y seguro de pagar en pequeñas compras (hasta 20€). Esta tecnología desarrollada mediante tarjetas de crédito y un *sticker*, fue seleccionada entre los tres finalistas a nivel europeo en los *Visa Awards*.
  - **Cartera digital (wallet)**, un servicio que permite al cliente guardar los datos de sus tarjetas para pagar sus compras en internet. Kutxabank ofrece a sus clientes dos alternativas diferentes, iupay! a nivel estatal y V.me by Visa.

Banca online



Banca móvil



Soluciones innovadoras



# Calidad de los activos

## Morosidad

- El stock de activos dudosos continúa su tendencia a la baja.
- El importe total de los activos dudosos cae un 8,3% en el trimestre, mientras que la contracción en el último año alcanza el 21,7%.
- La variación neta de activos dudosos en terreno negativo.
- El ratio de morosidad del Grupo **excluyendo la exposición al riesgo promotor** mejora 60pbs en el año hasta el **4,95%**.

Gráfico 22. Nuevas entradas de activos dudosos vs. recuperaciones<sup>1</sup>.

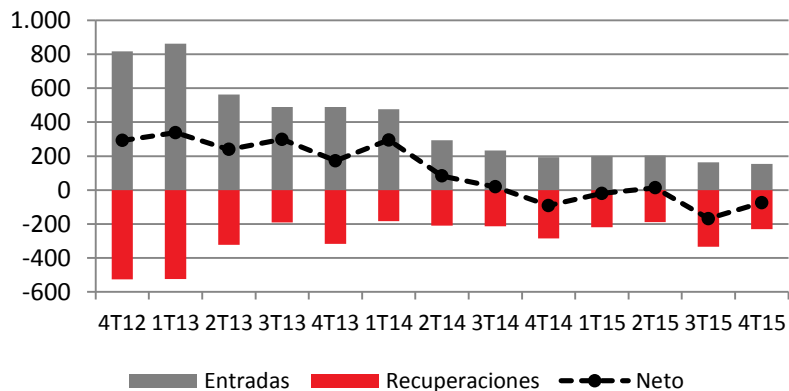


Gráfico 21. Evolución del stock de activos dudosos (Mn €).

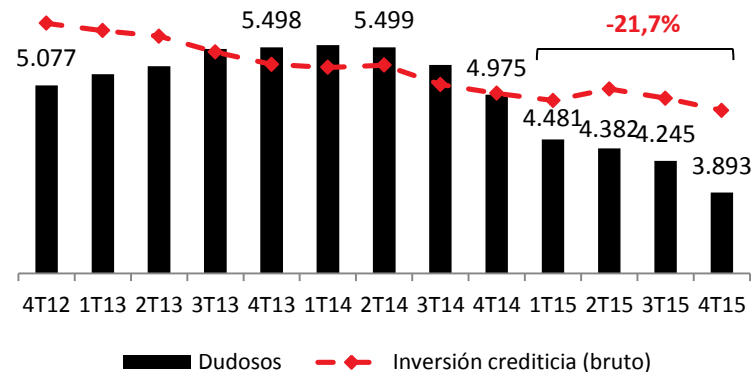
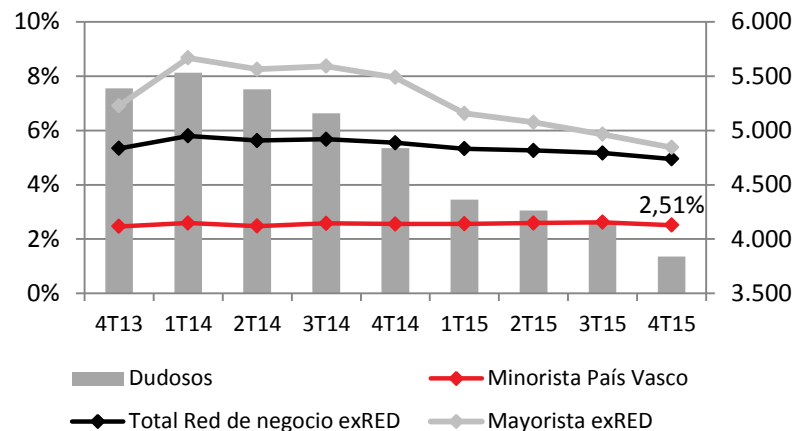


Gráfico 23. Composición del ratio de morosidad por áreas de negocio.



<sup>1</sup> Recuperaciones: solo se incluyen las recuperaciones puras. No incluye ni pasos a fallidos ni activos adjudicados.

# Calidad de los activos

## Morosidad

- La morosidad desciende desde el 9,20% al 8,65%, a pesar del ligero descenso de la Inversión crediticia en el trimestre.
- Los activos dudosos del Grupo Kutxabank acumulan una caída del 21,7% en el año.
- CajaSur Banco mejora su ratio de morosidad en 285pbs hasta 16,30% en el 4T15.

Gráfico 24. Evolución del ratio de mora: Kutxabank vs sector.

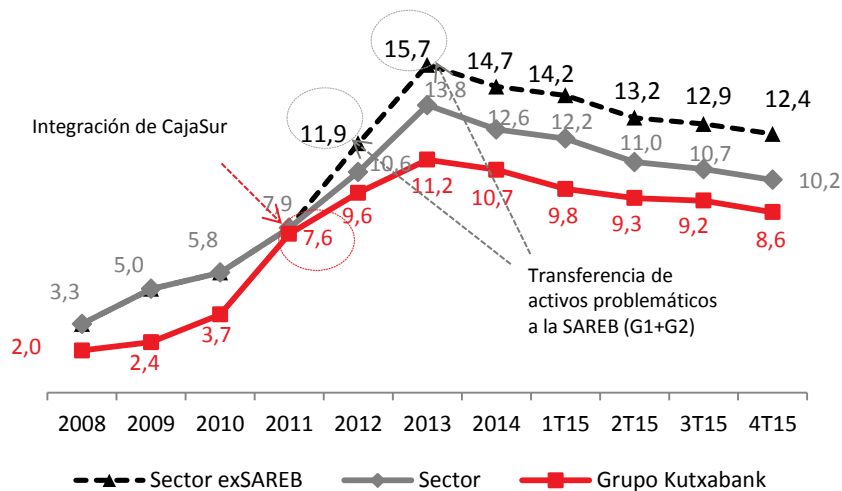
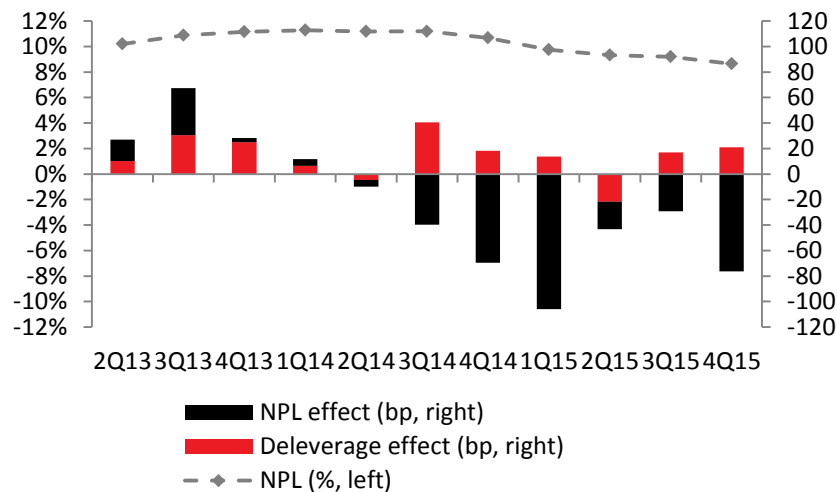


Tabla 2. Ratios de morosidad y cobertura en el Grupo Kutxabank (4T2015).

	Morosidad	Cobertura
<b>Kutxabank Group</b>	<b>8,65%</b>	<b>55,55%</b>
Kutxabank S.A.	6,42%	66,32%
CajaSur Banco S.A.U.	16,30%	48,19%

Gráfico 25. Desglose morosidad: efecto desapalancamiento vs efecto dudosos.



# Solvencia

## Situación actual

- Kutxabank continúa registrando sólidos datos en términos de capital. Su CET1 se sitúa en 14,6% en el 4T15, después de ampliar **187pbs** durante el año.
- El ratio capital total se sitúa en el 14,7%.
- **El ratio CET1 *fully loaded* alcanza el 14,3%.**
- El ratio CET1 de Kutxabank excede significativamente el 9,05% requerido por el SREP por 1,625.4Mn€.

Gráfico 27. Evolución del CET1 en el 2015.

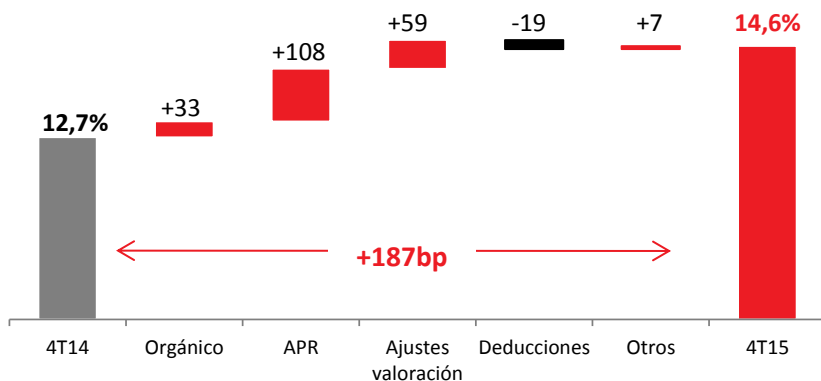


Gráfico 26. Decisión SREP: CET 1 mínimo requerido (*fully loaded*-año 2019).

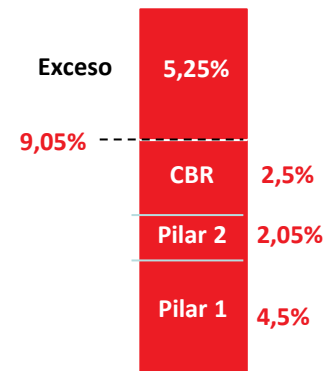


Tabla 3. Detalle ratios de capital Grupo Kutxabank (4T2015).

	4T2015	4T2014	Variación	
	Basilea 3	Basilea 3	Mn €	pbs
<i>Phased in</i>				
CET I capital	4.521,9	4.276,2	+245,6	-
Tier I capital	0,0	0,0	-	-
Tier II capital	31,8	126,0	-94,2	-
Total capital	4.553,6	4.402,2	+151,5	-
APR	30.959,8	33.578,3	-2.618,6	-
<b>CET I ratio</b>	<b>14,6</b>	<b>12,7</b>	-	<b>+187</b>
Tier I ratio	14,6	12,7	-	+187
<b>Total capital ratio</b>	<b>14,7</b>	<b>13,1</b>	-	<b>+160</b>

# Liquidez

## Estructura de financiación

Gráfico 28. Estructura de financiación: Depósitos vs. Financiación mayorista.

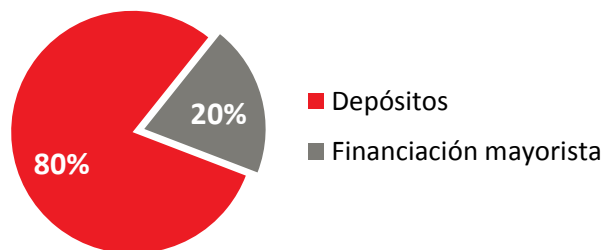


Gráfico 29. Desglose de las fuentes de financiación.

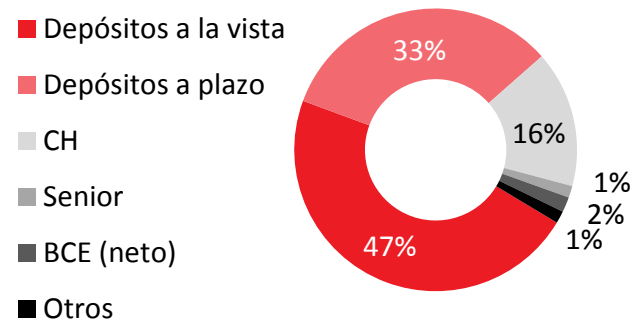
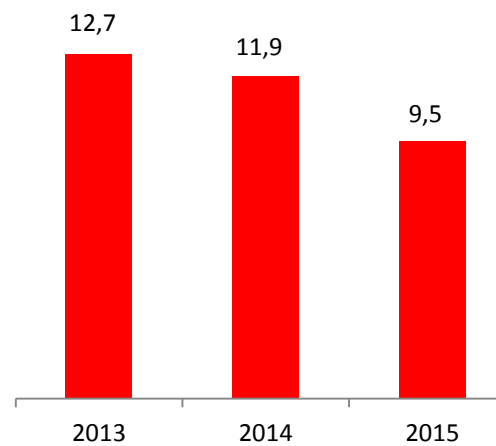


Tabla 4. Desglose de las fuentes de financiación (Billones de euros).

Fuentes de financiación	47,3
Depósitos de la clientela	37,8
<i>Depósitos a la vista</i>	22,3
<i>Depósitos a plazo</i>	15,6
CH	7,4
Deuda senior	0,6
Margin Loans	0,0
BCE (neto)	0,8
Otros	0,7

Gráfico 30. Evolución de la financiación mayorista (Billones de euros).





# Liquidez

## Vencimientos mayoristas

Gráfico 31. Cronograma de vencimientos mayoristas (Millones de euros).

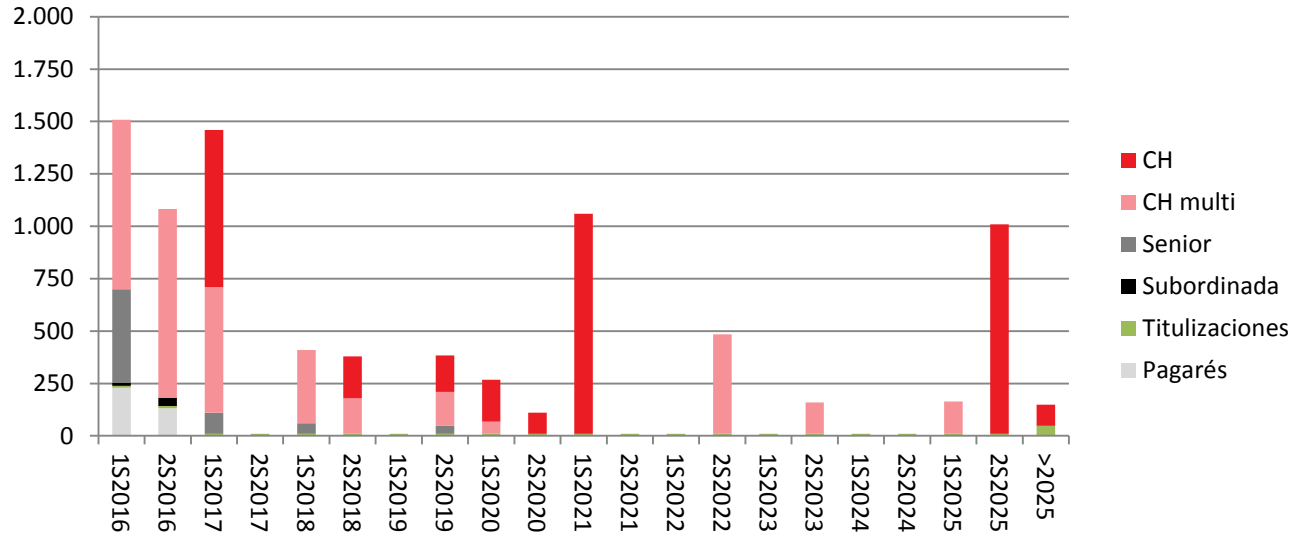


Tabla 5. Principales vencimientos mayoristas (Millones de euros).

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	>2021	TOTAL
Cédulas	1.708	1.350	719	336	358	1.050	1.878	7.399
Senior	446	100	50	38	-	-	-	634
Deuda sub	55	-	-	-	-	-	-	55
<b>TOTAL</b>	<b>2.209</b>	<b>1.450</b>	<b>769</b>	<b>374</b>	<b>358</b>	<b>1.050</b>	<b>1.878</b>	<b>8.088</b>

# Liquidez

## Indicadores de liquidez y Activos Líquidos

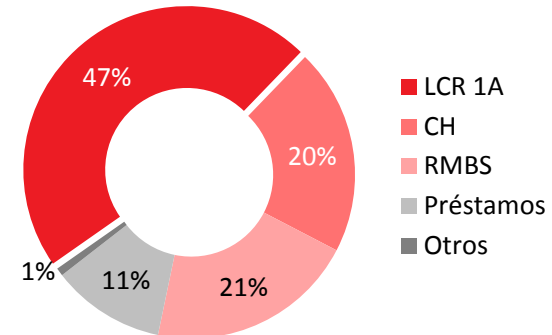
Tabla 6. Ratios de liquidez, 4T2015.

Ratio Loan to Deposit	<b>112,4%</b>	Cédulas multi no incluidas. Préstamos titulizados colocados en mercado no incluidos.
Peso financiación neta BCE	<b>1,4%</b>	Financiación neta BCE sobre Activo total.
Peso financiación mayorista	<b>20,1%</b>	Todas las fuentes de financiación mayoristas, incluido BCE.
Basilea III: LCR	<b>228,8%</b>	<i>Liquidity Coverage Ratio</i> , cumpliendo requerimiento de forma anticipada.
Basilea III: NSFR	<b>114,6%</b>	<i>Net Stable Funding Ratio</i> , cumpliendo requerimiento de forma anticipada.
Vencimiento medio Fin. mayorista (años)	<b>5,2</b>	Todas las fuentes de financiación mayoristas, incluido BCE.

Tabla 7. Activos líquidos (Millones de euros), 4T2015.

<b>TOTAL</b>	<b>20.290</b>
Activos líquidos disponibles	9.116
Colateral elegible para BCE deducido haircut	7.737
Renta Variable (LTV 80%)	1.379
Capacidad de emisión de Cédulas <sup>1</sup>	11.174

Chart 32. Distribución de los Activos líquidos al 4T15



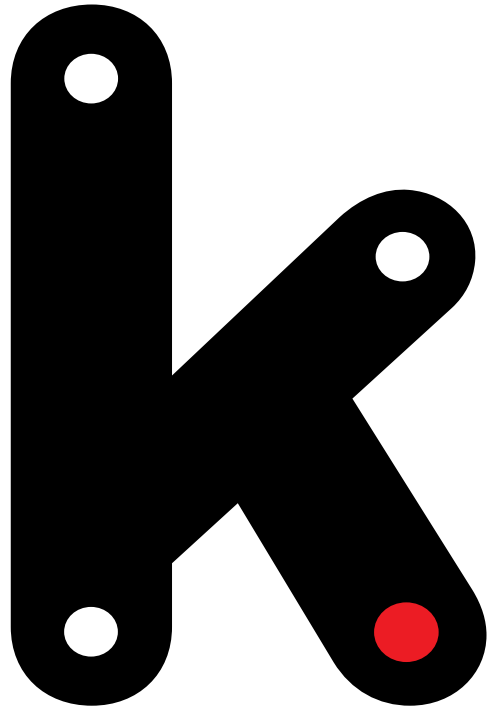
## CONTACTS

---

Kutxabank's Investor Relations Team  
[investor.relations@kutxabank.es](mailto:investor.relations@kutxabank.es)  
T. +34 943 001271/1233  
[www.kutxabank.com](http://www.kutxabank.com)

10 Portuetxe,  
20018, Donostia-San Sebastian  
(Spain)





kutxabank