

# PLAN ESTRATÉGICO

UNICAJA BANCO 22|24

10 de diciembre de 2021



**Unicaja Banco**

# Agenda

---

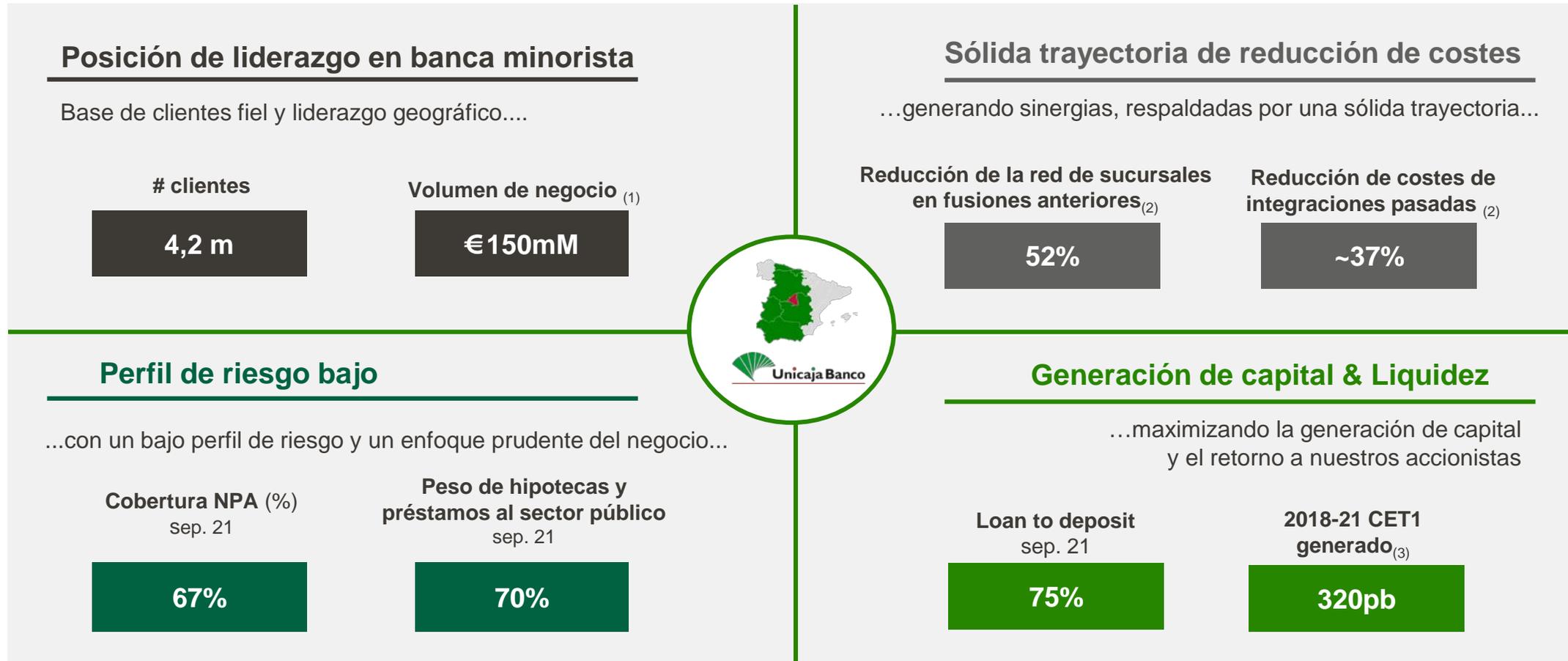
## 1 Plan Estratégico 2022-2024

2 Iniciativas clave

3 Principales objetivos financieros

4 Cierre

# Partimos de una sólida situación tras la fusión



(1) Incluye préstamos brutos y recursos de clientes en balance y fuera de balance, (2) Fusión de Caja Cantabria, Caja Extremadura, Cajastur y CCM con base de costes 2010 (€ 799M) frente a base de costes de Liberbank de 2020 (€ 376M) y fusión de Unicaja Banco con base de costes inicial de CEISS (€ 681M) en 2015 frente a base de costes anualizados 1S21 (562 M€). Reducción de la red de sucursales durante ese horizonte temporal, (3) Aumento medio CET1 de Liberbank y Unicaja Banco durante el 1S18-1S21. Excluyendo los € 143M de costes de reestructuración reservados en 2T21 por Liberbank

# Prioridades del Plan Estratégico 2022 – 2024

Un banco más grande, eficiente, rentable, sostenible y digital, con un perfil bajo de riesgo, comprometido con la ejecución y la remuneración a los accionistas

1	<b>Mayor especialización para acelerar la actividad comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Hipotecas residenciales</b> como vector de captación de clientes con un RAROC<sub>(3)</sub> atractivo</li><li>• Potencial para aumentar la <b>financiación al consumo</b> en clientes existentes, y foco en productos generadores de comisiones: <b>fondos de inversión, seguros y pagos</b></li><li>• Rentabilidad más sostenible con una <b>mayor contribución de la banca minorista e ingresos por comisiones</b></li></ul>
2	<b>Mejora de la eficiencia a través de la excelencia operativa</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compromiso con la <b>optimización continua</b> de gastos, aprovechando el uso de filiales especializadas y la <b>automatización</b> para mejorar la productividad</li><li>• Mejora de la relación con nuestros clientes a través de la promoción de nuestros <b>canales digitales</b> y la <b>gestión remota</b> a escala</li></ul>
3	<b>Gestión avanzada del riesgo con un perfil conservador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Foco del Plan en <b>segmentos de bajo riesgo</b>: hipotecas y consumo con clientes existentes</li><li>• <b>Excelente índice de cobertura de NPA (67%)</b> para acelerar la reducción y mantener un coste del riesgo bajo</li><li>• Desarrollo de modelos de <b>pre-concesión</b> para diferentes segmentos</li></ul>

Generación de capital<sup>(1)</sup>

**€1,5mM**

2022-2024

ROTE

(ajus. exceso capital)<sup>(2)</sup>

**>8%**

2024E

4 Banca digital

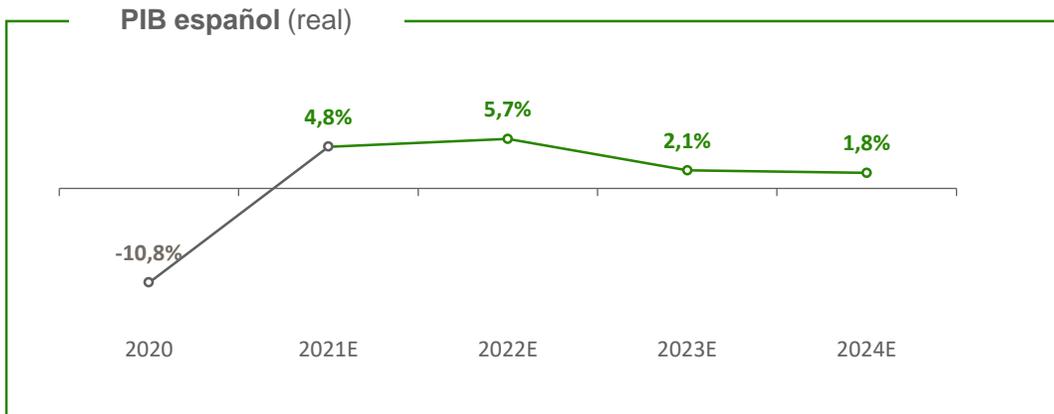
5 Sostenibilidad

(1) Incluye la retribución al accionista y el incremento de CET1-FL durante 2022-24, (2) Exceso de capital por encima del objetivo del 12,5% de CET1 (deduciendo cupones AT1). (2) El ROTE sin deducir el exceso de capital sería >7,5%. (3) Rentabilidad ajustada al riesgo

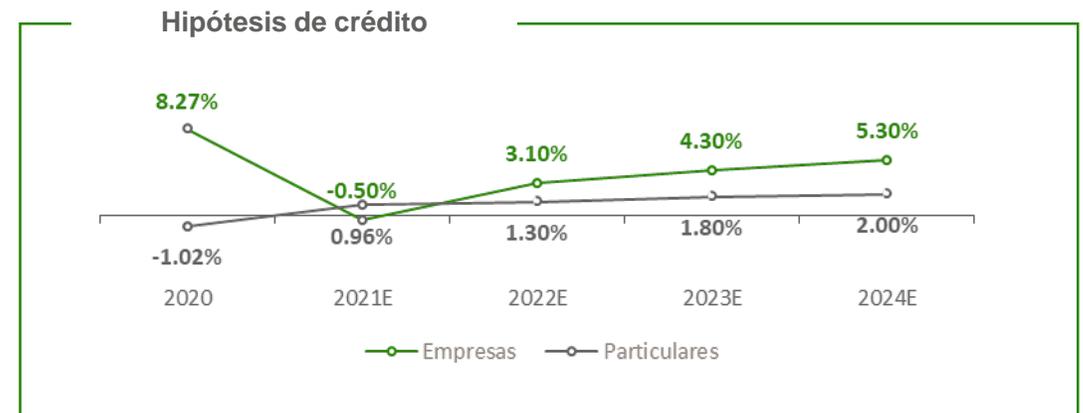
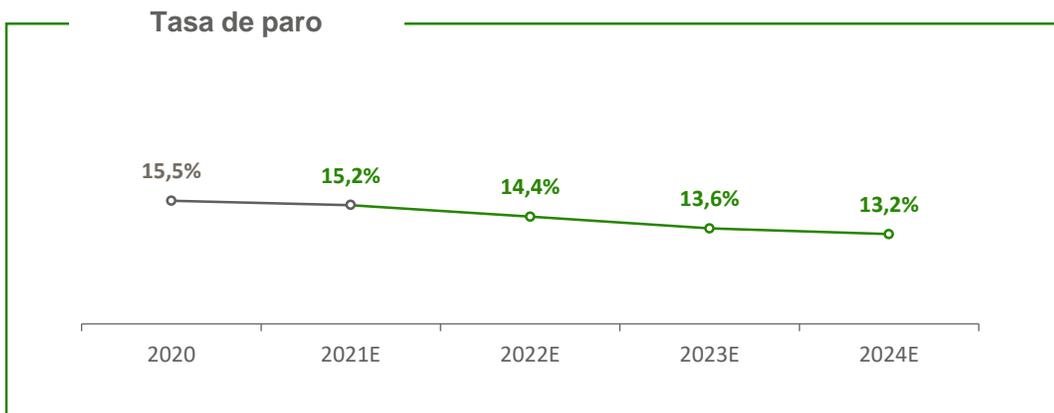
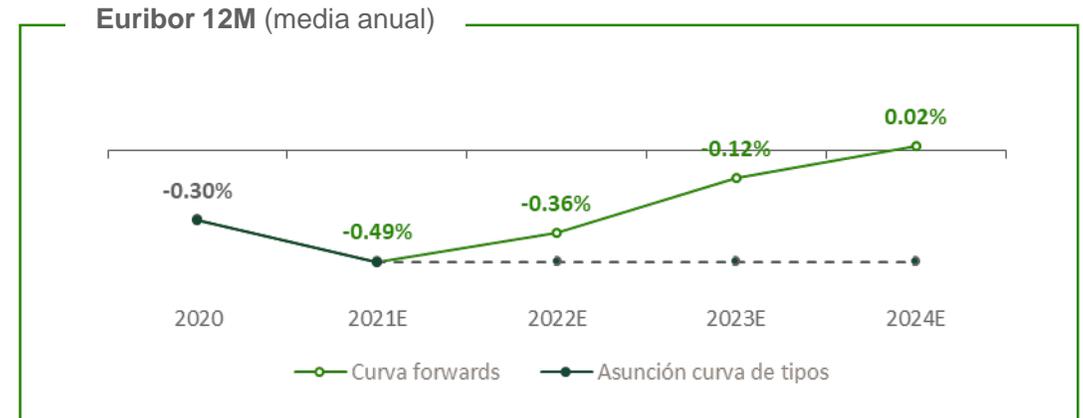
# Escenario macroeconómico de España

Hipótesis conservadoras de entorno de tipos asumidas en los objetivos financieros del Plan

## Escenario macroeconómico



## Tipo de interés



# Principales objetivos financieros

Rentabilidad	Volúmenes	Capital
<p><b>ROTE 2024E</b> (ajust. exceso de capital) <sup>(1)</sup></p> <p><b>&gt;8%</b></p> <p><b>Margen Interés +Comis.+ Gastos</b> 2022-24 TACC</p> <p><b>~13%</b></p> <p><b>Ratio de eficiencia</b> <sup>(2)</sup> 2024E</p> <p><b>&lt;50%</b></p> <p><b>Coste del riesgo medio</b> 2022-24</p> <p><b>~25 pbs</b></p>	<p><b>Activos no dudosos</b> 2022-24 TACC</p> <p><b>~5%</b></p> <p><b>Fondos de inversión</b> 2022-24 TACC</p> <p><b>~14%</b></p> <p><b>Ratio NPA</b> <sup>(3)</sup> 2024E</p> <p><b>&lt;4%</b></p>	<p><b>Generación de capital</b> <sup>(4)</sup> 2022-24</p> <p><b>~€1,5mM</b></p> <p><b>TBV</b> <sup>(5)</sup>/acc. + dividendos <sup>(6)</sup> 2022-24 TACC</p> <p><b>~6%</b></p> <p><b>Ratio pay-out</b></p> <p><b>50%</b></p> <p><b>Objetivo CET1-FL</b></p> <p><b>12,5%</b></p>

(1) Exceso de capital por encima del objetivo del 12,5% CET1 (deduciendo el pago del cupón AT1). El ROTE sin deducir el exceso de capital sería >7,5%. (2) Excluyendo ingresos de la cartera de negociación. (3) Ratio NPA 2023E <5%. (4) Incluye la remuneración a los accionistas e incremento del CET FL durante 2022-24E, (5) Tangible Book Value o valor tangible en libros. (6) La remuneración al accionista supone que el 100% se paga en efectivo

# Agenda

---

**1** Plan Estratégico 2022-2024

**2** **Iniciativas clave**

**3** Principales objetivos financieros

**4** Cierre

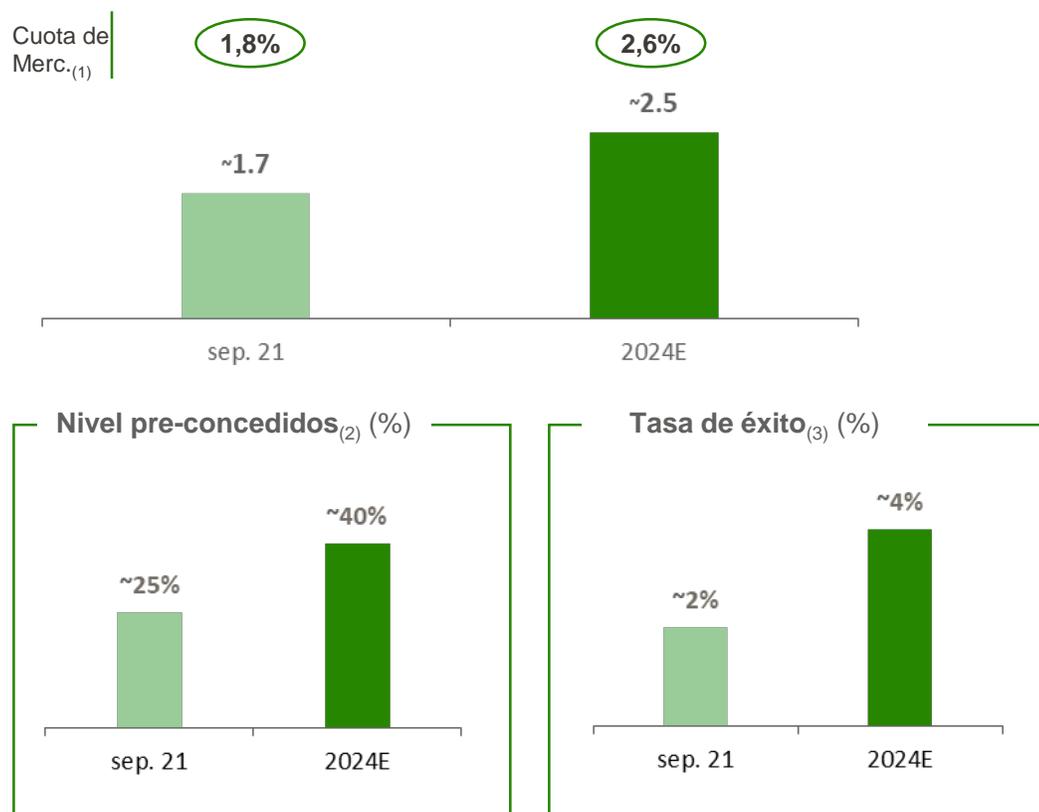


# Financiación al consumo

Mejora de la conversión de los clientes existentes mediante procesos más automatizados para los préstamos pre-concedidos

## Ambición de cerrar la brecha existente en la cuota de mercado

Saldo de crédito no dudoso a consumo y tarjetas de crédito (€mM)



## Acciones principales

<b>Cuota de mercado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La ambición del nivel de pre-concedidos<sup>(2)</sup> es una medida rápida que ejecutar con la infraestructura existente</li> </ul>
<b>Mejores prácticas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las mejores prácticas de los anteriores bancos han mantenido la tasa de éxito<sup>(3)</sup> <b>en línea con el objetivo de 2024</b></li> <li>Las mejores prácticas internas actuales aumentarían <b>los nuevos volúmenes de préstamos en ~ 50%</b></li> </ul>
<b>Canales remotos mejorados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Mejora de la oferta de préstamos digitales al consumo</b> para toda la base de clientes</li> <li><b>Acuerdos con terceros</b> para mejorar las oportunidades de préstamos al consumo</li> </ul>
<b>Perfil de riesgo bajo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principalmente clientes existentes con una <b>ratio NPL &lt; 3%</b> (sep. 21)</li> <li><b>Tasas atractivas del ~6,5%</b> para una cartera de bajo riesgo</li> </ul>

## Objetivo 2021–24

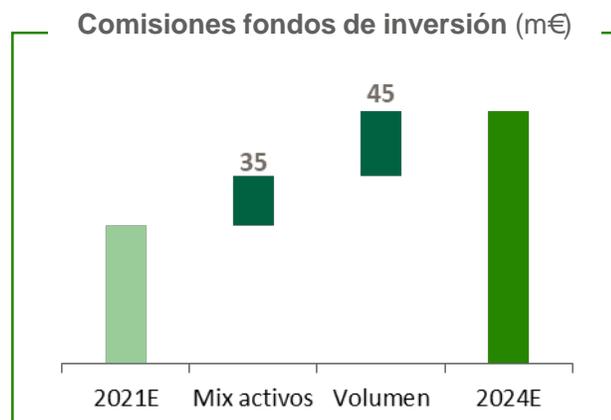
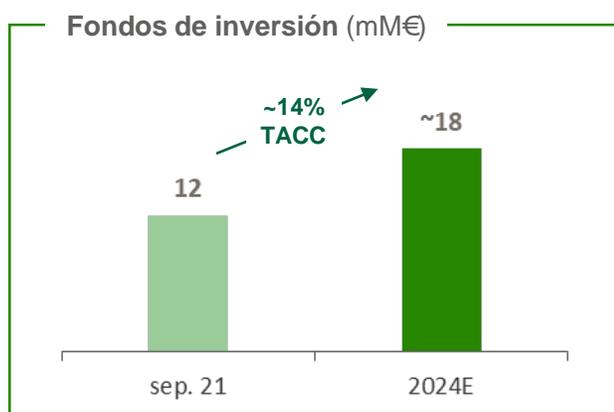
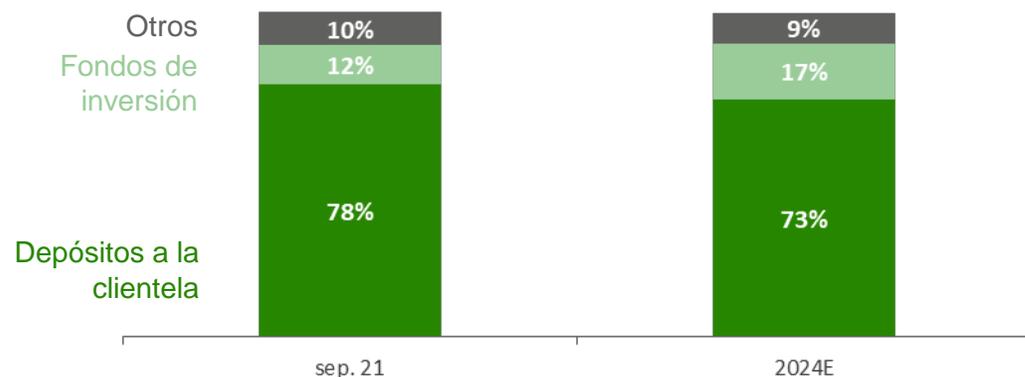
~12% TACC en el Margen de Interés | (+€45m 24 vs 21)

(1) Banco de España, (2) Porcentaje de clientes activos con puntuación proactiva (3) Porcentaje de clientes con puntuación que cogen un préstamo

# Recursos de clientes (AuMs)

Palancas bien identificadas para aumentar la rentabilidad y la penetración sobre los recursos totales de los clientes

## Evolución del desglose de los recursos de los clientes



## Mejora de las palancas de rentabilidad

<b>Volúmenes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objetivo de alcanzar <b>peso de fondos de inversión del 17%</b>, inferior a la media actual del sector<sup>(1)</sup></li> <li>Las mejores prácticas internas han crecido al <b>~20% anual en los últimos 4 años</b></li> <li>Objetivo de distribuir <b>&gt;75% de fondos ESG (artículo 8) para 2024</b></li> </ul>
<b>Mix de fondos de inversión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Margen de comisiones medias de mejores prácticas int. de ~90pbs, ~30pbs más rentable</b> que la otra red debido al <i>mix</i> de activos</li> <li>Las mejores prácticas internas han <b>mejorado la rentabilidad en ~ 20pbs en dos años</b></li> </ul>
<b>Otros activos bajo gestión (AuMs)</b>	<p>El plan actual no está considerando palancas adicionales para mejorar la rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Captación de clientes:</b> supuestos para trabajar principalmente con la base de clientes existente</li> <li><b>Otros AuMs:</b> el Plan asume hipótesis conservadoras en planes de pensiones y seguros.</li> </ul>

## Objetivo 2021–24

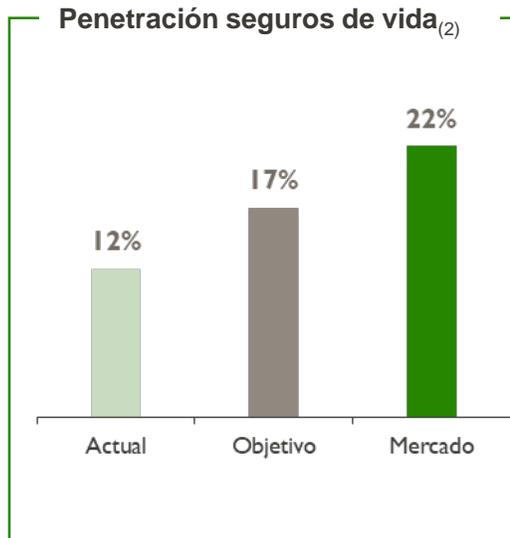
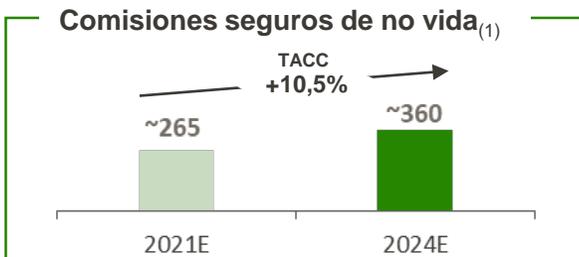
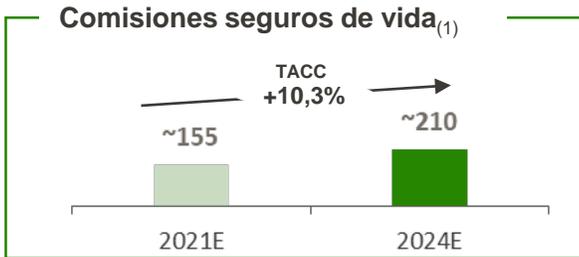
~20% TACC comisiones | (+€80m 24 vs 21)

(1) Informes trimestrales de los 10 mayores bancos españoles

# Seguros

Refuerzo de una sólida sistemática comercial para optimizar la venta de productos de seguros

## Principales objetivos (€m)



## Principales palancas de seguros

### Modelo de distribución

- **Estrategia comercial multicanal**
- Mayor capacidad de **venta cruzada** de seguros aplicando las mejores prácticas internas
- **Oferta completa de productos**, para expandirse a los segmentos corporativo, PyMEs y autónomos

### Estructura de negocio

- **Seguros de no vida:** acuerdo con Caser
- **Seguros de vida:** actualmente en negociaciones de reestructuración de las tres empresas conjuntas (JVs), con capacidad para generar rentabilidad adicional



### Contribución de seguros

- Los ingresos totales del negocio de seguros (comisiones y puesta en equivalencia) **ascendieron a €125M** en 9M21, **10% del margen bruto**
- Enfoque prudente sobre los ingresos contabilizados durante las **negociaciones de reestructuración**



## Objetivo 2021–24

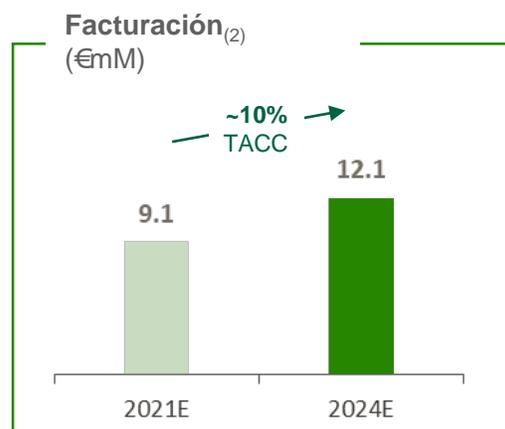
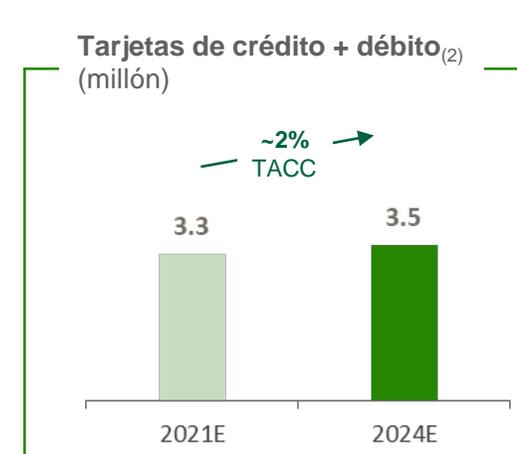
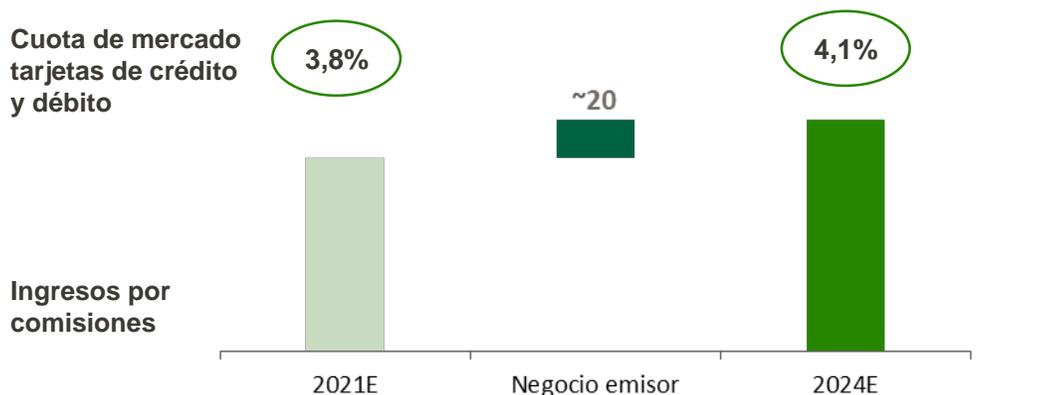
~11% TACC comisiones | (+€30m 24 vs 21)

(1) 2021E se refiere a 9M de cifras anualizadas (2) Clientes activos con un producto de seguros de vida

# Pagos - Emisión

Mejora de nuestra propuesta de valor de emisión para promover el uso entre nuestros clientes

## Comisiones (€m) y cuota de mercado de facturación (%) <sup>(1)</sup>



## Principales palancas del negocio emisor

-  **Incremento de cuota de mercado**, cerrando la brecha existente en facturación y creciendo con el mercado en número de tarjetas
-  **Gestión avanzada de riesgos** (pre-clasificación, límites, etc.) para maximizar la penetración y el uso en nuestra base de clientes
-  **Experiencia digital *end-to-end*** para mejorar la tasa de éxito de las campañas
-  **Mix de productos completo** (incluyendo *Buy Now Pay Later*)

**Objetivo 2021-24** <sup>(3)</sup>

~8% TACC comisiones | (+€20M 24 vs 21)

(1) Banco de España, (2) Los datos de las tarjetas son a partir del 21 de septiembre y la facturación es de 9M21 anualizada, (3) No incluye los ingresos a través de margen de intereses, incluidos en los préstamos al consumo

# Agenda

---

**1** Plan Estratégico 2022-2024

**2** Iniciativas clave

**3 Principales objetivos financieros**

**4** Cierre

# Cartera de crédito y recursos de clientes

Asignación del exceso de liquidez a la creciente cartera de crédito, principalmente hipotecas, y fondos de inversión

## Cartera de crédito

Miles de millones de Euros	sep. 21	2024E
<b>Crédito a particulares</b>	<b>34</b>	<b>41</b>
Hipotecas	31	39
Préstamos al consumo	2	3
<b>Sector público</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Crédito a empresas</b>	<b>13</b>	<b>15</b>
Otros	1	1
<b>Total crédito</b>	<b>54</b>	<b>64</b>

## Recursos de clientes

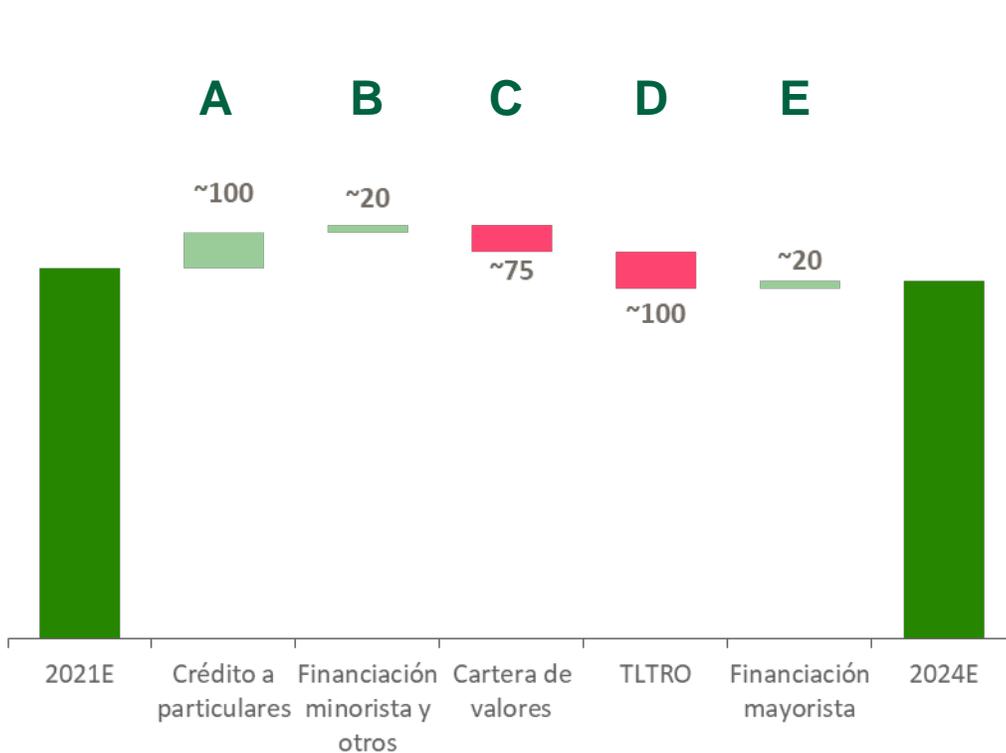
Miles de millones de Euros	sep. 21	2024E
<b>Recursos de cliente en balance</b>	<b>72</b>	<b>75</b>
Clientes minoristas	53	59
Empresas	11	10
Sector público	8	6
<b>Recursos de cliente fuera de balance</b>	<b>21</b>	<b>28</b>
Fondos de inversión	12	18
Planes de pensiones	4	4
Seguros de ahorro	5	4
Otros	1	1
<b>Total recursos de cliente</b>	<b>93</b>	<b>103</b>

	sep. 21	2024E
<b>Loan to deposit (%)</b>	<b>75%</b>	<b>85%</b>

# Margen de intereses

Hipótesis conservadoras de escenarios de tipos de interés, con una contribución minorista creciente que compensa los menores ingresos mayoristas

## Margen de intereses (€m)



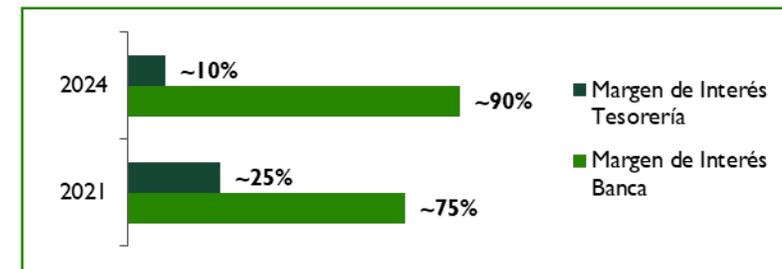
### Factores favorables

- A.** Volúmenes de préstamos a hogares. El reprecidado de la cartera al Euribor bajo actual ha terminado
- B.** Cobro de comisiones de custodia<sup>(1)</sup> a empresas y sector público. A septiembre de 2021 hay €2.9mM a 20bp
- E.** Los vencimientos de financiación mayorista de cupones elevados compensaron con creces las emisiones de MREL de €2.3mM

### Factores adversos

- D.** Suponiendo que el programa de TLTRO no se renueve (€10.5mM @ 1.0% en 2021)
- C.** Menor contribución de la cartera ALCO

### Margen de intereses de mayor calidad y más sostenible <sup>(2)</sup>

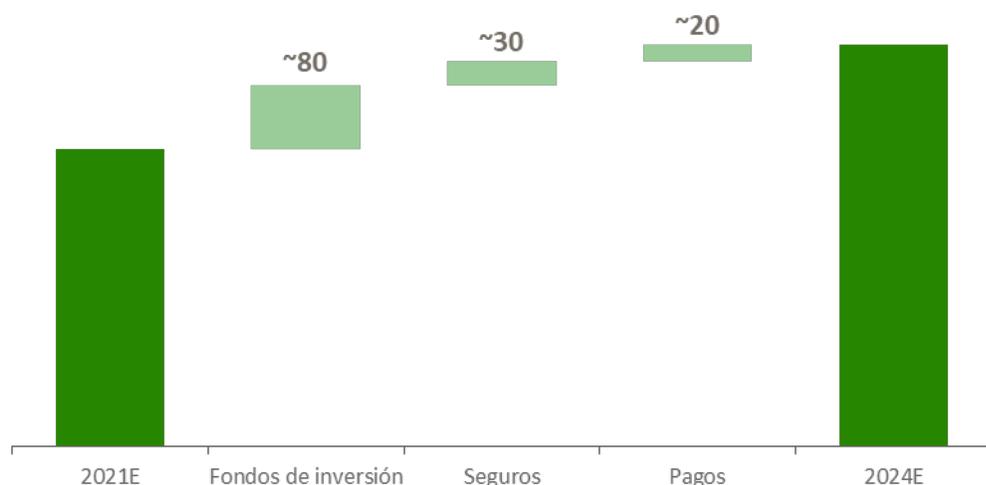


(1) Comisiones de custodia contabilizadas en NII, (2) El NII de tesorería incluye cartera de valores, TLTRO y financiación mayorista

# Comisiones

Aumento a ~8% TACC 2021-2024E impulsado por ventas cruzadas, adquisición de clientes y crecimiento de fuera de balance

## Evolución de las comisiones (€m)



## Impulsores clave



**Fondos de inversión:** aumento de la penetración y un mix de producto más rentable



**Seguros:** aumento de la penetración e especialización

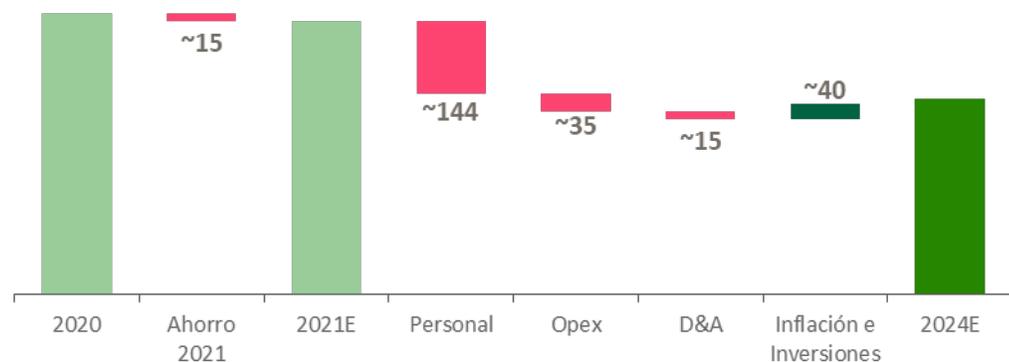


**Pagos:** aumento de la cuota de mercado de facturación total de tarjetas a >4%

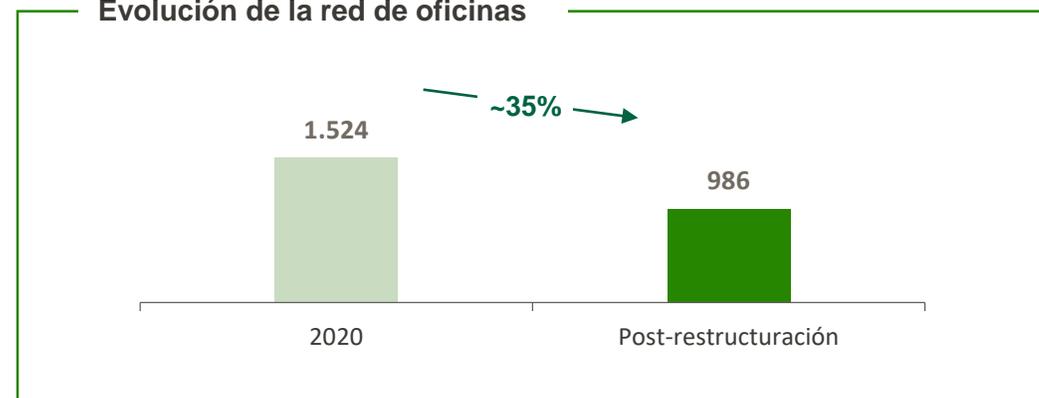
# Costes totales

Ahorro bruto total de €210M tras llegar a un acuerdo con los sindicatos

## Costes operativos (€m)



## Evolución de la red de oficinas



## Acuerdo laboral (Dic. 2021)



Número de empleados:

**1.513**



Sinergias de coste:

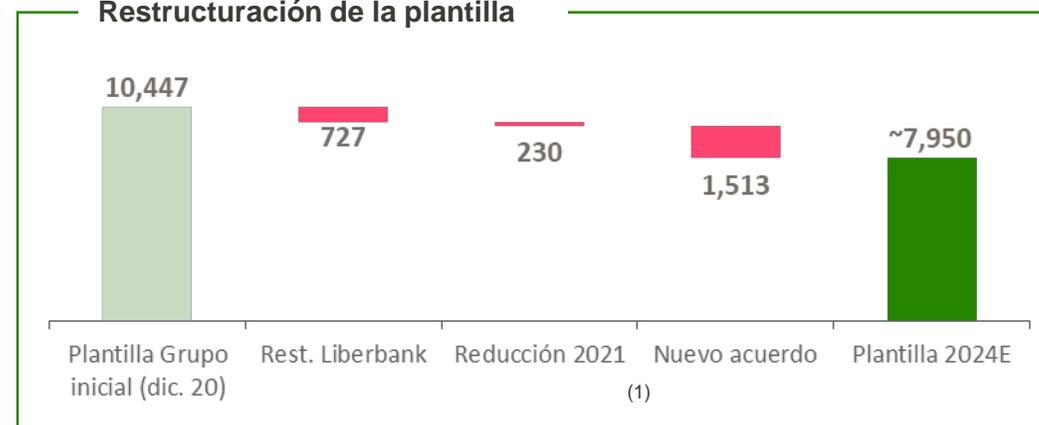
**€97M**



Costes de reestructuración:

**€368M**

## Reestructuración de la plantilla

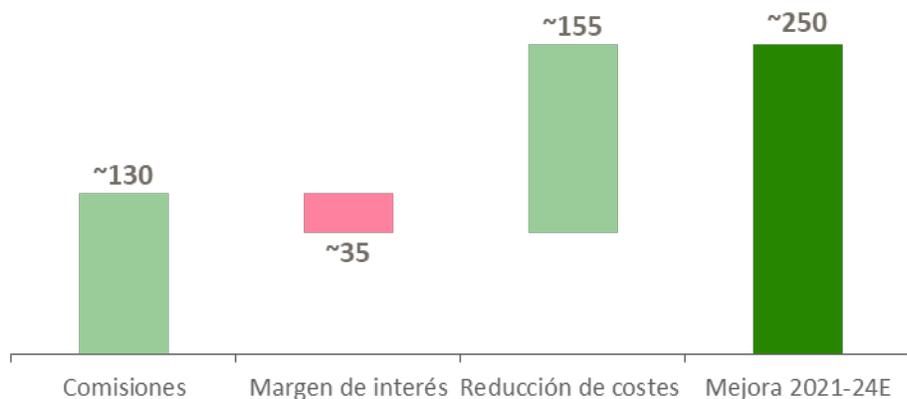


(1) Reducción de empleados de 2021 a septiembre de 2021

# Margen de interés, comisiones y gastos

Para 2024 se incrementará el margen bancario mediante el negocio minorista, comisiones más elevadas y menores costes operativos

## Margen de interés, comisiones y gastos (€m)



### Mayor diversificación de ingresos



## Beneficios pre-provisión

### 1 Supuestos conservadores de otros ingresos

- **Ingresos financieros** constantes en ~€30-40m
- **Ingresos por puesta en equivalencia y participadas** constantes vs 2021 <sup>(1)</sup>
- **Otros ingresos** mejoran ligeramente

### 2 Crecimiento sostenible de los beneficios pre-provisión<sup>(1)</sup> con menor dependencia del negocio mayorista y cartera ALCO



(1) Excluye el impacto negativo único en 2021 de Oppidum

# Coste del riesgo y otras provisiones

Vuelta a niveles pre-pandemia en 2023 apalancándonos en los niveles de cobertura actuales y el mix de crédito futuro

## Coste del riesgo (pbs) <sup>(1)</sup>



2022-24E  
Coste del  
riesgo  
(medio)

~ 25pbs

## Otras provisiones

- Otras provisiones incluyen hipótesis conservadoras de riesgo de litigación, mayoritariamente de cláusulas suelo y reclamaciones de gastos hipotecarios
- Las provisiones legales incluidas en el plan no dejarían ningún riesgo abierto para el final del periodo de proyección



2022-24E  
Otras  
provisiones  
(media)

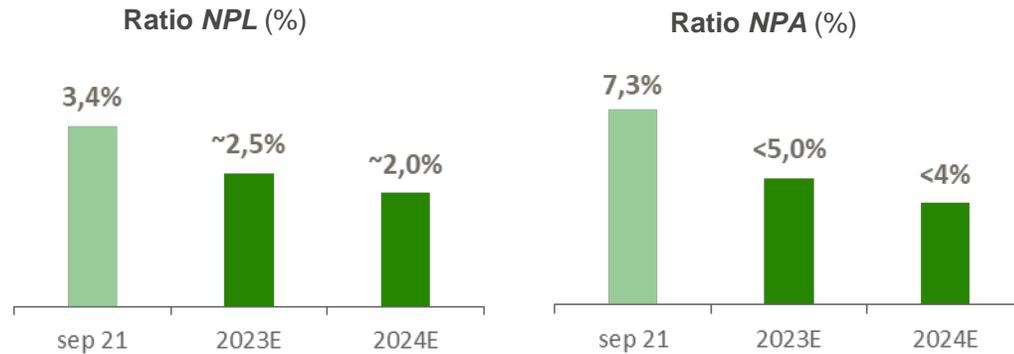
~15-20m/trimestre  
tendencia a la baja durante el Plan

(1) Excluye one off positivo de la venta de una cartera de Unicaja Banco en 2018

# Objetivos de calidad del activo

Ambición por continuar reduciendo los activos no productivos a un mayor ritmo

## Ratios de activos no productivos (%)



## Desglose préstamos no dudosos (Sep. 21)



## Gestión prudente del riesgo

### 1 Reconocimiento temprano

~40% de los préstamos dudosos son **subjetivos**

### 2 Cartera conservadora

~70% de la cartera de préstamos son hipotecas residenciales y sector público

Crecimiento del Plan impulsado por las **hipotecas y los créditos al consumo pre-concedidos**

### 3 Excelentes índices de cobertura

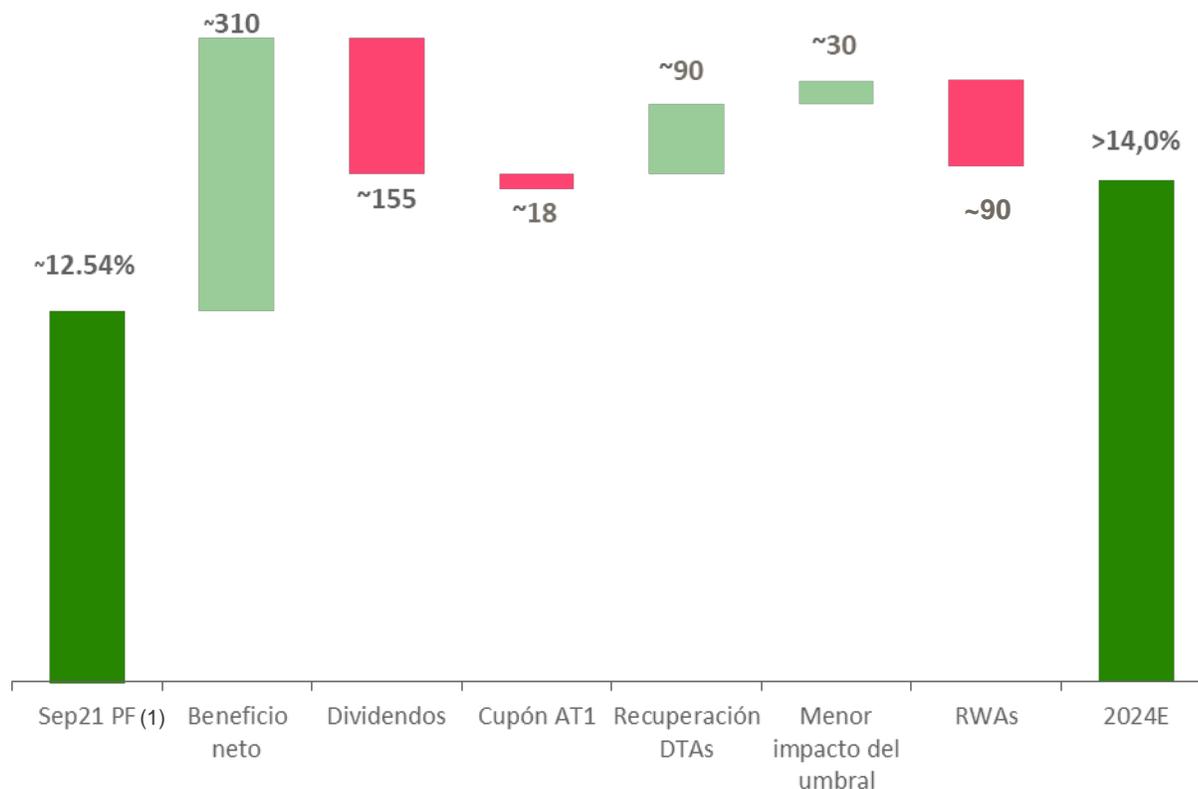
**67%** ratio cobertura **NPA** (sep. 21)

**9%** ratio cobertura préstamos **Etapa 2** (sep. 21), ~2X media sector<sub>(1)</sub>

(1) Media del sector incluye datos de competidores españoles considerando los últimos datos públicos disponibles

# Capital

## Evolución del CET1 *fully-loaded* 2021-24E (pbs)



(1) Incluye los costes de reestructuración relacionados con el acuerdo laboral de Dic21. El ratio de capital a 21 de septiembre incluye un beneficio neto de 9M21, pendiente de ser aprobado por el BCE

### Factores favorables:

- Menores APRs por la migración a IRB (*no incluido*)
- Beneficio neto acumulado
- **Menor impacto de los umbrales.** Las deducciones de los umbrales (combinados e individuales) se reducen según aumenta el CET1
- **Recuperación de DTAs:**
  - Generación de beneficios netos permite absorber DTAs
  - Diferencias temporales de los DTAs que surgen de los costes de reestructuración desaparecen gradualmente a medida que los ex empleados reciben la compensación y los ajustes se materializan

### Factores adversos:

- APRs. Crecimiento de los préstamos a partir de carteras de bajo consumo de capital, principalmente hipotecas
- Dividendos y cupones AT1

### Neutral:

- Regulación
- TRIM

# Exceso de capital y remuneración

## Gestión del capital

**El exceso de capital** se destinará a mejorar la rentabilidad y la remuneración adicional al accionista

**Posición de capital** muy por encima de los requisitos

**Maximización del rendimiento total para los accionistas**

## Principales métricas de capital

CET 1 FL objetivo

12,5%

Ratio CET 1 FL  
2024E

>14%

CET 1 FL  
2024 exceso <sup>(1)</sup>

> €600m

Capital total 2024E

>17%

Distancia MDA 2024E

> 500pb

Ratio pay-out

50%

Generación de capital

~ 1,5mM <sup>(2)</sup>

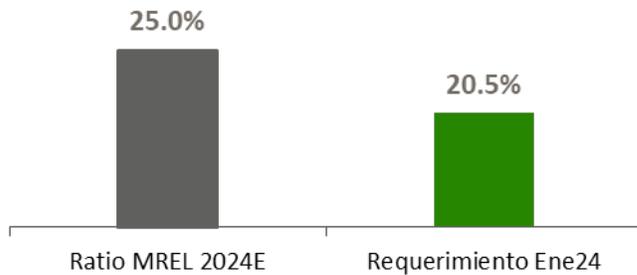
TBV/acc. + dividendos  
<sup>(3)</sup>  
2021-24 CAGR

~6%

(1) Exceso de capital sobre el objetivo del 12.5% CET1 (2) Incluye la remuneración a los accionistas e incremento del CET FL durante 2022-24E (3) La remuneración al accionista supone que el 100% se paga en efectivo

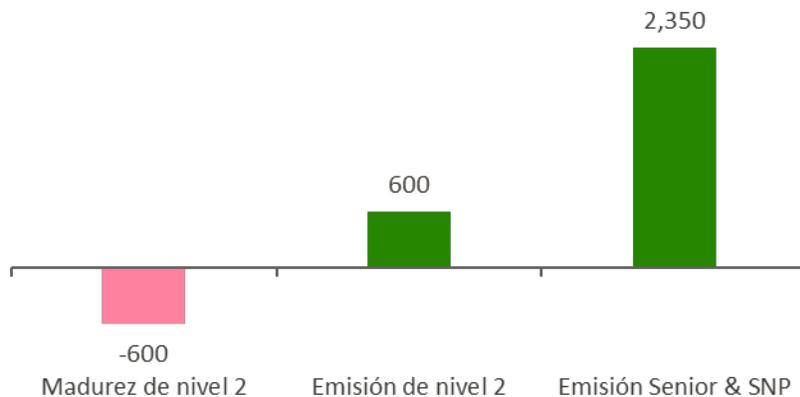
# MREL y plan de emisiones

## Ratio MREL



- > El requisito actual de MREL es del 20,5% para enero de 2024. Los activos totales del banco por encima de los €100mM podrían implicar una estrategia de resolución diferente y un mayor requisito de MREL
- > Siguiendo un enfoque prudente, el Plan prevé un ratio MREL del 25% en 2024E, tras emitir €2,4mM de deuda SP & SNP

## Plan de emisión 2022-24E (€M)



## Emisiones recientes en noviembre de 2021

AT1 PNC5.5

€500m al  
4,875%

SP 5NC4

€600m al  
1,0%

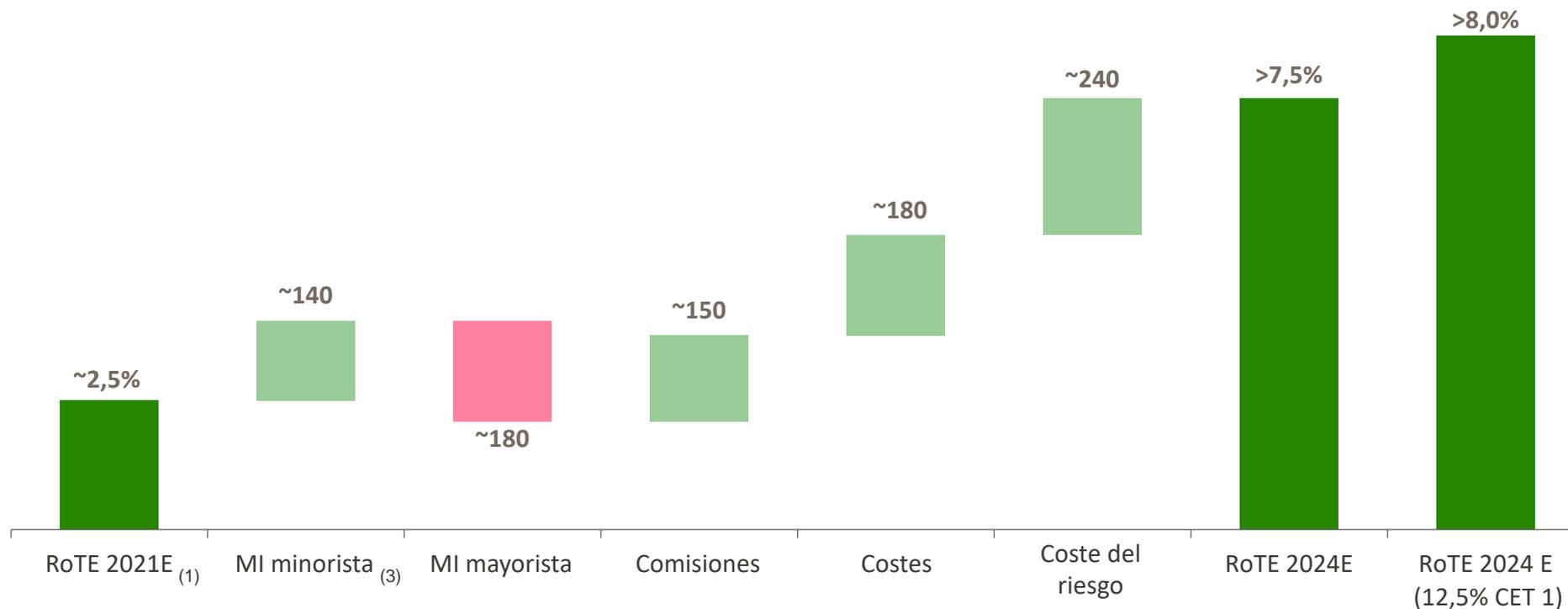


Ambición de que la próxima emisión sénior sea ESG

# Ambición del ROTE

Mejora de la rentabilidad derivada de mayores ingresos por comisiones, menores gastos operativos y normalización del coste del riesgo

Pbs



CET 1 FL

~12,54%<sup>(2)</sup>

>14%

12,5%

(1) RoTE 2021E se refiere a cifras de consenso. (2) CET 1 FL Sep 21 pro forma deduciendo los cargos de reestructuración del acuerdo laboral de Dic21. CET 1 a partir del 21 de septiembre incluye 9M21 de ingresos netos, pendientes de aprobación del BCE. (3) MI, margen de intereses

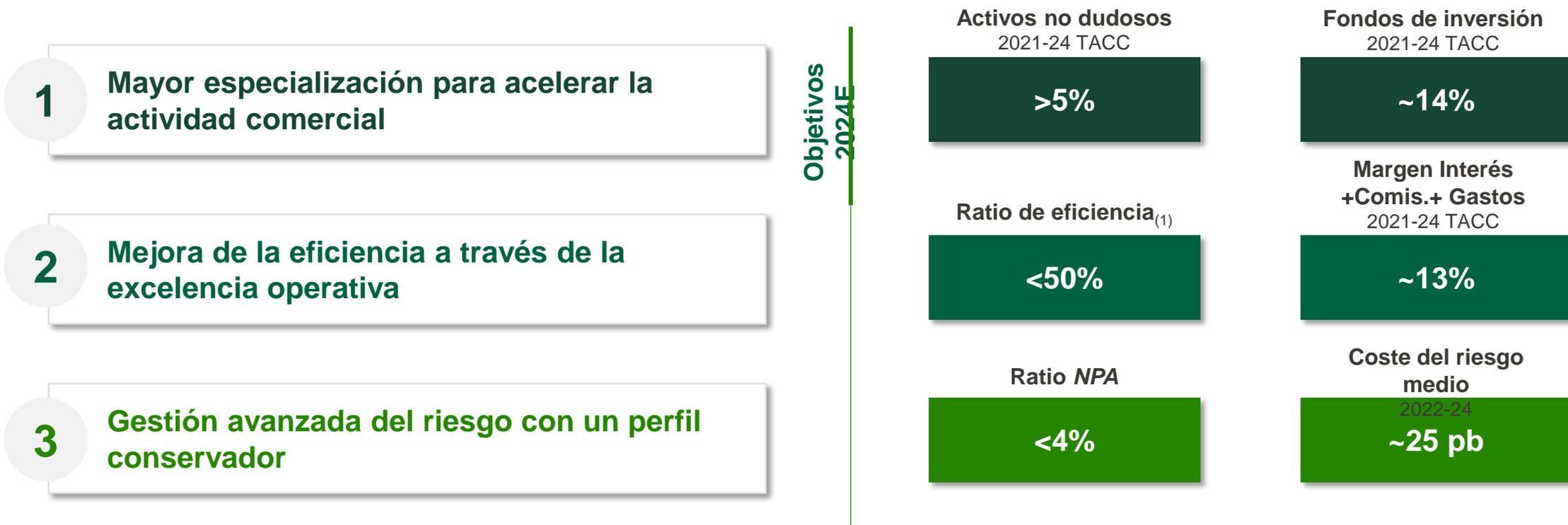
# Agenda

---

- 1 Plan Estratégico 2022-2024
- 2 Iniciativas clave
- 3 Principales objetivos financieros
- 4 Cierre**

# Foco en beneficio sostenible, actividad comercial y retorno de capital

Los objetivos financieros incluyen supuestos conservadores en diferentes segmentos que dejan potencial al alza y margen de maniobra



(1) Excluyendo cartera de negociación (2) Exceso de capital por encima del objetivo del 12,5% CET1 (deduciendo el pago del cupón AT1). El ROTE sin deducir el exceso de capital sería >7,5%, (3) Incluye la remuneración a los accionistas e incremento del CET FL durante 2022-24E (4) La remuneración al accionista supone un payout del 50% pagado en efectivo

# Palancas no incluidas en los objetivos financieros

Los objetivos financieros incluyen supuestos conservadores en diferentes segmentos que dejan potencial al alza y margen de maniobra

## 1 Entorno de tipos de interés y TLTRO

### No se ha asumido incremento de tipos

Un aumento de 50 pb de la curva de tipos de interés supone un **10% de ingresos netos adicionales**<sup>(1)</sup> en el segundo año

No se asume ninguna extensión de TLTRO, lo que implica ~ **€100m menos** de margen de intereses 2024 vs 2021

## 3 Reestructuración de seguros

### No se consideran ingresos adicionales

No se consideran ingresos adicionales 2022-24 derivados de la reestructuración del negocio de seguros de vida

No se ha contabilizado el incremento de ingresos por puesta en equivalencia de las JVs de seguros de vida

## 2 Gastos regulatorios

### Fondo Único de Resolución

Se espera que la contribución al Fondo Único de Resolución disminuya de manera muy significativa después de 2023 con un impacto de ~ **€31M anual**

Seguimos incluyendo ese coste en nuestro Plan

## 4 Nuevos negocios / clientes

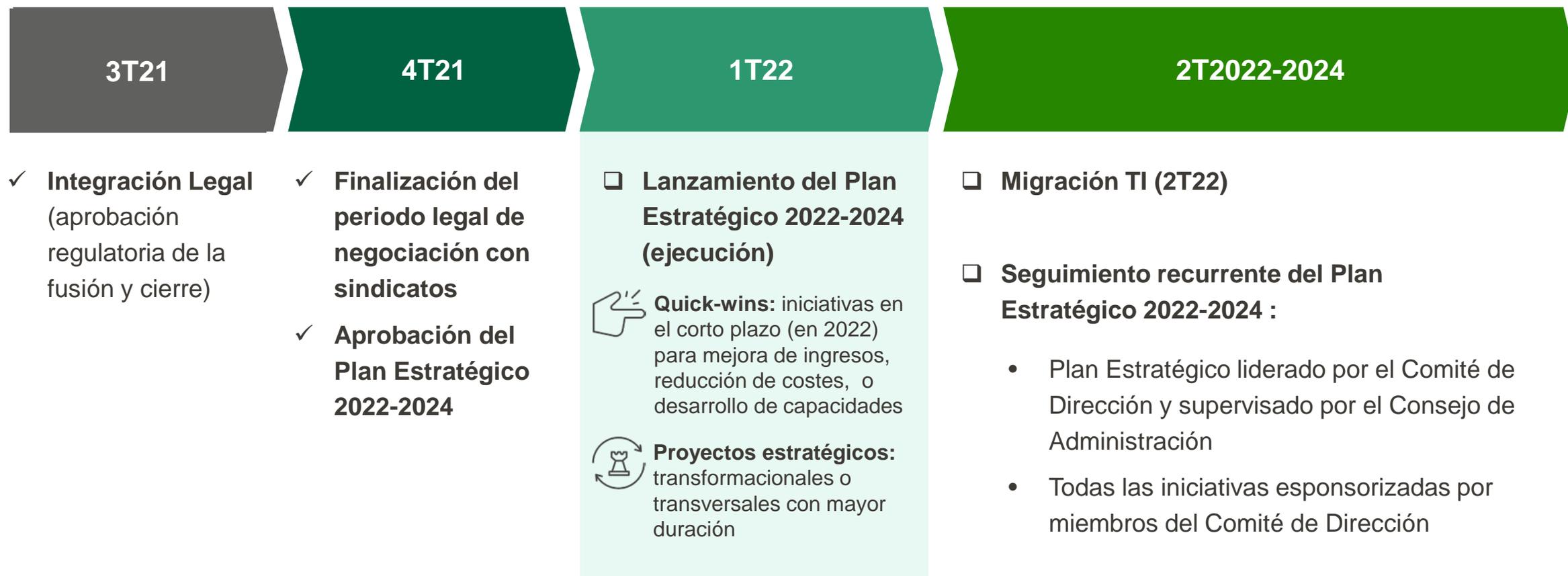
### No se consideran ingresos adicionales

No se consideran ingresos potenciales derivados de segmentos de negocio con una contribución actual muy baja (FX, Comex, *brokerage*, BNPL ...)

(1) Asumiendo un balance estático

# Implementación y ejecución del Plan Estratégico 2022-2024

## Calendario de trabajo





# Apéndice

# 1 - Mayor especialización para acelerar la actividad comercial

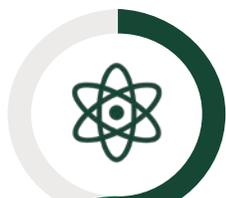
Nueva estructura organizativa para impulsar la dinámica comercial con foco en clientes y rentabilidad

Verticales clave de banca minorista	Hipotecas	Escalar y consolidar nuestra posición de liderazgo
	Financiación al consumo	Aumentar la <b>penetración en los clientes existentes</b> aplicando las mejores prácticas internas
	Medios de pago	Objetivo de incrementar la cuota de mercado de facturación total de tarjetas del <b>3,8% a &gt;4%</b>
	Fondos de inversión	Aumentar la <b>penetración</b> (transferencia de depósitos a fondos) y mejorar el <b>mix de productos de clientes existentes</b>
	Seguros	Maximizar la <b>venta cruzada</b> a través de la analítica de datos y la sistemática comercial Enfoque prudente en seguros de vida durante <b>las negociaciones de reestructuración</b> con nuestros socios
Empresas	Optimizar <b>la cobertura y oferta de productos</b> (foco en productos generadores de ingresos por comisiones) para complementar la actividad comercial actual	

## 2 - Mejora de la eficiencia a través de la excelencia operativa

Descarga operativa y aumento de los servicios de valor a través de las iniciativas de ahorro de costes y el esfuerzo en digitalización

### Principales palancas



#### Reingeniería de procesos E2E

Rediseño de procesos con una visión centrada en el cliente para optimizar tiempos y reducir gastos



#### Modelo organizativo

Agilización de los procesos de *back office* para concentrar el foco de los empleados de la red en ventas y servicios de valor



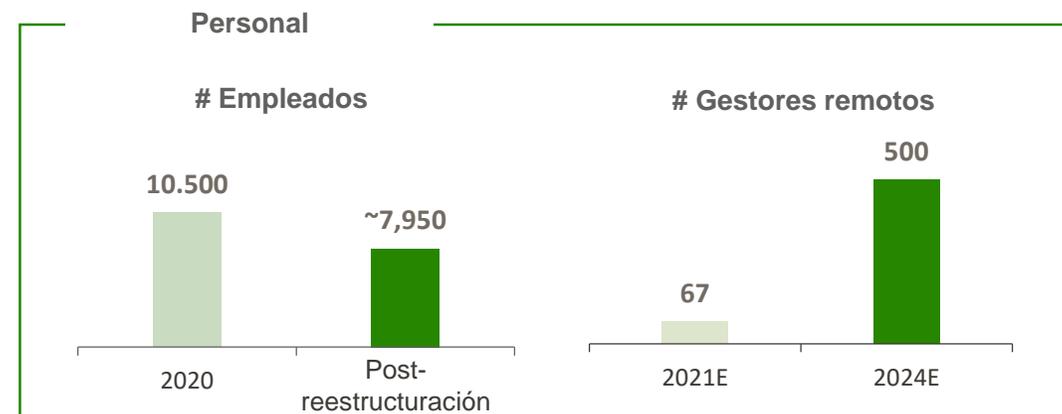
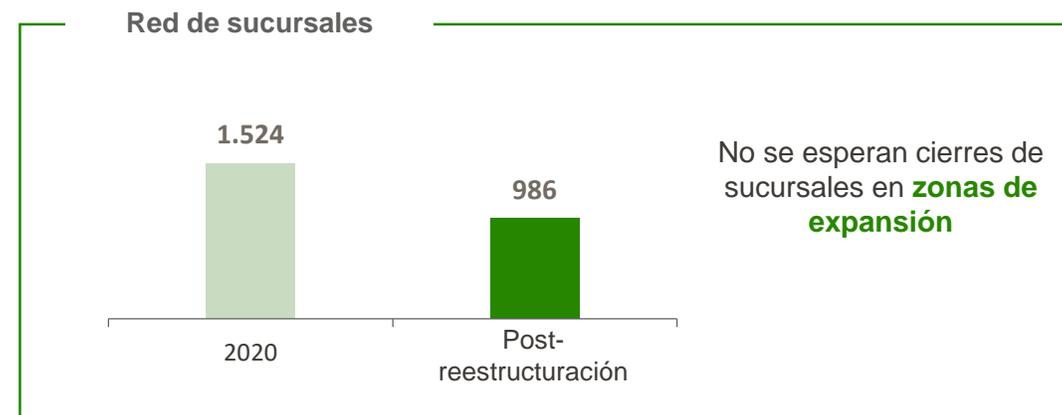
#### Automatización y digitalización

Descarga administrativa y operativa de la red y servicios centrales



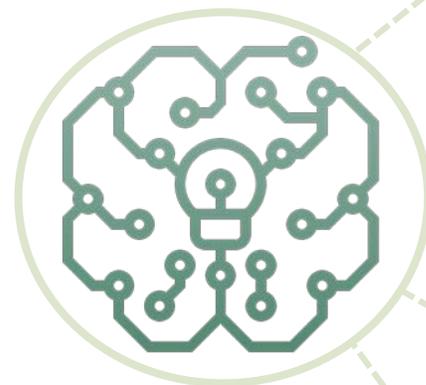
#### Uso avanzado de datos

Mayor uso de *machine learning* para mejorar la eficiencia y las tasas de conversión



# 3 - Gestión avanzada del riesgo con un perfil conservador

Desarrollo de procesos ágiles y herramientas de analítica avanzada, manteniendo nuestro enfoque prudente



## Simplificación del proceso de crédito

- Mejorar las herramientas de gestión de riesgos (modelos, motor de decisión, marco de seguimiento) para mejorar la agilidad y la fiabilidad

## Escalar las capacidades digitales y remotas actuales

- Mejorar las capacidades de gestión remota, buscando mejorar el *time-to-cash* y acelerar el proceso recuperatorio

## Evolución y optimización de modelos de pre-concesión

- Actualización y optimización de los modelos de pre-concesión actuales para particulares y desarrollo de nuevos modelos para segmentos estratégicos

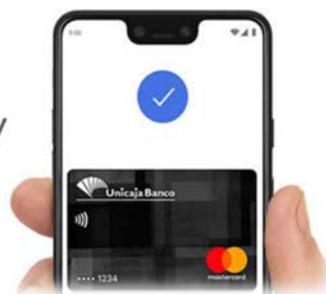
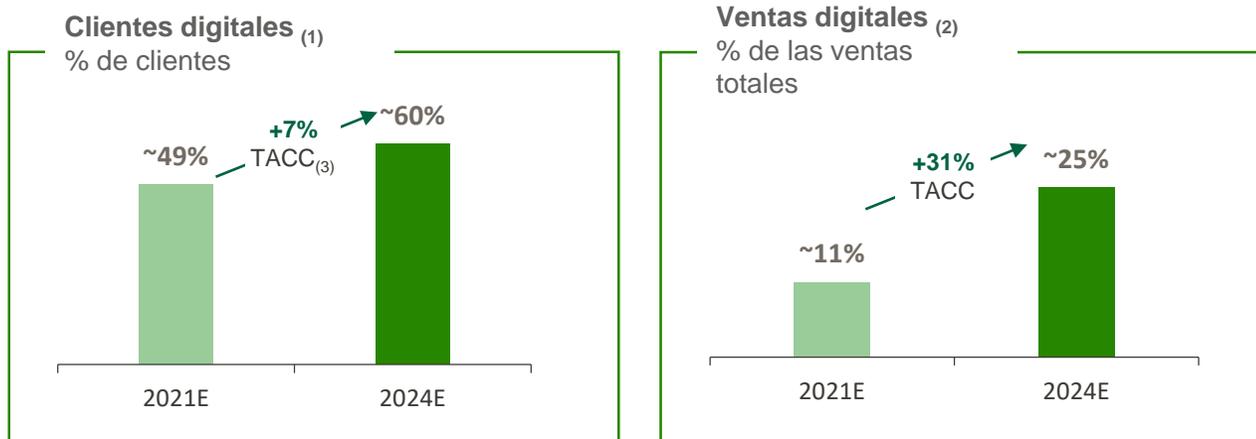
## Mantenimiento de un perfil de riesgo bajo

- Crecimiento de crédito impulsado principalmente por las hipotecas (residencial) y los créditos al consumo pre-concedidos

# 4 - Banca digital

Oferta digital completa aprovechando las capacidades actuales y mejorándola a través de inversiones selectivas

## Principales objetivos digitales



### Open banking

Apuesta por el desarrollo de ecosistemas de valor añadido para nuestra red



### Experiencia digital

Seguir completando nuestra oferta de productos digitales *end-to-end*



(1) Porcentaje de clientes con conexiones de Banca Digital en el último año respecto al número de clientes activos entre 18 y 80 años de edad y operativos (que han realizado transacciones). (2) Perímetro: Cuentas, Tarjetas, Fondos y Valores, Hipotecas, Préstamos al consumo, Seguros en # unidades. (3) Tasa Anual de Crecimiento Compuesto

# 5 - Apuesta por la sostenibilidad en todas las líneas de negocio

Clara vocación ambiental y social en el desarrollo de nuestra actividad desde nuestros inicios

## Principales logros



- **Nueva D. Negocio ESG**
- Miembro del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y del Compromiso Colectivo de Acción Climática
- Contribución de ~500 viviendas al Fondo Social de la Vivienda
- Cumplimiento de los estándares de gobierno corporativo <sup>(1)</sup>



## Oferta de productos ESG

- » **Hipoteca Verde** (Incentivo EPC etiqueta A)
- » Financiación **Eco Sostenible Agro**
- » Préstamo de **Rehabilitación Energética**
- » Plan Director de Movilidad y préstamo **Motor Eco Verde**
- » **Fondos de inversión y de pensiones sostenibles**
- » Seguros de **coches eléctricos**



## Compromisos



- Oferta renovada de productos y servicios, con foco en la transparencia financiera
- Compromiso con la reducción de la huella de carbono de la Entidad
- Fomento y concienciación sobre la cultura de sostenibilidad; identificación y gestión del riesgo climático
- Compromiso con la RSC y la educación financiera

**Objetivo 2022-2024** | **>75% fondos ESG (artículo 8<sup>(2)</sup>)**

**Objetivo de que la próxima emisión sénior sea ESG**

(1) Estándares en cuanto a presencia de consejeros independientes (40%) y de mujeres consejeras (1/3 del Consejo), siguiendo las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de la CNMV. (2) Fondos que promueven características medioambientales o sociales de acuerdo con el artículo 8 del Reglamento (UE) 2019/2088 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros.

# Advertencia legal

Esta presentación (la **Presentación**) ha sido preparada por Unicaja Banco, S.A. (la **Sociedad o Unicaja Banco**) a efectos meramente informativos.

El receptor de esta información deberá realizar su propio análisis de la Sociedad. La información facilitada en esta presentación no puede ser valorada ni considerada en sustitución del propio ejercicio de valoración independiente que el receptor de esta información pueda llevar a cabo en relación con las operaciones, situación financiera y perspectivas de la Sociedad. La información que contiene esta Presentación no pretende ser completa o contener toda la información que un posible comprador de valores de la Sociedad podría desear o requerir a la hora de decidir si adquiere o no dichos valores, y, salvo indicación expresa en contrario, no ha sido verificada por la Sociedad o ninguna otra persona.

La información contenida en esta Presentación puede ser objeto de modificación en cualquier momento sin previo aviso y no debe confiarse en ella a ningún efecto. Ni la Sociedad ni ninguna de sus filiales, asesores o agentes manifiestan o garantizan, expresa o tácitamente, la ecuanimidad, exactitud, exhaustividad y corrección de cualquier información contenida en este documento, ni, en consecuencia, debe darse por sentada. Ni Unicaja Banco, ni ninguna de sus filiales, asesores o agentes asumen responsabilidad alguna con base en el presente documento, sobre la información contenida o referida en el mismo, así como de los posibles errores u omisiones. Ni la Sociedad, ni ninguna de sus filiales, asesores o agentes asumen obligación alguna de proporcionar a los receptores de esta Presentación acceso a información adicional o actualizar el presente documento o a subsanar imprecisiones de la información contenida o referida en la Presentación.

Unicaja Banco advierte de que esta Presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones respecto del negocio, la situación financiera, las operaciones, la estrategia, los planes y los objetivos de Unicaja Banco y sus filiales. Si bien estas previsiones y estimaciones representan la opinión actual de Unicaja Banco sobre sus expectativas futuras de desarrollo de negocio, determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes podrían ocasionar que los resultados sean sustancialmente diferentes de lo esperado por Unicaja Banco y sus filiales. Estos factores incluyen, pero no se limitan a: (1) la situación del mercado, factores macroeconómicos, tendencias gubernamentales, políticas y regulatorias; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o la solvencia de sus clientes, deudores y contrapartes. Estos y otros factores de riesgo descritos en los informes y documentos pasados o futuros de Unicaja Banco, incluyendo aquellos remitidos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (**CNMV**) y a disposición del público tanto en el portal web para inversores de Unicaja Banco (<https://www.unicajabanco.com>) como en la de la CNMV (<https://www.cnmv.es>), así como otros factores de riesgo actualmente desconocidos o imprevisibles, que pueden estar fuera del control de Unicaja Banco, pueden afectar de forma adversa a su negocio y situación financiera y causar que los resultados difieran materialmente de aquellos descritos en las previsiones y estimaciones.

Los datos del mercado y la posición competitiva incluidos en la Presentación se han obtenido generalmente de publicaciones sobre el sector y encuestas o estudios realizados por terceros. La información sobre otras entidades se ha tomado de informes publicados por dichas entidades. Existen limitaciones respecto a la disponibilidad, exactitud, exhaustividad y comparabilidad de dicha información. Unicaja Banco no ha verificado dicha información de forma independiente y no puede garantizar su exactitud y exhaustividad. Asimismo, ciertas manifestaciones incluidas en la Presentación sobre el mercado y la posición competitiva de Unicaja Banco se basan en análisis internos de Unicaja Banco, que conllevan determinadas asunciones y estimaciones. Estos análisis internos no han sido verificados por ninguna fuente independiente y no puede asegurarse que dichas estimaciones o asunciones sean correctas. En consecuencia, no se debe depositar una confianza indebida en los datos sobre el sector, el mercado o la posición competitiva de Unicaja Banco contenidos en esta Presentación.

Esta Presentación incluye cuentas y estimaciones emitidas por la dirección que pueden no haber sido auditadas por los auditores de la Sociedad. Se incluyen, a su vez, ciertas Medidas Alternativas del Rendimiento (**MARs**), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es). Esta presentación incluye ciertas MARs, que son medidas del rendimiento financiero elaboradas a partir de la información financiera de Unicaja Banco y sus filiales pero que no están definidas o detalladas en el marco de información financiera aplicable y que, por tanto, no han sido auditadas ni son susceptibles de serlo en su totalidad. Estos MARs se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero de Unicaja Banco y sus filiales, pero deben considerarse como una información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (**NIIF**). Asimismo, la forma en la que el Unicaja Banco define y calcula estas MARs puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas. Para una explicación más detallada de las MARs utilizadas, incluyendo su definición o la reconciliación entre los indicadores de gestión aplicables y las partidas presentadas en los estados financieros consolidados elaborados de conformidad con las NIIF, consulte los documentos pasados o futuros de Unicaja Banco remitidos a la CNMV y a disposición del público tanto en el portal web para inversores de Unicaja Banco (<https://www.unicajabanco.com>) como en la de la CNMV (<https://www.cnmv.es>). En cualquier caso, la información financiera incluida en esta Presentación no ha sido revisada en cuanto a su exactitud o exhaustividad y, por tanto, no se ha de depositar una confianza indebida en dicha información financiera ni en las MARs.

Esta presentación no podrá introducirse, transmitirse, revelarse, difundirse, enviarse, publicarse o distribuirse en los Estados Unidos, Canadá, Australia o Japón. La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar también restringida por ley y las personas que en cuya posesión caiga esta Presentación deberán informarse y observar tales restricciones. Los valores de la Sociedad no han sido y, en caso de que hubiese una oferta, no estarán registrados conforme a la ley estadounidense del mercado de valores (*United States Securities Act of 1933* o *Securities Act*) o la ley estadounidense de sociedades de inversión de 1940 y sus modificaciones (*United States Investment Company Act of 1940* o *Investment Company Act*) y no podrán ser ofrecidos ni vendidos en los Estados Unidos salvo, en todo caso y de manera limitada, a Comparadores Institucionales Cualificados (*Qualified Institutional Buyers*) (tal y como se definen en el Regla 144A de la ley estadounidense del mercado de valores) de conformidad con la Regla 144A u otra exención respecto de, o transacción no sujeta a, los requerimientos de registro de la ley estadounidense del mercado de valores. Los valores de la Sociedad no han sido, y en caso de que hubiese una oferta, no estarán registrados conforme a leyes sobre valores aplicables en cualquier Estado o jurisdicción de Canadá o Japón y, sujetos a determinadas excepciones, no se podrán ofertar o vender dentro de Canadá o Japón o en beneficio de una nacional, residente o ciudadano de Canadá o Japón.

ESTA PRESENTACIÓN NO CONSTITUYE NI FORMA PARTE DE UNA OFERTA PARA LA VENTA O PROPUESTA DE OFERTA PARA COMPRAR NINGÚN VALOR NI PODRÁ ESTA NI NINGUNA PARTE DE ESTA SER CONSIDERADA EN RELACIÓN CON NINGÚN CONTRATO O COMPROMISO DE COMPRA DE ACCIONES. CUALQUIER DECISIÓN DE COMPRAR ACCIONES EN CUALQUIER OFERTA DEBERÍA TOMARSE SOBRE LA BASE DE LA INFORMACIÓN PÚBLICA DISPONIBLE SOBRE LA COMPAÑÍA.

Mediante la recepción o acceso a esta Presentación, Vd. acepta y queda vinculado por los términos, condiciones y restricciones antes expuestos.



## Relación con inversores

[ir@unicaja.es](mailto:ir@unicaja.es)