



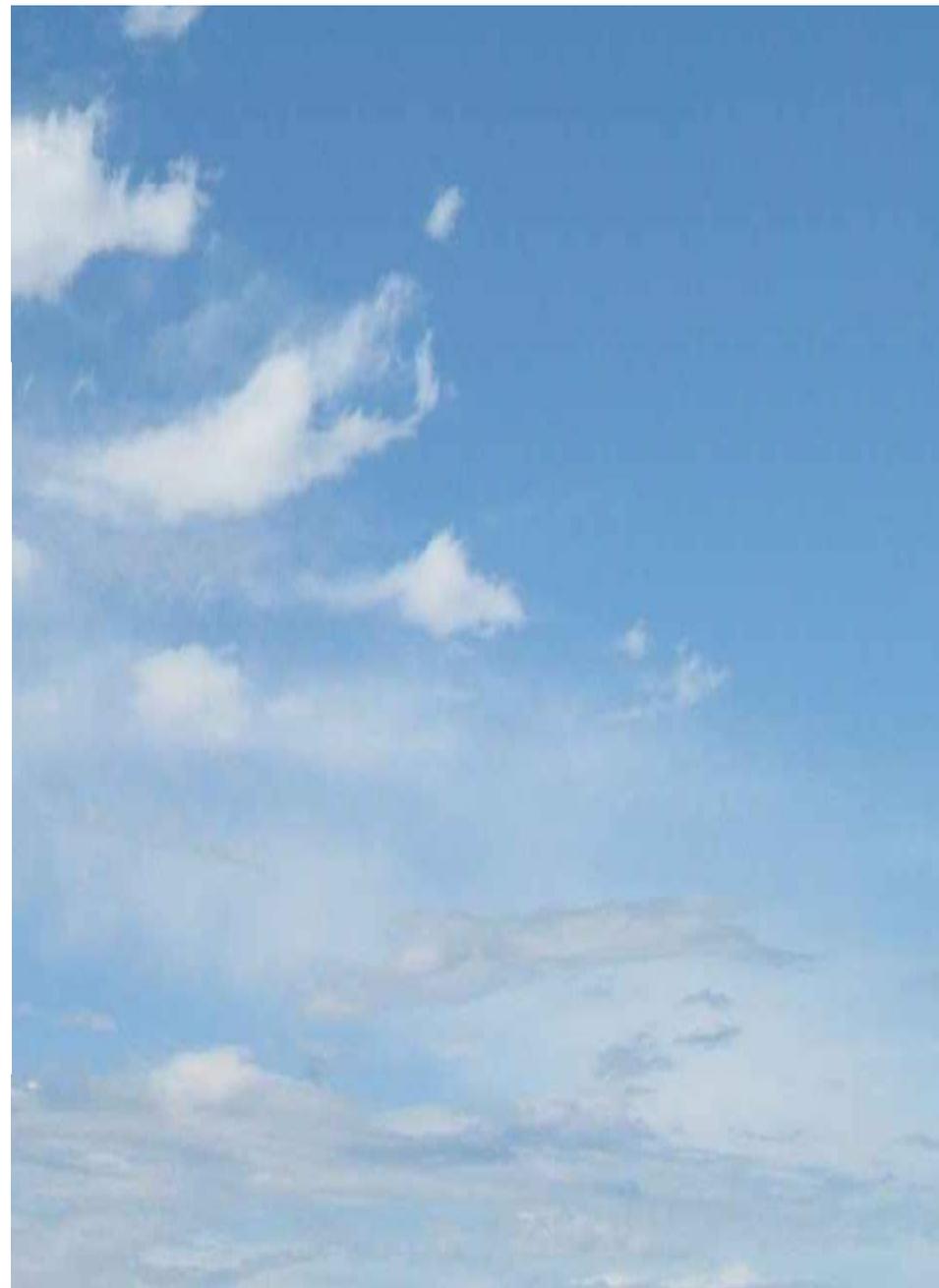
más que una caja

## **PRESENTACIÓN DEL GRUPO**

Enero 2011

## INDICE

- 1 *Presentación del grupo*
- 2 *Resultados*
- 3 *Solvencia*
- 4 *Transparencia inmobiliaria*
- 5 *Liquidez*



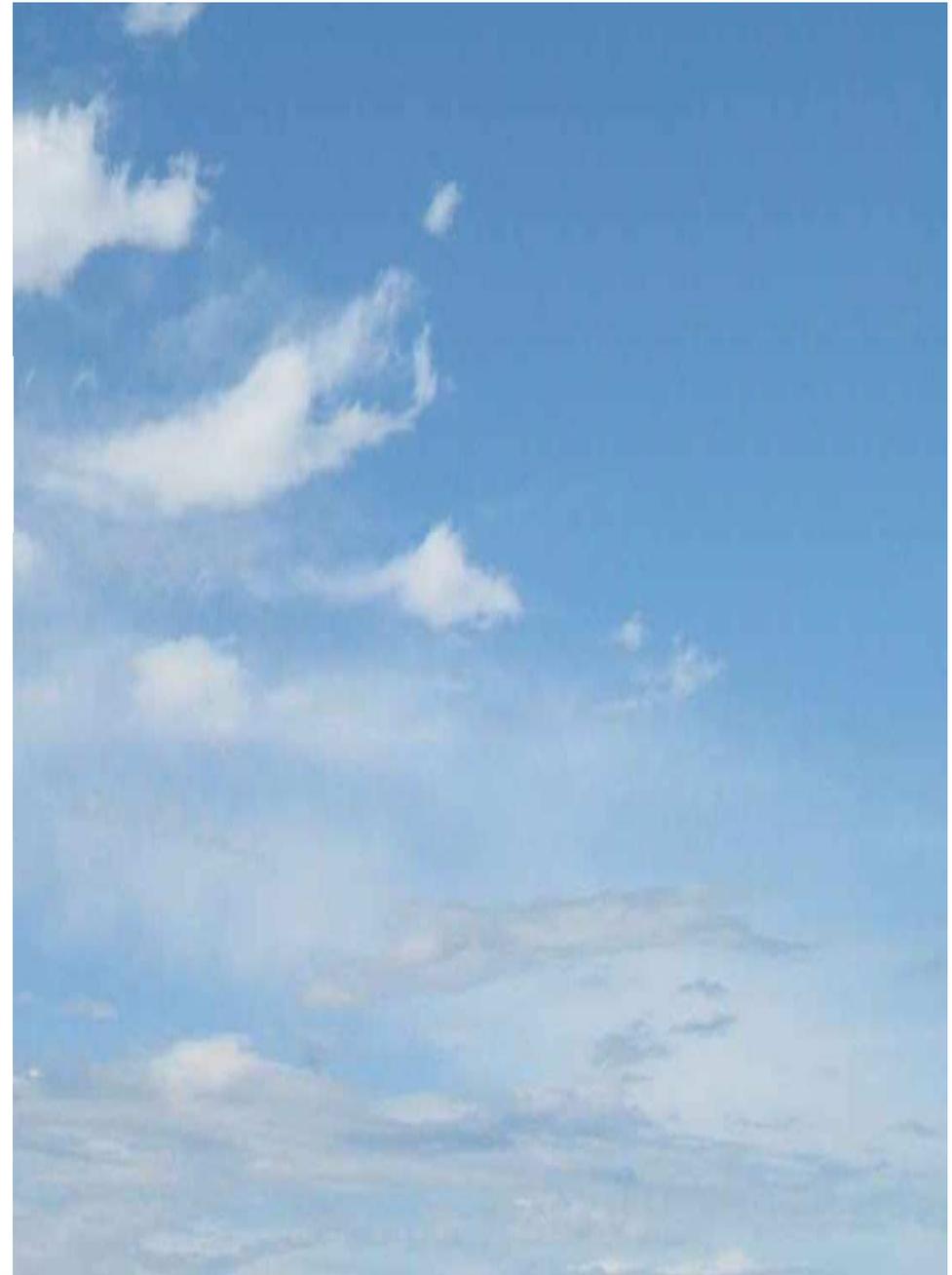
1

## ***Presentación del grupo***

➤ ***¿Qué es Caja<sup>3</sup>?***

➤ ***Propuesta estratégica***

➤ ***Objetivos estratégicos***



## ¿Qué es caja³ ?

..... más que una caja

Es un grupo financiero de cajas que cuenta con:

- 20.209 M € de activos.
- Posición holgada de liquidez
- Core capital inicial del 8,3%
- No ha acudido a las ayudas del FROB



- Cuenta con oficinas en 33 de las 50 provincias españolas y en Portugal.

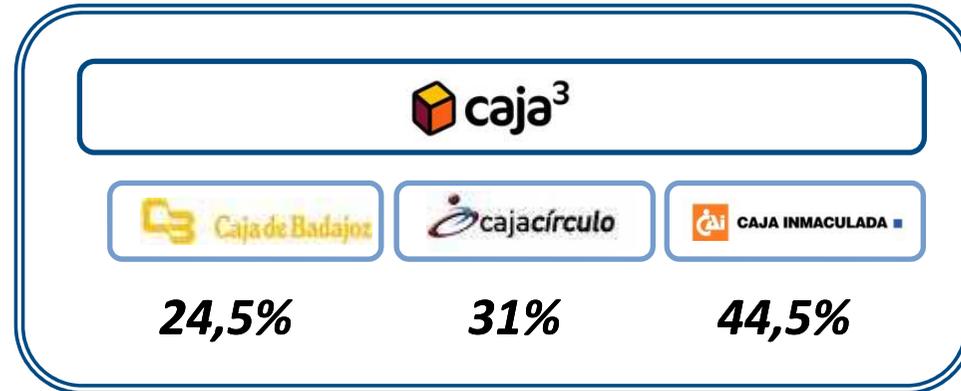
### Principales magnitudes

Activo indiv.	20.209 (M€)
Fondos propios	1.306 (M€)
Bº neto indiv.	37,6 (M€)
Oficinas	598
Empleados	2.902

- Tiene un peso reducido de las emisiones en mercados mayoristas.

- Alta vinculación al negocio tradicional. Con cuotas de mercado en su territorio natural en torno al 13%

- Posición equilibrada entre depósitos y créditos.

**Estructura accionarial**

***La integración de las tres cajas ha supuesto la mutualización de:***



*La integración se lleva a cabo a través de tres áreas:*

### Financiera

- Tesorería global, único interlocutor en los mercados.

### Operativa

- Reorganización en torno a la entidad central mediante una única estructura, utilizando unas políticas, criterios y procedimientos de trabajo comunes.

### Funcional

- Unificación tecnológica, comercial, políticas de precios...



### ***Centralización a través de la entidad central:***

- ❏ Caja<sup>3</sup> define las estrategias y políticas así como los niveles y medidas de control interno y de gestión de riesgos del grupo.
- ❏ Tiene atribuida la representación pública del grupo y es la entidad responsable de cumplir los requerimientos regulatorios.
- ❏ Vigilancia y control del grupo.
- ❏ Sistema de tesorería global, canalización de las emisiones del grupo en los mercados de capitales.
- ❏ Establecimiento de las políticas de contabilidad e información financiera.
- ❏ Prestación del soporte técnico y tecnológico del grupo.

***En definitiva, el grupo opera como una fusión plenamente integrada al 100%***





**Complementariedad de recursos y consecuente aumento de productividad**

**Economías de integración vertical:** disminución de costes operativos de coordinación, administración y control vía el establecimiento de la Entidad Central.

**Economías de Escala:** ahorros de costes ligados a la mayor dimensión que tendrá el grupo resultante y a la optimización de productos, SSCC y red de oficinas.

**Incremento en la capacidad crediticia (aumento respaldo patrimonial).**

**Reducción del coste financiero:** diversificación y reducción perfil de riesgo.

**Empleo eficiente de fondos excedentarios:** optimización de usos posibles

**Significativa reducción del riesgo de concentración**



Mejora de la  
eficiencia

Convergencia tecnológica mediante la unificación de las tres plataformas

Redimensionamiento y racionalización de los Servicios Centrales, reducción de un 30% de los mismos

Ajustes de las oficinas por solapamiento y por mejora de la productividad.

Aplicación de las mejores prácticas comerciales del grupo

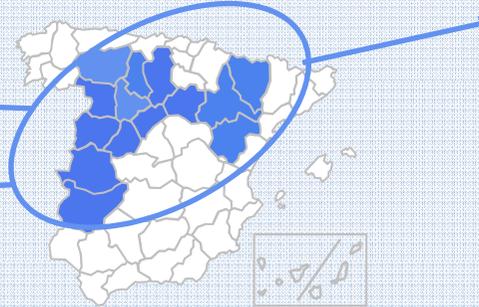
Central de compras y soporte operativo único



**Mercado tradicional de Caja<sup>3</sup>**

Castilla y León

Extremadura



Aragón

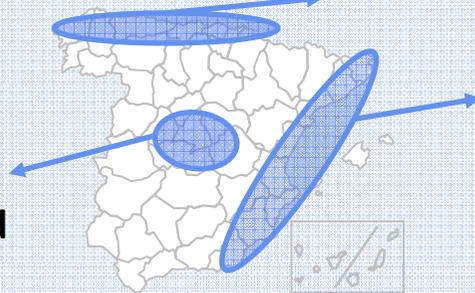


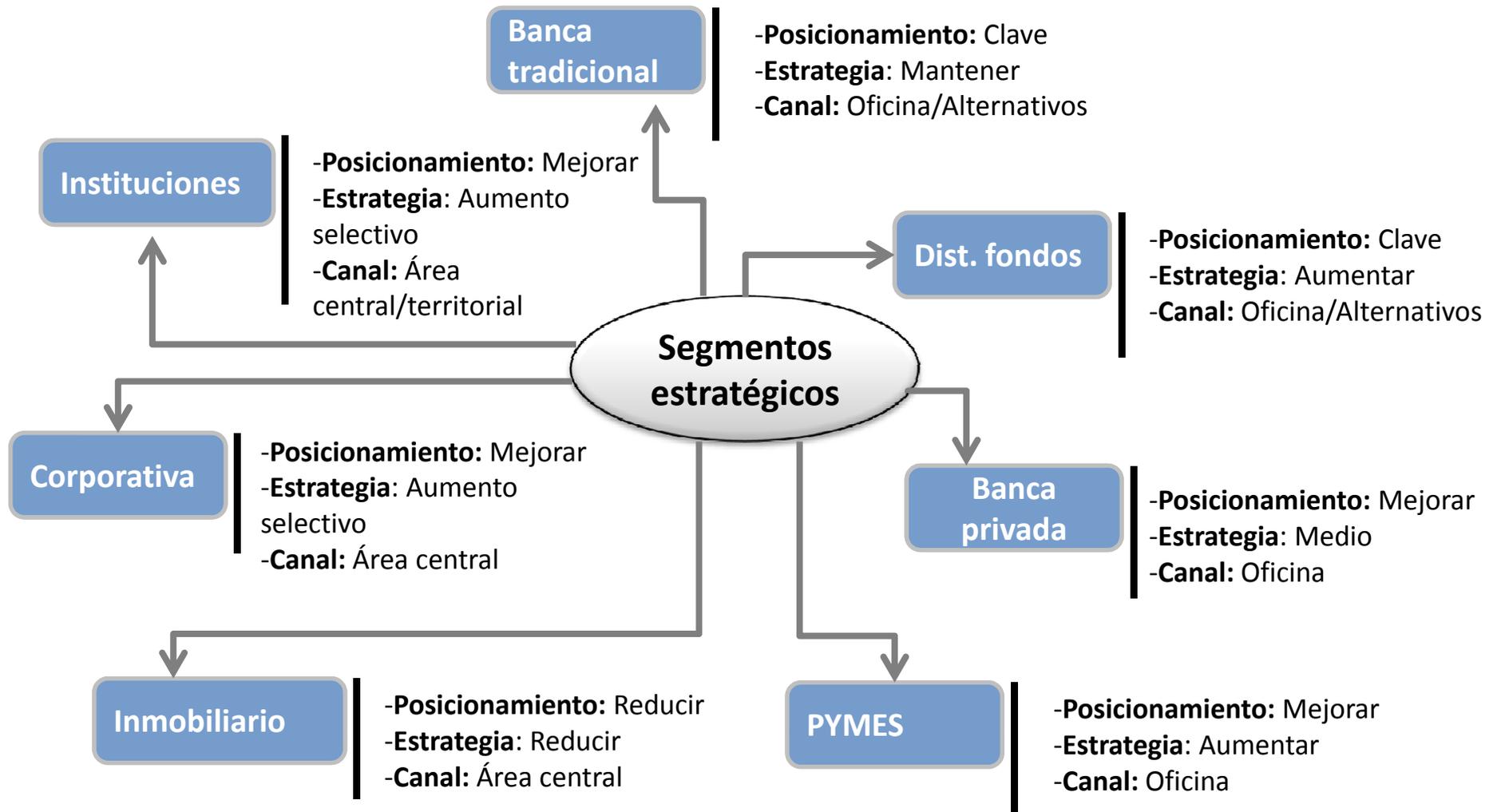
Cornisa cantábrica

**Mercados estratégicos de Caja<sup>3</sup>**

Zona mediterránea

Madrid

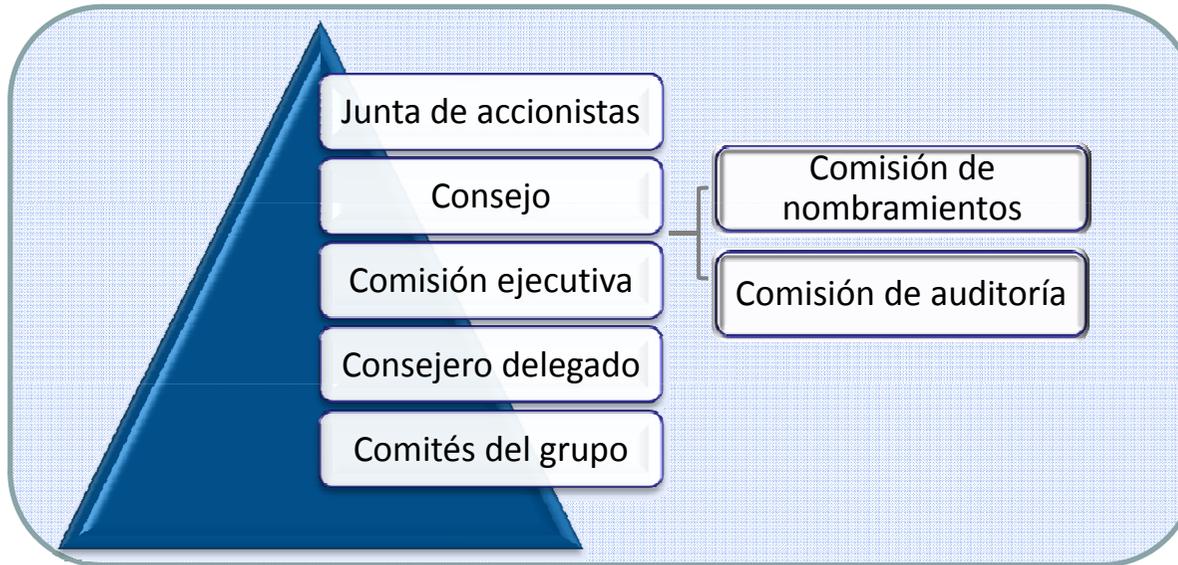




# 1

## • Presentación del grupo

14



### APOYO A LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO Y COMITÉS DE GRUPO

### ÁREAS Y FUNCIONES



1

• Presentación del grupo

**Objetivos estratégicos**



15

Crecimiento equilibrado basado en el negocio tradicional. Maximizando la rentabilidad de los clientes e incrementando su vinculación



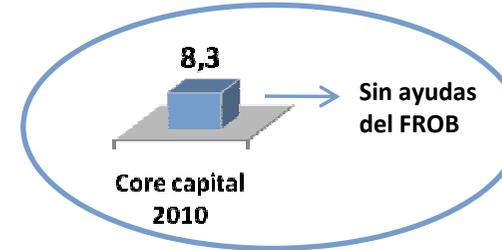
Reforzar la solvencia por encima de la media del sector, superando ampliamente los límites, manteniendo un core capital superior al 8,5%.

Alcanzar un nivel de eficiencia por debajo del 45%.

Diversificar el riesgo, disminuyendo la concentración en el sector inmobiliario manteniendo unos niveles de morosidad inferiores al sector.

**Solvencia**

- Reforzar la solvencia del grupo manteniendo unos niveles por encima de la media.

**Eficiencia**

- Capacidad de generación de ingresos, base de la mejora de nuestros resultados a través de la gestión de los clientes, proactividad en ventas y excelencia en el servicio; manteniendo unos elevados resultados recurrentes.

**Riesgos**

- Mantener una tasa de morosidad inferior a las entidades de tamaño similar.
- Diversificar los niveles de riesgo, disminuyendo la concentración en el mercado inmobiliario, manteniendo una política de activa de precios ajustada al riesgo.

**Crecimiento**

- Conseguir un crecimiento sostenible, rentable, diversificado y seguro que permita ser la entidad referente.
- Potenciando el negocio minorista, desarrollando la banca de empresas y personal, con una oferta de productos personalizada para acercarnos a todos los clientes.

Créditos / Depósitos  $\approx$  1

Aumento de clientes &gt; 3%

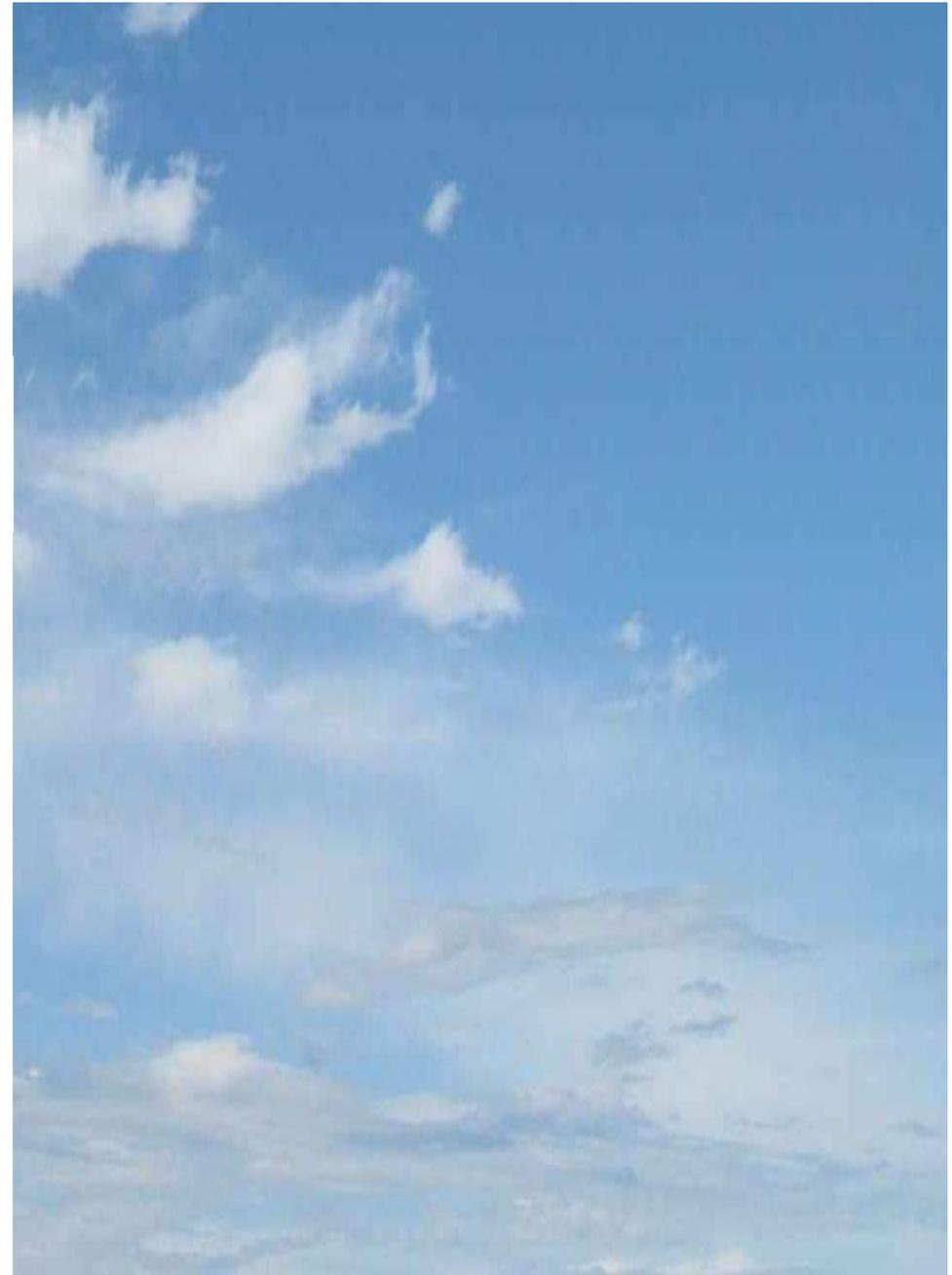
2

## ***Resultados***

➤ ***Balance***

➤ ***Pérdidas y ganancias***

➤ ***Ratios de gestión***



**ACTIVO**

Caja y depósitos en bancos centrales	282,2
Cartera de negociación	10,9
Activos financieros disponibles para la venta	1.536,3
Inversiones crediticias	15.432,1
Cartera de inversión a vencimiento	1.246,7
Derivados de cobertura	170,3
Activos no corrientes en venta	43,0
Participaciones	300,9
Contratos de seguros vinculados a pensiones	25,7
Activo material	732,0
Activo intangible	10,5
Activos fiscales	367,2
Resto de activos	51,3
<b>Total activo</b>	<b>20.209,2</b>

**PASIVO**

Cartera de negociación	11,8
Pasivos financieros a coste amortizado	18.432,4
Ajustes a pasivos fros. por macro-coberturas	60,8
Derivados de cobertura	8,5
Provisiones	110,6
Pasivos fiscales	117,6
FONDO DE LA OBRA SOCIAL	123,2
Resto de pasivos	38,2
<b>Total pasivo</b>	<b>18.903,2</b>
Fondos propios	1.306,0
<b>Total patrimonio neto</b>	<b>1.306,0</b>
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>20.209,2</b>
<b>Cuentas de orden</b>	
Riesgos contingentes	552,9
Pasivos contingentes	1.924,5

\*: Suma de estados individuales

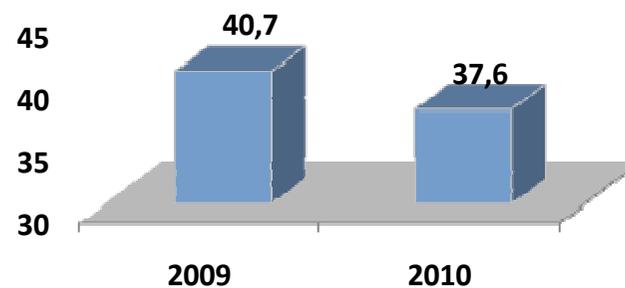
## 2.2

### • Pérdidas y ganancias\*.

19

M€	Dic-10.	Var 10/09 (%)
<b>Margen de intereses</b>	363,0	-10,1
<b>Margen Bruto</b>	524,9	-4,0
<b>Rdo. activ. explotación</b>	54,5	-43,2
<b>Rdo. antes impuestos</b>	39,3	0
<b>Resultado del ejercicio</b>	37,6	-7,7

Resultado del ejercicio (M €)



\*: Suma de estados individuales

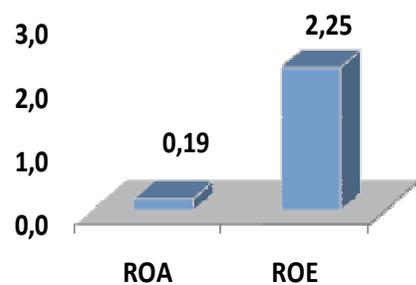
## 2.3

### • Ratios de gestión\*. Dic-10

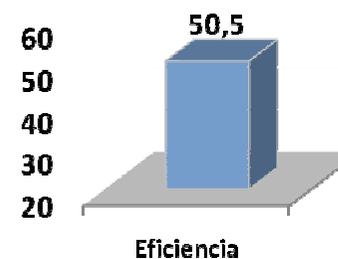
\*: Suma de estados individuales

20

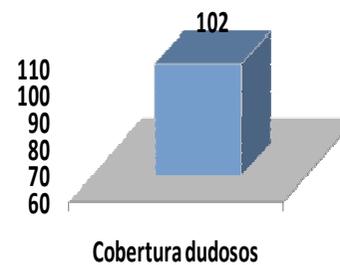
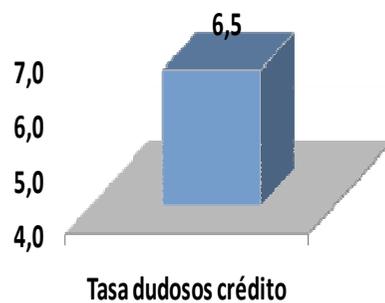
#### Rentabilidad (%)



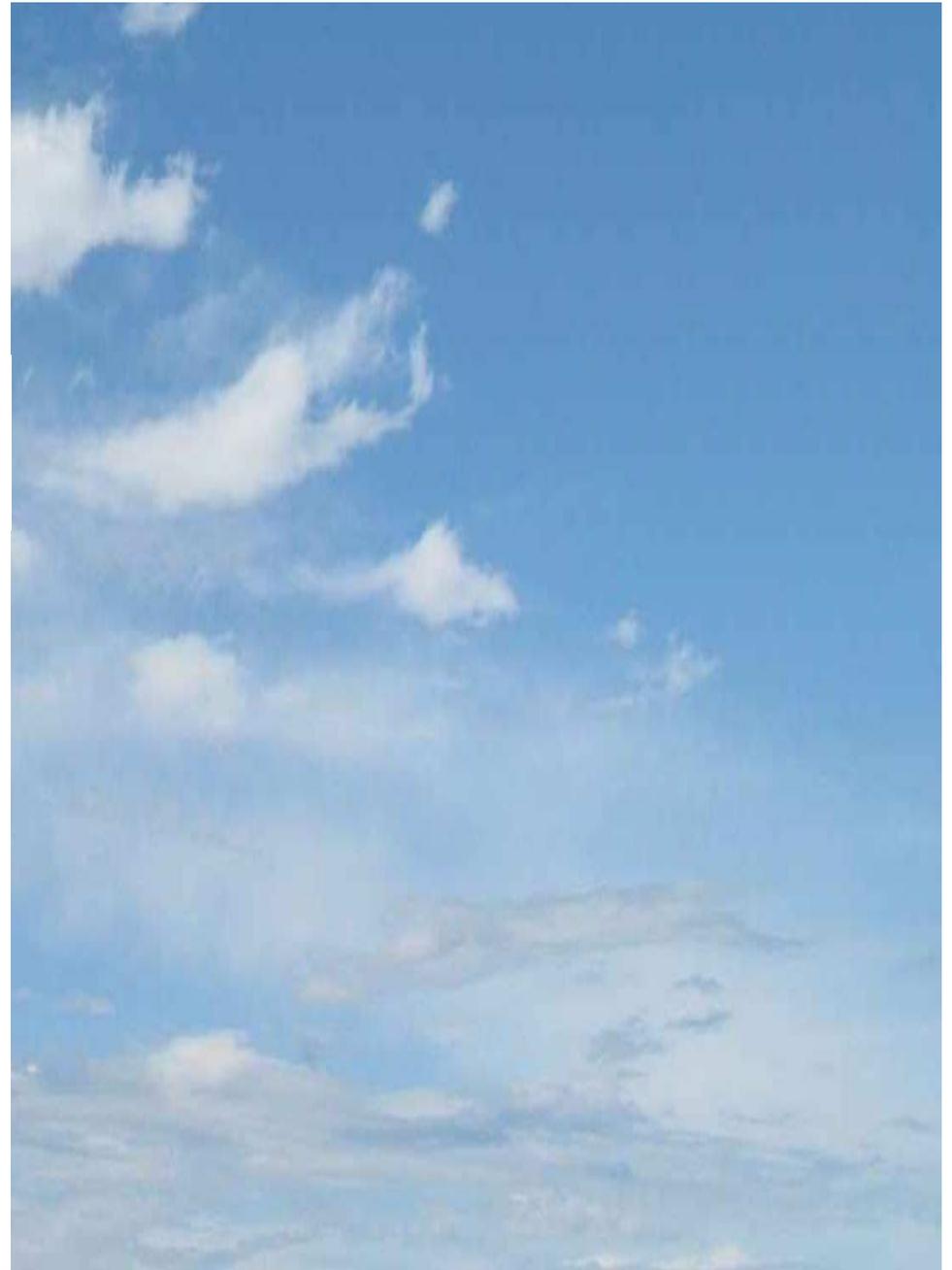
#### Eficiencia (%)



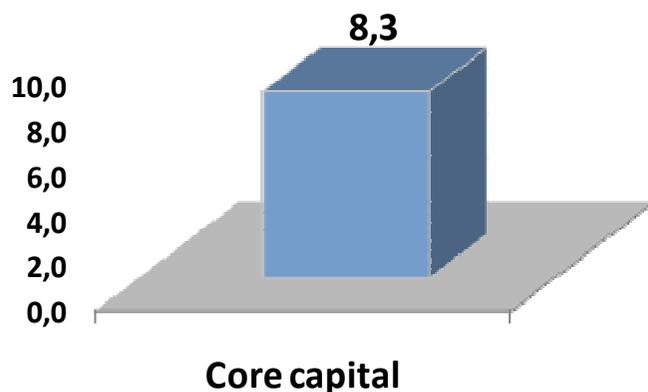
#### Morosidad (%)



**3** *Solvencia*



## Solvencia (%)

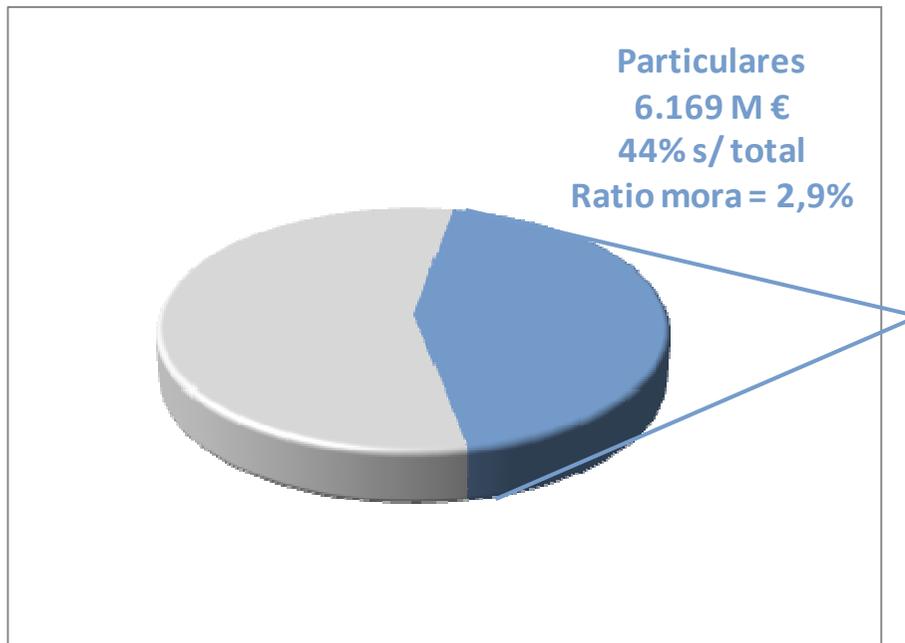
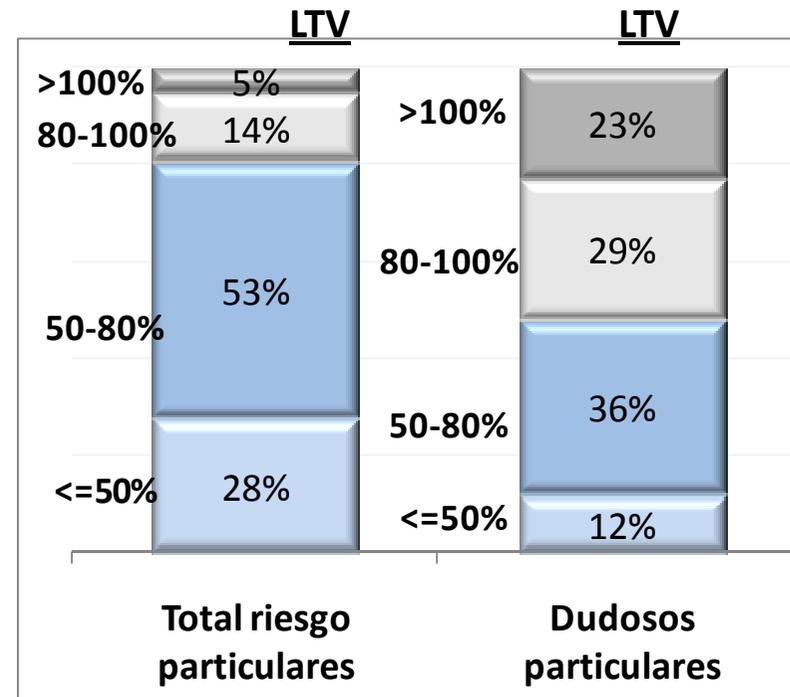


El grupo Caja<sup>3</sup> tiene un Core capital de 1.161 M€, lo que supone una ratio del 8,3%, sin haber recurrido a aportaciones de capital del FROB ni de ninguna otra fuente exterior, de hecho, es el único SIP que no ha necesitado capitalización del FROB.

Fitch Ratings ha asignado a Caja<sup>3</sup> una calificación a largo plazo de BBB, con una perspectiva estable. En la valoración de la calificación se significan los altos niveles de liquidez y solvencia y la fuerte franquicia regional del grupo en sus territorios de actuación.

#### **4** *Transparencia inmobiliaria*

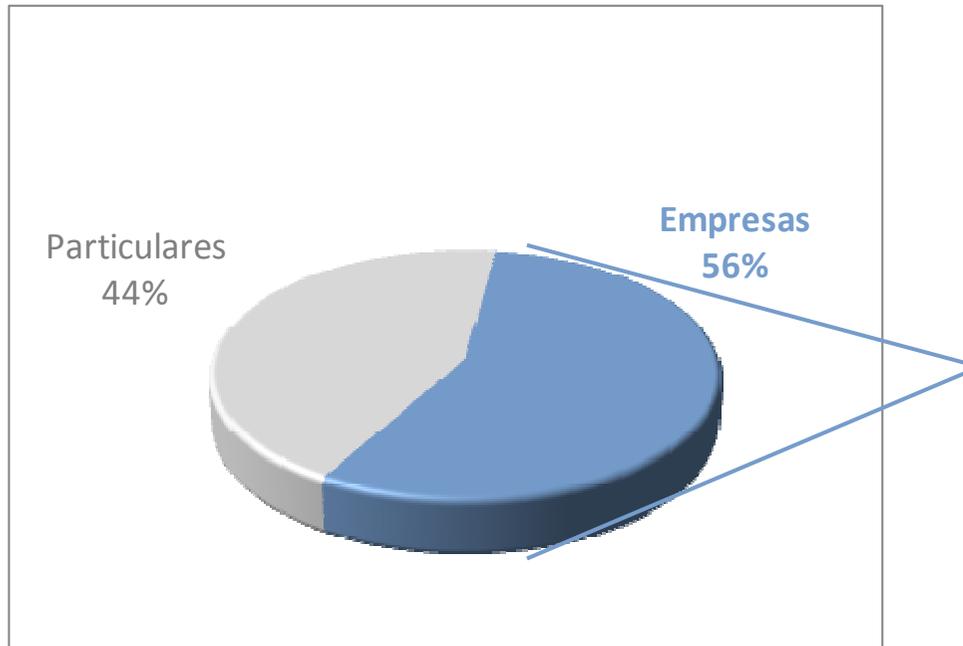
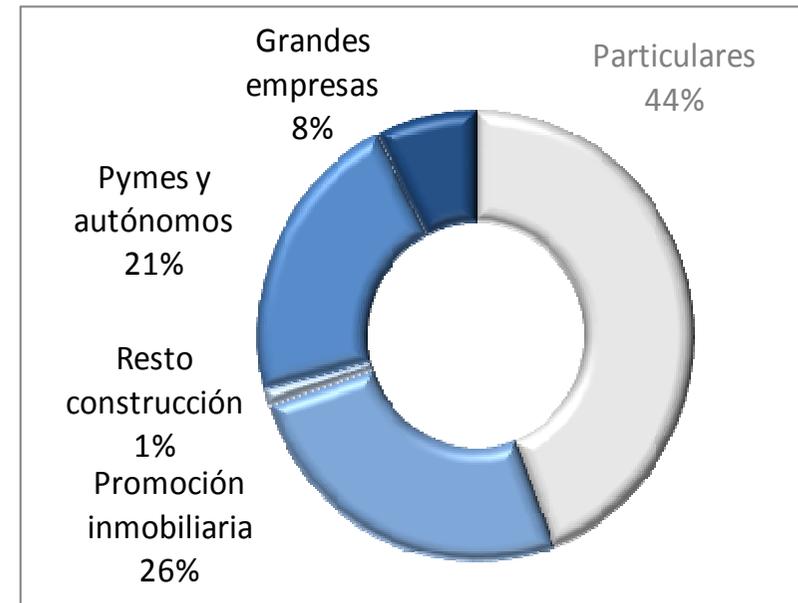
- *Análisis del riesgo de crédito*
- *Riesgo con el sector constructor y promoción inmobiliaria*
- *Distribución de riesgos dudosos y subestándar*
- *Activos adjudicados por el grupo*
- *Objetivos del negocio inmobiliario*

Estructura cartera crediticiaCrédito Hipotecario Vivienda particulares

La financiación a particulares supone el 44% de la cartera crediticia, con una ratio de mora del 2,9%.

El 96% de la financiación a particulares para adquisición de vivienda tiene garantía hipotecaria; el 81% de ella con un LTV inferior al 80%.

Estimación a 31/12/10

**Estructura cartera crediticia****Composición cartera crediticia empresas**

**El 29% de la inversión crediticia está destinada a la financiación de Pymes y autónomos y grandes empresas no relacionadas con la promoción inmobiliaria.**

**La financiación a promoción inmobiliaria concentra el 25,7% de la cartera crediticia.**

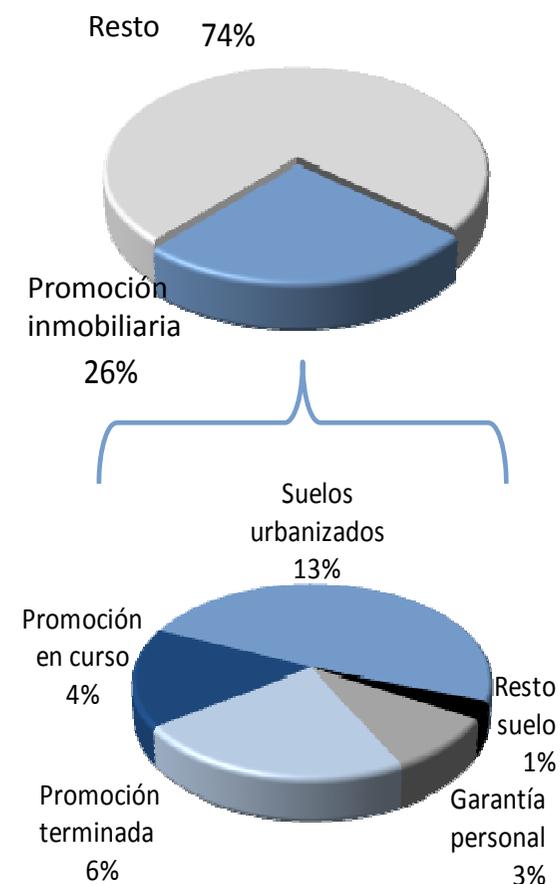
## 4.2 • Transparencia inmobiliaria

### Riesgo con el sector constructor y promoción inmobiliaria

26

#### Financiación promoción inmobiliaria

	M €	Estruc-tura (%)
Sin garantía hipotecaria	342	2,5
Con garantía hipotecaria	3.224	23,2
Edificios terminados	837	6,0
<i>Viviendas</i>	769	5,5
<i>Resto</i>	68	0,5
Edificios en curso	511	3,7
<i>Viviendas</i>	450	3,2
<i>Resto</i>	61	0,4
Suelo	1.886	13,5
<i>Terrenos urbanizados</i>	1.779	12,8
<i>Resto</i>	108	0,8
<b>TOTAL</b>	<b>3.576</b>	<b>25,7</b>
<i>Resto riesgos crediticios</i>	10.365	74,3
<b>TOTAL</b>	<b>13.941</b>	<b>100</b>



Estimación a 31/12/10



**Distribución de la morosidad**

	M €	Dudoso	% mora	Subest.	% subest.
Promotores	3.576	493	13,8%	1.632	45,6%
Resto empresas	4.197	238	5,7%	368	8,8%
Hipotecas minoristas	5.259	140	2,7%	96	1,8%
Consumo	910	39	4,3%	43	4,7%
<b>Total</b>	<b>13.941</b>	<b>910</b>	<b>6,5%</b>	<b>2.140</b>	<b>15,4%</b>

**Bajo ratio de dudosis en el segmento de particulares:**

2,7% en cartera hipotecaria y 4,3% en la financiación de consumo.

**El ratio de dudosis en empresas no promotoras es del 5,7%.**

Estimación a 31/12/10



**Riesgo construcción e inmobiliario**

	M €	Prov. Específ.	Cober- tura	Valor gar. *	Prov + gar.	% cober. con g <sup>a</sup>	Valor tasación**
<b>Total</b>	<b>3.576</b>	<b>515</b>	<b>14%</b>	<b>2.192</b>	<b>2.708</b>	<b>76%</b>	<b>5.516</b>
Del que: dudoso	493	224	45%	246	470	95%	659
Del que: subestándar	1.632	291	18%	883	1.174	72%	2.420

\* Valor de las garantías reales, recortadas en los % establecidos en la Circular 3/2010 en función de la naturaleza del bien: 50% suelo, 60% vivienda no habitual, 70% activos en explotación, 80% vivienda habitual, no compensando el valor de las garantías de los préstamos totalmente cubiertos por la misma.

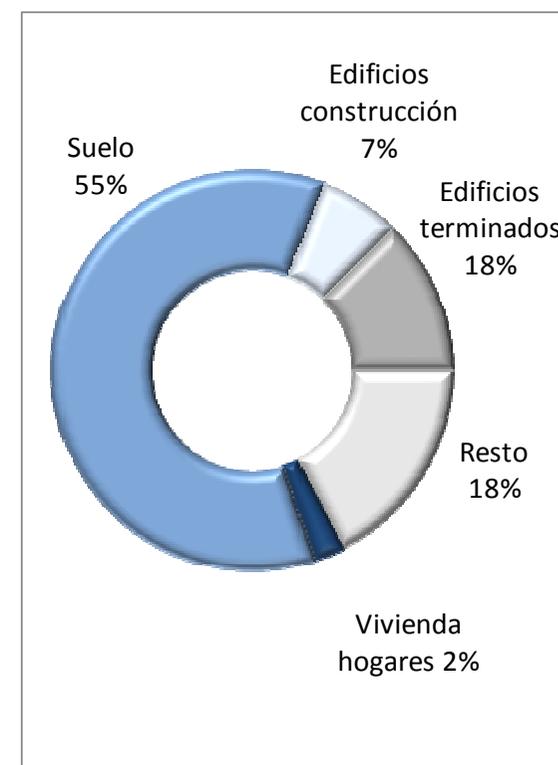
\*\* Valor de tasación de los activos asociados a los riesgos concedidos.

**Los préstamos dudosos del sector promotor están dotados al 45%; la cobertura es de prácticamente el 100%** si se tiene en cuenta, además de la provisión específica, el valor de las garantías.

**Los préstamos subestándar del sector promotor están dotados al 18%; la cobertura es del 72%** si se tiene en cuenta, además de la provisión específica, el valor de las garantías.

Estimación a 31/12/10

Procedencia	Importe bruto	Cober- tura	VNC
Construcción y promoción inmobiliaria	493	122	371
Edificios terminados	106	28	78
Vivienda	101	27	74
Resto	5	1	4
Edificios en construcción	15	5	10
Vivienda	13	4	9
Resto	2	1	1
Suelo	372	89	282
Terrenos urbanizados	361	87	274
Resto de suelo	11	3	8
Hogares para adquisición vivienda	39	12	27
Resto activos inmobiliarios adjudicados	77	19	58
<b>TOTAL</b>	<b>609</b>	<b>153</b>	<b>456</b>



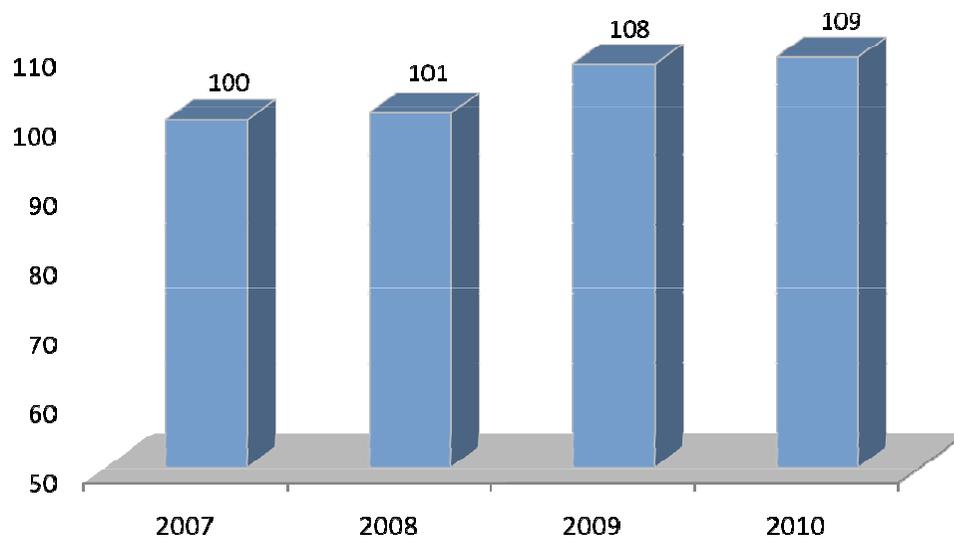
Estimación a 31/12/10

5

## **Liquidez**

- ***Evolución del gap comercial***
- ***Estructura de financiación***
- ***Vencimientos de emisiones mayoristas***
- ***Estructura de financiación***
- ***Financiación mayorista y líneas de liquidez disponibles***
- ***Ratios de liquidez***
- ***Objetivos del negocio inmobiliario***

## Depósitos / Créditos de clientes (%)



## Ratios liquidez (%)

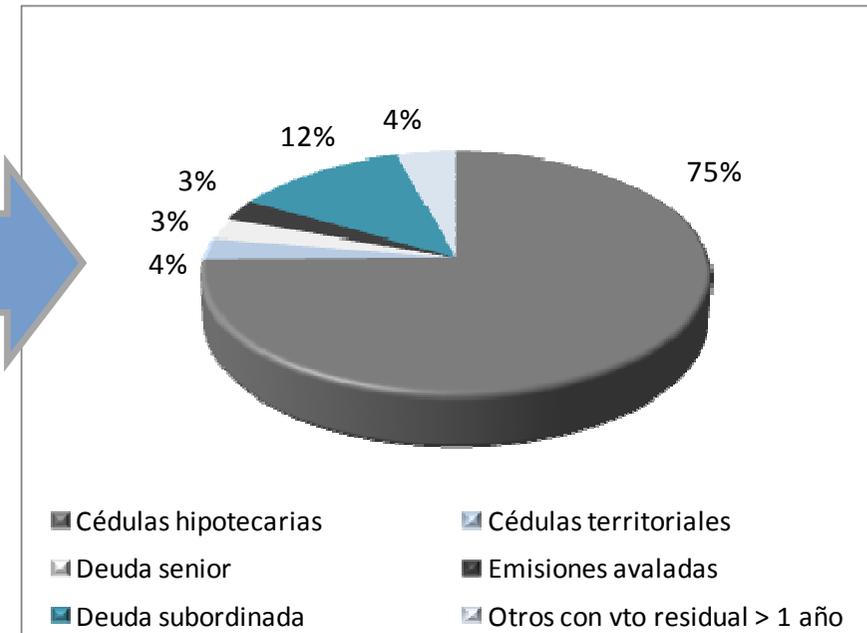
Emisiones títulos/activo	17,1
Activos movilizables/activo	14,0
Depósitos/créditos	109

Los depósitos de la clientela cubren el 109% de los créditos a clientes del Grupo.

## Fuentes de financiación estables

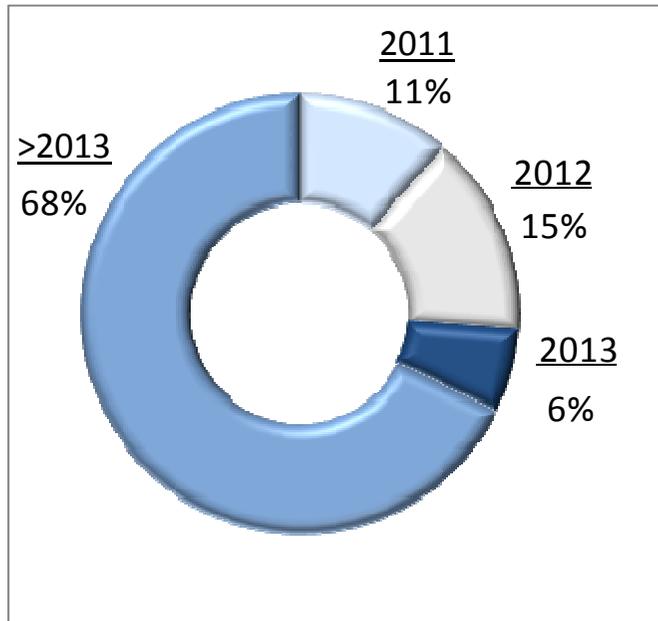
Depósitos de la clientela (sin cédulas)	13.699
Financiación mayorista l/p	3.511
<i>Del que: adquirida por minoristas</i>	<i>345</i>
Patrimonio neto	1.226
<b>Necesidades financiación estables</b>	<b>18.436</b>

## Detalle de la financiación mayorista a l/p



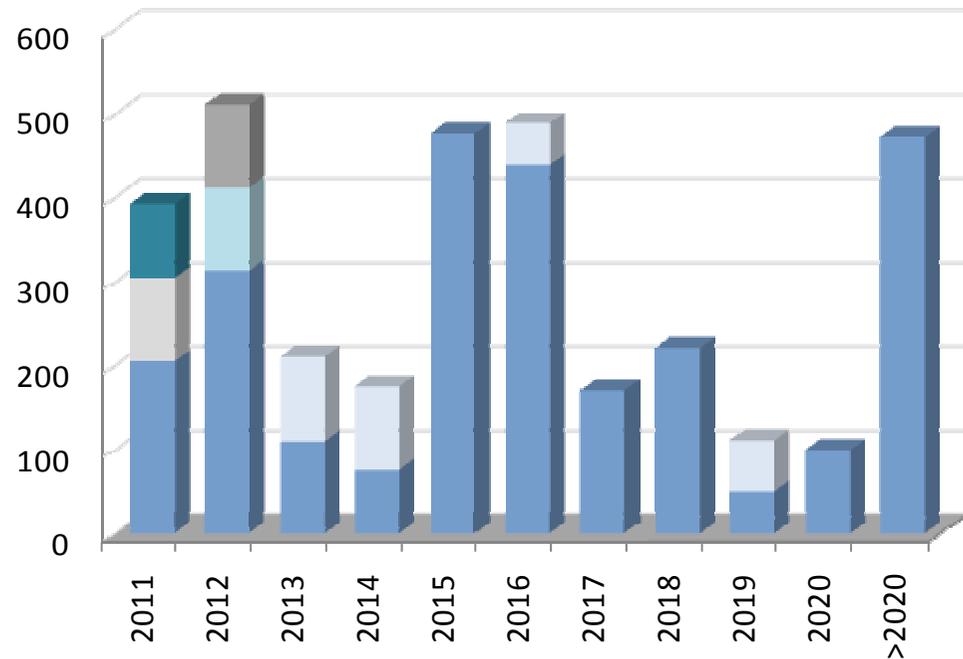
El 10% de los instrumentos de financiación mayorista (345 M €) está en manos de clientes minoristas (cédulas y deuda subordinada).

Estructura de vencimientos



El 68% de las emisiones mayoristas vencen a partir de 2014.

Vencimientos anuales por tipo de instrumento



■ Cédulas hipotecarias    ■ Cédulas territoriales    ■ Pagars  
■ Deuda Senior    ■ Emisiones avaladas    ■ Deuda subordinada

Estimación a 31/12/10

Crédito a la clientela	13.335
Participaciones	169
Adjudicados	456
<b>Necesidades financiación estables (1)</b>	<b>13.960</b>

Depósitos de la clientela (sin cédulas)	13.699
Financiación mayorista l/p	3.511
Patrimonio neto	1.226
<b>Fuentes financiación estables (2)</b>	<b>18.436</b>

<b>Exceso fuentes sobre necesidades de financiación estables (2-1)</b>	<b>4.476 M €</b>
	<b>132%</b>

Las fuentes de financiación estables cubren el 1,3 veces las necesidades de financiación estables.

Activos líquidos disponibles (valor nominal)	3.675
<b>Activos líquidos disponibles (valor mercado y recorte BDE) (1)</b>	<b>2.568</b>
De los que: Administración Central	525
<b>Capacidad de emisión (2)</b>	<b>3.067</b>
Cédulas hipotecarias	2.436
Cédulas territoriales	77
Emisiones avaladas	554
<b>Activos líquidos disponibles (valor de mercado) + Capacidad de emisión (1+2)</b>	<b>5.635</b>

Amplia disponibilidad de activos líquidos elegibles y capacidad de emisión de instrumentos mayoristas.



Elevada solvencia con un 8,3% de core capital sin capital del Frob

Holgada situación de liquidez, con unas emisiones que representan el 17% del activo del grupo.

Con unos activos movilizables (caja y bancos centrales, interbancario neto, renta fija, cesiones) que suponen el 14% del activo.

Con una ratio de reinversión (depósitos/créditos) del 109%

...indicadores todos ellos que superan ampliamente la media del sector financiero.