



kutxabank

Presentación de resultados 1S2020

30 de julio de 2020

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.

Los hechos y las opiniones incluidas 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 la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, 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 y por escrito de Kutxabank. El incumplimiento de esta prohibición podrá constituir una infracción legal que puede ser sancionada por la ley.

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO

Update del
status de la
respuesta de Kb
a COVID

Impacto
económico y de
sostenibilidad

Desempeño
financiero

Calidad de los
activos

Solvencia y
Liquidez

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO



Update del
status de la
respuesta de Kb
a COVID

Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

100% de las sucursales abiertas

La continuidad ha sido posible en todas las unidades de negocio gracias a la capacidad de los canales digitales.

Estrictos protocolos de seguridad para proteger a los empleados y clientes

Combinando presencia física y teletrabajo, citas previas y restricciones en las operaciones.

Reactivación de la actividad comercial después de un duro confinamiento

Recuperación visible de los productos clave.

Líderes absolutos en suscripciones netas en el 1S20

La Gestora del Grupo logra más de 50pbs de incremento de cuota de mercado gracias a un modelo de negocio diferencial.

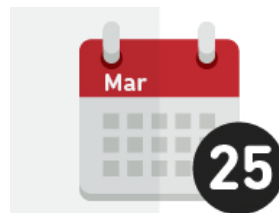
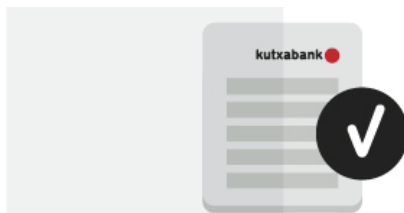
De nuevo en marcha



Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

Desde el inicio de la crisis sanitaria centrados en el **apoyo a nuestros clientes** proporcionando acceso a facilidades de financiación y pago, y **colaborando con las Fundaciones Bancarias** en iniciativas de apoyo a los grupos afectados

**Seguimos aquí
para que puedas
quedarte en casa.**

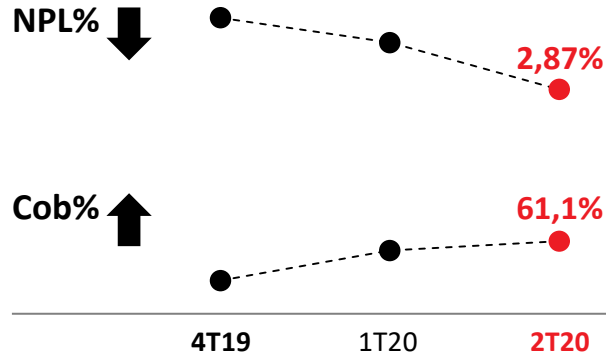


- Moratoria + financiación ICO/Elkargi¹
- Adelanto del pago de la prestación por desempleo
- Prestación por desempleo en los Planes de Pensiones para los afectados económicamente por el confinamiento
- Adelanto del cobro de las pensiones de la Seguridad Social
- Aplazamiento del cargo de tarjetas de crédito
- Flexibilización de las condiciones a los actuales titulares de las *Cuentas OK*
- Retirada gratuita de efectivo a débito en la Red de cajeros euro6000
- Reducción del pago a proveedores a menos de 15 días

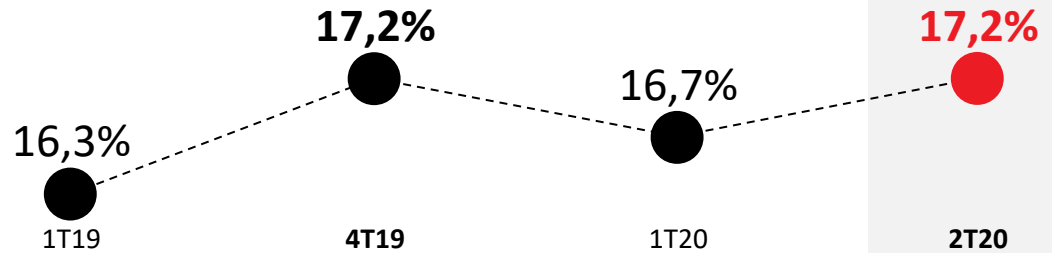
¹ 2 Elkargi es una sociedad de garantía recíproca vasca. Kb también participa en líneas de garantía adicionales promovidas por otros gobiernos regionales.

Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

Trabajando para ser **parte de la solución** preservando los valores y una característica forma de hacer



Solvencia y estabilidad Evolución CET1%

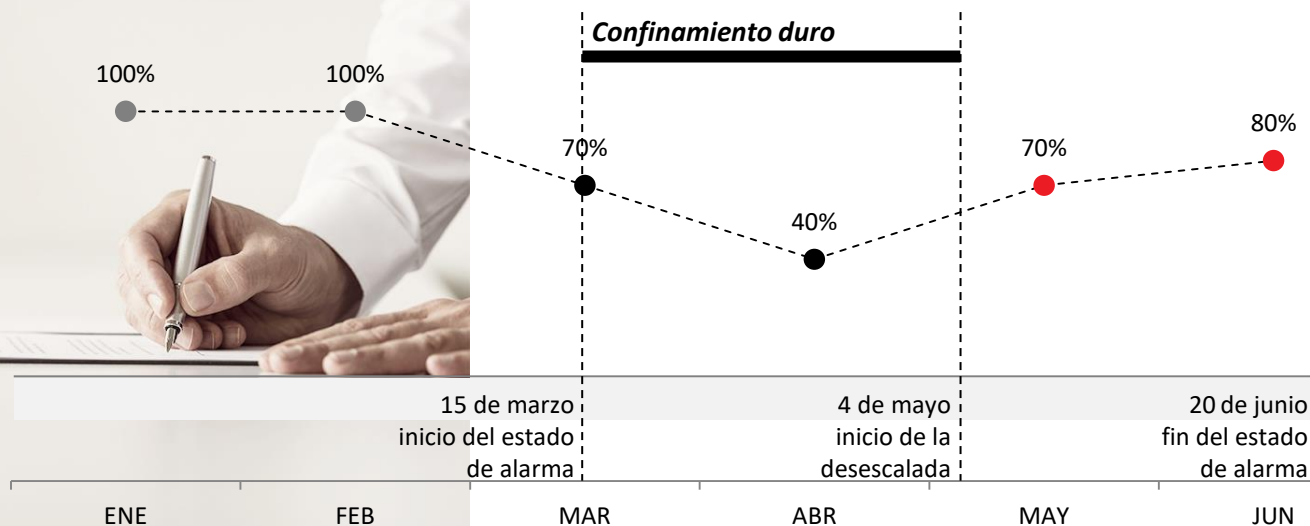


Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

Visible **recuperación de la actividad comercial** en productos clave, batiendo las expectativas



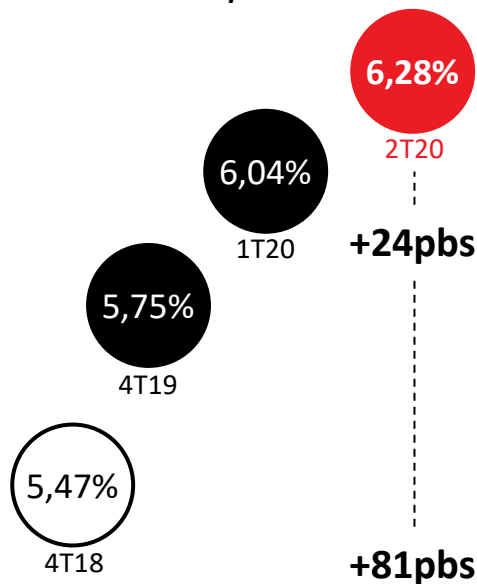
Recuperación significativa de la ejecución presupuestaria en la nueva producción hipotecaria de los dos últimos meses



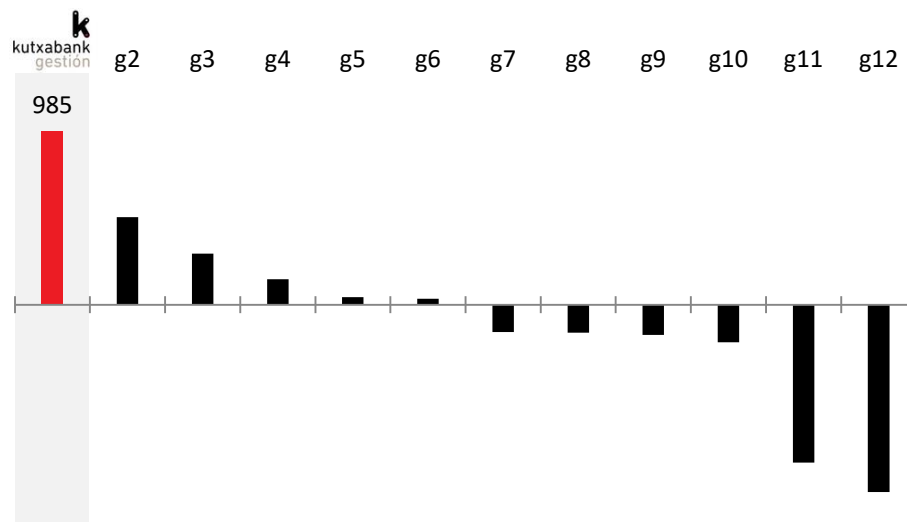
Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

La confianza es la recompensa del trabajo bien hecho

Evolución de la cuota de mercado en fondos de inversión en España¹



Kb Gestión es líder por suscripción neta de fondos de inversión (1.000 Mn€ en 1S20), lo que da continuidad a los importantes avances ya conseguidos en cuanto a cuota de mercado y refleja la lealtad y confianza de su cartera de clientes en este particular y desafiante entorno de los mercados financieros.



¹ Fuente: Inverco.

Update del status de **la respuesta de Kb a COVID**

*El poder de las **herramientas digitales** ha sido un **aliado importante***

El importante trabajo previo en el proceso de digitalización nos ha permitido responder con rapidez a las necesidades de nuestros clientes



Iniciativas lanzadas D+1

Más de un 45% de la red comercial trabajando con herramientas de gestión a distancia (opciones de contratación, soporte telefónico...)

Extensión del uso del Muro¹ para la comunicación con los clientes de las carteras personalizadas

Protocolo para contratación de productos sin desplazamiento (fondos, seguros, banca a distancia...)

Impulso en el uso de la Firma Digital Omnicanal

Recomendaciones y consejos sobre ciberseguridad a los clientes

¹Muro: herramienta digital para la relación entre el gestor y el cliente mediante la cual se puede intercambiar información y archivos con un nivel de seguridad mayor que por correo electrónico. Esta herramienta se utilizaba únicamente en Banca Personal y ahora su uso se ha extendido a un mayor número de gestores.

Update del status de **la respuesta de Kb** a COVID

Proceso continuo de mejora digital...

La competitividad digital del Grupo le ha permitido fortalecer la relación con los clientes durante la crisis



Nuevas iniciativas

Ampliando el catálogo de notificaciones push (ingreso desempleo, pensión, saldo inferior a x importe...)

Nuevas ofertas comerciales personalizadas (muro, agregador, previsión...)

Avance en el onboarding digital y el servicio de agregación

Nuevas funcionalidades en Bizum: donaciones ONG, Bizum Negocios

Impulso en el uso de la Firma Digital Omnicanal

Ayudas y mayor conocimiento para el cliente (consejos útiles, chatbot...)

Update del status de **la respuesta de Kb a COVID**

...lo que lleva a un **crecimiento constante de los clientes digitales**



Cerca del 10% de los nuevos clientes¹ a través del onboarding digital



72% de los clientes cuenta con un contrato de banca electrónica



+120K clientes con el muro activado para comunicarse con su gestor



400K usuarios en Bizum (con un 5% del total de transacciones)



+20% de crecimiento en comercio electrónico

Durante los últimos meses, **la Entidad ha contado con un performance muy superior al mercado²** en los diferentes medios de pago (pago móvil, e-commerce, tarjetas...)

¹ Dato referido a nuevos clientes en los mercados de Expansión.

² Fuente: Redsys (procesa el 85% del mercado)

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO



Impacto
económico y de
sostenibilidad

Impacto económico y de **sostenibilidad**

Entidad **líder** de servicios financieros en Euskadi

Altamente comprometida con el desarrollo económico, social y medioambiental del territorio, siendo el principal promotor del ecosistema financiero vasco

La actividad bancaria de Kb se complementa con las sociedades del Grupo Financiero arraigadas en Euskadi

Contribución en Euskadi

impacto directo, indirecto e inducido

Actividad corporativa	+actividad financiación	Contribución al mantenimiento de
1,3% del PIB	11,9% del PIB	120.000 empleos

Más de
200 Mn€
en
impuestos
en 2019

ayuda a sostener **3.300 Mn€** de
recaudación de Euskadi

Impacto económico y de **sostenibilidad**

Compromiso de sostenibilidad económica, social y medioambiental

Modelo de gobernanza en línea con las mejores prácticas del mercado

Incorporación de la Sostenibilidad en el Comité de Estrategia, que ha sido renombrado como **Comité de Estrategia y Sostenibilidad**, y la creación de una nueva **dirección de ESG** en el banco.

Memoria publicada y auditada anualmente desde 2007 por un experto independiente.

Incorporación de la información que los grupos de interés califican como relevante.

Aprobación por el Consejo de Administración..

Con más de 170 años de historia, los principios ESG están en el ADN de la institución

Track record

- Firmante del **Pacto Mundial de Naciones Unidas desde 2012**
- El modelo de negocio de Kb trabaja por el **cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU** (13 de 17)
- **Más de 25.000 Mn€ de inversiones de nuestros clientes gestionados con criterios de Inversión Socialmente Responsable**
- **Primer banco en emitir un Social Covered Bond** en España
- Kutxabank completamente **neutra en emisiones de CO2** desde 2019

Impacto económico y de **sostenibilidad**

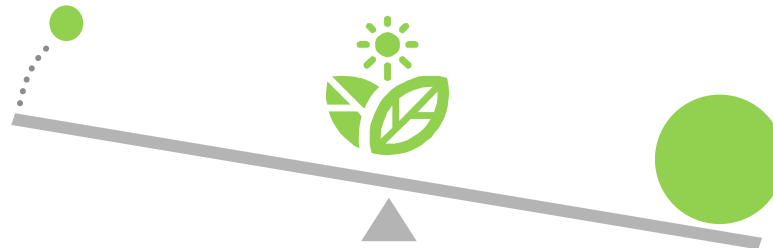
Compromiso de sostenibilidad económica, social y medioambiental

Huella de **carbono de Kb**
NEUTRO EN EMISIONES

Emisiones CO2

1.100 Tn

Por el desarrollo de
nuestra actividad



13,100 Tn

CO2 compensadas por
gestión de bosques

Impacto económico y de **sostenibilidad**

Apoyo a nuevos proyectos sociales y medioambientales

- >550 Mn€ en **financiación ESG certificada** por agencias de rating
- >50 Mn€ para adquisición de **viviendas de VPO**
- >80 Mn€ en proyectos para la prestación de **servicios a personas** (singularmente a **colectivos vulnerables**)
- >400 Mn€ para **desarrollo de proyectos de energía renovable o relacionadas con la transición energética**

Liderazgo en materia social

Colaboración con las Fundaciones Bancarias BBK, Kutxa y Vital en el desarrollo de sus actividades

Liderazgo en la financiación de promoción cooperativa, VPO, VPL en los territorios locales, antes, durante y después de la crisis

Plan de igualdad firmado con los representantes de los trabajadores con una mayoría de mujeres trabajando en la entidad (61%) y con un porcentaje de mujeres directivas superior al 50%

Convenio colectivo propio con **más del 95% de empleados con contrato indefinido**

Impacto económico y de **sostenibilidad**

Las **iniciativas** más recientes

Nueva financiación sostenible

Financiación al astillero vasco Balenciaga para la construcción de un buque destinado a la acuicultura para el armador noruego Samlaks, experto en granjas marinas y sostenibilidad de ecosistemas protegidos. La acuicultura es una actividad que fomenta la sostenibilidad del medio marino evitando los efectos negativos de la sobrepesca en el ecosistema.

Financiación vinculada al proyecto de la vacuna COVID

Kutxabank participa en la financiación a Viralgen, empresa del sector de la biotecnología que se dedica a la producción de vectores virales AAV para terapia génica. Las entidades financieras concederán a Viralgen 30 Mn€ para financiar la construcción de una nueva planta de la empresa guipuzcoana, que contará con una superficie construida de 12.000 m2, acogerá a un equipo de más de 200 trabajadores de alto nivel de cualificación, y entrará en funcionamiento a finales del 2021. Viralgen es la única empresa no estadounidense que forma parte del consorcio que lideran la Universidad de Harvard y el Massachusetts General Birgham Hospital para la investigación y desarrollo de una vacuna de la COVID-19 utilizando vectores virales AAV.

Ampliando el catálogo de productos con hipotecas verdes, préstamos al consumo y seguros



Hipotecas verdes
en el 1S20

173Mn€

925 transacciones

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO



**Desempeño
financiero**

Cuenta de resultados (millones de euros)

	1S20	1S20vs1S19
Margen de intereses	272,6	-3,4%
Comisiones (netas)+Negocio asegurador	247,1	-2,1%
Resultado del Negocio bancario	519,7	-2,8%
Dividendos y puesta en equivalencia	37,0	12,2%
Operaciones financieras	-4,2	ns
Otros resultados de explotación	125,4	ns
Margen bruto	678,0	22,7%
Gastos de administración	-288,6	-3,8%
Amortizaciones	-27,8	3,8%
Resultado antes de provisiones	361,6	60,2%
Provisiones	-187,3	61,9%
Otros resultados	6,3	-94,1%
Impuestos y otros	-43,0	ns
Resultado neto	137,6	-30,3%

El resultado del negocio bancario se reduce en un 2,8%, principalmente debido al impacto de la curva de tipos de interés en el margen de intereses y a la brusca desaceleración de algunas líneas de negocio causada por el duro confinamiento.

El resultado obtenido por el traspaso del negocio de depositaria (Otros resultados de explotación) se ha utilizado para reforzar las provisiones.

Significativa reducción de los gastos para aliviar el impacto de la crisis sanitaria.

Fuerte ejercicio de provisionamiento para reforzar los niveles de cobertura de los activos, llevando el Coste de riesgo de aproximadamente 0 pbs en 2019 a 22 pbs en el 2Q20.

Desempeño financiero

Desempeño del Margen básico

Margen de intereses
(MI)

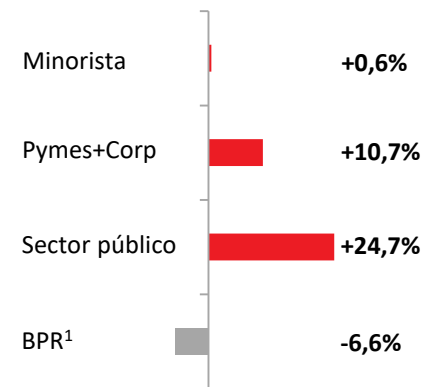
272,6Mn€

-3,4% ia.

Evolución MI (millones de euros)



Crecimiento de la Inversión Crediticia por segmento (1S20, ia.)



Caída de ingresos esperada tras el fuerte repricing a la baja del Euribor a mediados del 2019..

La menor contribución de la nueva producción hipotecaria más reducida enfatiza el declive.

¹ Banca promoción residencial.

Desempeño financiero

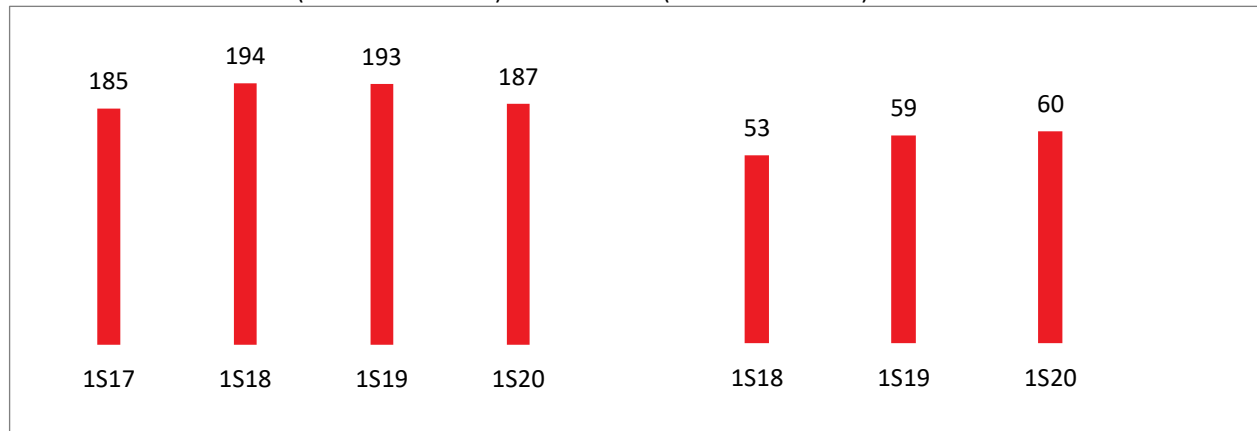
Desempeño del Margen básico

Comisiones +
Negocio asegurador

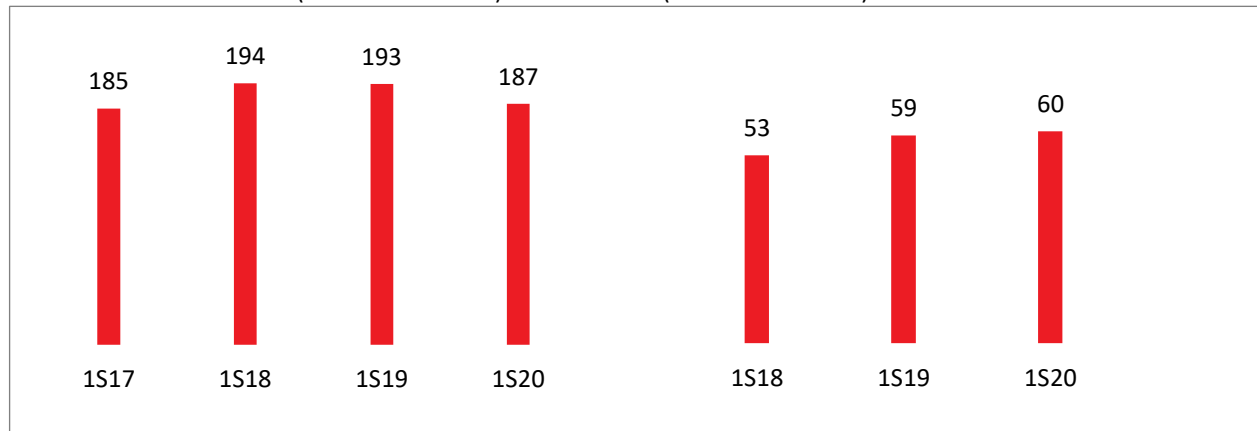
€247,1Mn

-2,1% ia.

Neto de comisiones (millones de euros)



Contribución Neg. asegurador vía ORE
(millones de euros)



Rendimiento negativo de las Comisiones debido al parón en la actividad durante el Estado de alarma. El traspaso de la depositaria también ha comenzado a reflejarse en las comparativas interanuales.

El Negocio asegurador ha experimentado un desempeño mixto con algunos productos incluso superando las cifras de años anteriores a pesar de la crisis.

Desempeño financiero

Costes

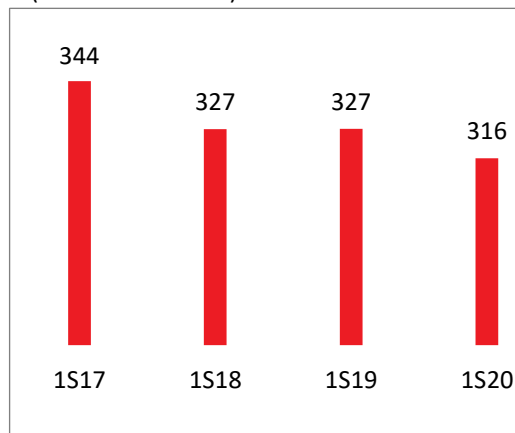
Gastos de Admon.

288,6Mn€

-3,8% ia.

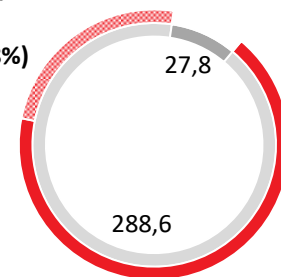
Evolución Gastos de explotación

(millones de euros)



Desglose Gastos de explotación (1S20, ia.)

- Gastos de admon. (-3,8%)
- De los cuales: personal
- De los cuales: otros
- Amortizaciones (+3.8%)



Caída en gastos debido al esfuerzo adicional de reducción de costes para compensar los impactos negativos del contexto actual.

Incluyendo amortizaciones, los Gastos de explotación ascienden a 316,4 Mn€ (-3,2% ia.).

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO

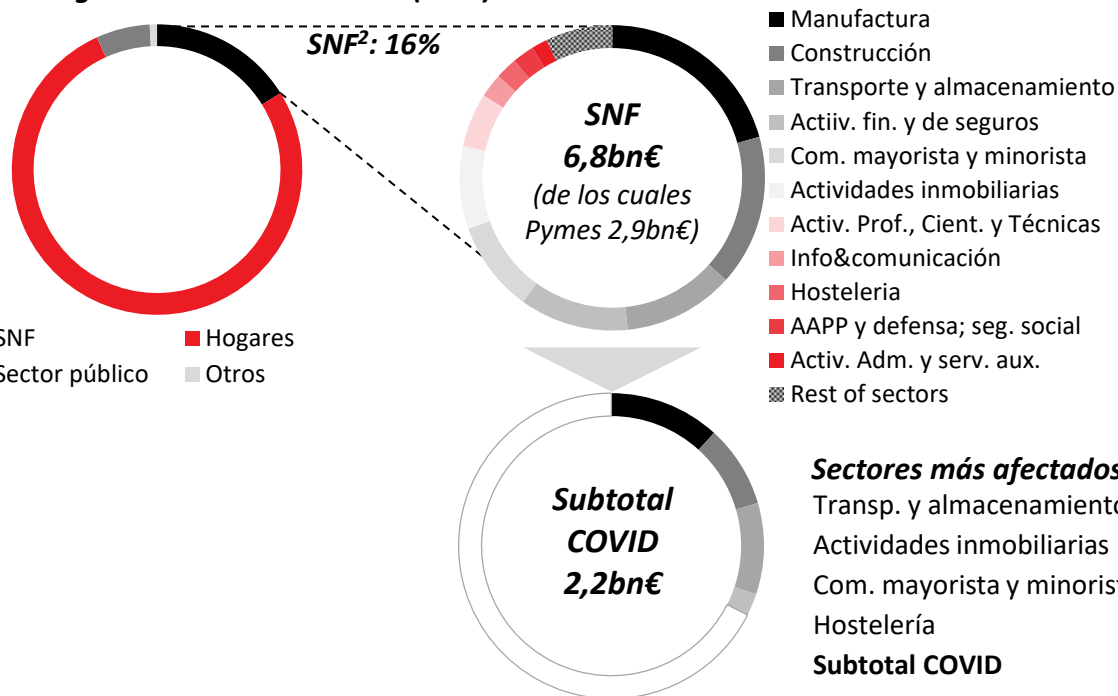


**Calidad de los
activos**

Calidad de los activos

Exposición muy limitada al riesgo de crédito en los sectores más afectados por la crisis COVID

Desglose de la Inv. Crediticia (neta)¹



La Inversión crediticia menos expuesta a la crisis de COVID

Los sectores más afectados representan sólo el 5,3% del total de la IC (42,6% sobre el CET1).

Sectores más afectados	Exp. neta	%NPL	% s/SNF	% s/IC	% s/CET1
Transp. y almacenamiento	0,8	0,6%	11,7%	1,9%	15,4%
Actividades inmobiliarias	0,6	4,4%	8,7%	1,4%	11,4%
Com. mayorista y minorista	0,7	8,9%	9,7%	1,6%	12,7%
Hostelería	0,2	11,8%	2,3%	0,4%	3,1%
Subtotal COVID	2,2	4,9%	32,5%	5,3%	42,6%

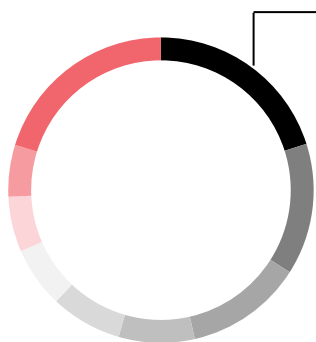
¹ Desglose de la Inversión crediticia basado en el ejercicio de transparencia de la EBA divulgado públicamente. Fecha de referencia: 4T19.

² Sociedades no Financieras.

Calidad de los activos

Tras la primera fase de la crisis, los posibles impagos entre minoristas también son motivo de preocupación. Sin embargo, la exposición indirecta¹ a los sectores más afectados de la exposición crediticia a Hogares muestra potencial para **una mayor resiliencia** frente a esta preocupante posible "segunda ronda"

- Subtotal COVID
- Manufactura
- Servicios
- Salud y trabajos sociales
- AAPP y defensa
- Activ. Prof., Cient. y Técnicas
- Educación
- Info&comunicación
- Resto de sectores



Sectores más afectados

(billones de euros)

Transporte y almacenamiento
Actividades inmobiliarias
Com. mayorista y minorista
Hostelería
Subtotal COVID

Bruto	% s/Hogares	%NPL
1,6	4,9%	2,8%
0,3	0,8%	5,6%
3,3	10,3%	3,5%
1,3	4,1%	6,6%
6,4	20,1%	4,1%

¹ Sector de actividad del que procede la principal fuente de ingresos familiares.

Financiación concedida a través de líneas de avales

El Grupo proporciona financiación a autónomos y Pymes a través de diferentes líneas de avales, aunque los préstamos concedidos en el marco de las líneas ICO están muy por debajo de la cuota asignada al grupo (sólo el 26%).

Principales programas de avales



Líneas ICO

100 bn€ divididos en 5 tramos

1.295 bn€ (1,3%) asignados a Kb

Cobertura del 80% para nuevas operaciones hasta 1,5 Mn€ (70% para nuevos préstamos > 1,5 Mn€) y 60% para refinanciación



Elkargi (Sociedad de garantía recíproca vasca)

Línea de 500 Mn€ promovida por el Gobierno

Vasco

100% cobertura sin coste

(+Iniciativas similares en Navarra –*Sonagar*- y Andalucía –*Garantía*- y en el resto del Estado –*Iberaval*-)

	Importe Concedido a través de avales	% de la exp. crediticia en cada sector
A agricultura, silvicultura y pesca	2,3	2,4%
B Minería y extracción	1,0	16,6%
C Manufactura	96,0	6,6%
D Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1,6	1,6%
E Suministro de agua	1,7	3,4%
F Construcción	34,1	2,9%
G Comercio mayorista y minorista	71,4	10,3%
H Transporte y almacenamiento	11,2	1,4%
I Hostelería	16,7	10,0%
J Información y comunicación	18,1	10,3%
K Actividades financieras y de seguros	0,3	0,0%
L Actividades inmobiliarias	7,1	1,2%
M Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	48,0	12,0%
N Actividades administrativas y servicios auxiliares	5,7	4,8%
O Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria	0,1	0,0%
P Educación	4,4	8,0%
Q Actividades sanitarias y de servicios sociales	8,1	13,2%
R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	9,7	21,7%
S Otros servicios	2,7	3,0%
TOTAL SNF	340,2	4,8%
Dispuesto	26,3%	
<i>Pro-memoria: Sectores más afectados por la Covid (H+L+G+I)</i>	106,4	4,6%

Calidad de los activos

Medidas de moratoria aplicadas en la cartera de préstamos

Además de la moratoria legal aprobada por el gobierno español, el Grupo también se ha adherido a la iniciativa de moratoria impulsada por la industria

Moratoria legal

Hasta 3 meses de carencia tanto de intereses como de principal en préstamos hipotecarios y de consumo para las personas que cumplan los requisitos. La fecha de vencimiento del préstamo se extiende en la misma medida.

	# ptmos	Impte concedido (millones €)	Tamaño medio ptmo(k)
Hipotecas	5.956	647,1	108,6
Otros	2.459	52,5	21,4
Subtotal	8.415	699,6	

Moratoria sectorial

Para los clientes que no reúnen los requisitos para la moratoria legal o para los que ésta resulta insuficiente. Hasta 12 meses de moratoria de principal no acumulables con el período de la moratoria legal (máximo 6 meses en préstamos al consumo).

	# ptmos	Impte concedido (millones €)	Tamaño medio ptmo(k)
	1.585	178,1	112,4
	520	18,9	36,4
Subtotal	2.105	197,0	

Stock limitado de moratorias concedidas

El total de hipotecas afectadas hasta ahora por las medidas de moratoria **asciende a 825 millones de euros, lo que representa sólo el 2,6% del total de la cartera de hipotecaria.**

Sólo el 5% de las moratorias se ha concedido a Hogares cuya fuente de ingresos proviene de uno de los sectores más afectados por la crisis.

Calidad de los activos

Los dudosos *se mantienen en gran medida sin cambios*

- Las entradas –aunque siguen siendo moderadas- se incrementan un 28% respecto al mismo periodo del año pasado, mientras que el impacto de las medidas de recuperación es prácticamente inexistente en este particular contexto.

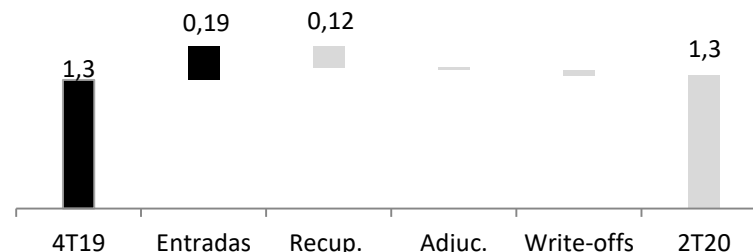
- Los atrasos anticipados vuelven a niveles pre-Covid
- Las exposiciones bajo vigilancia especial se redujeron en un 1,6% en el 2T20.

Migración de riesgo en 2T20¹

Todos los segmentos de negocio muestran tendencias positivas de migración de riesgo, excepto un caso aislado no relacionado con la crisis de la COVID.

	ST1		ST2		ST3	
Minorista	93,7%	-0,1%	3,9%	● 0,1%	2,3%	0,0%
Pymes	86,0%	1,7%	8,3%	● -1,3%	5,7%	● -0,3%
B. Corporativa	93,6%	0,6%	5,1%	● -0,5%	1,2%	● 0,0%
Sector público	98,9%	0,5%	1,0%	● -0,4%	0,2%	● -0,1%
BPR ²	62,6%	0,2%	19,0%	● -2,4%	17,6%	● 2,3%

Evolución del stock de dudosos en 1S20 (billones de euros)



¹ Basado en los escenarios macro preliminares aprobados.

² Banca promoción residencial.

Calidad de los activos

Ejercicio de provisionamiento prudente

Tomando como referencia los supuestos publicados por el Banco de España, la estimación de las pérdidas por deterioro del crédito se ha hecho sobre la base de su proyección multiescenario COVID (base/adverso/extremo) asignando niveles de probabilidad diferentes a cada uno de ellos.

		PIB%	Desemp.%	Ponderación
Base	2020	-9,5	20,6	70%
	2021	6,1	18,6	
	2022	3,9	16,6	
Adverso	2020	-10,5	21,0	25%
	2021	5,9	19,1	
	2022	3,0	17,5	
Extremo	2020	-12,4	21,7	5%
	2021	5,5	19,9	
	2022	1,0	19,5	
Kb	2020	-9,9	20,7	Escenario combinado
	2021	6,0	18,8	
	2022	3,5	16,9	

La actualización del escenario Macroeconómico¹ lleva a un impacto de dotaciones adicionales de pérdidas por deterioros de 75 Mn€

1S20 Desglose de provisiones y deterioros (millones de euros)

	1H20
Riesgo de crédito	101,0
Adjudicados y otros	38,4
Otras provisiones	47,9
Total provisiones	187,3
de los cuales COVID	98,9
Cost del riesgo (pbs)	22
Cobertura mora (%)	61



CoR potencial tras shock COVID
~35pbs



¹ Basado en los escenarios macro publicados por el Banco de España en mayo de 2020.

1S2020 Presentación de resultados

CONTENIDO

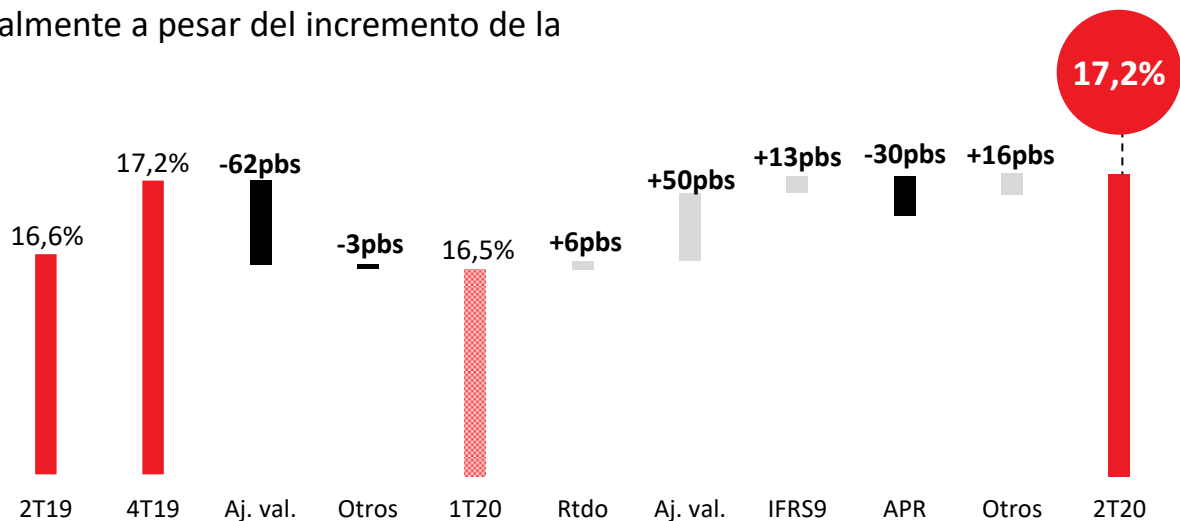


**Solvencia y
liquidez**

Solvencia y liquidez

Capital por encima de los niveles pre-COVID

El impacto negativo del 1T debido principalmente a la disminución de las plusvalías latentes se ha compensado totalmente a pesar del incremento de la exposición al riesgo de crédito.



Impactos regulatorios

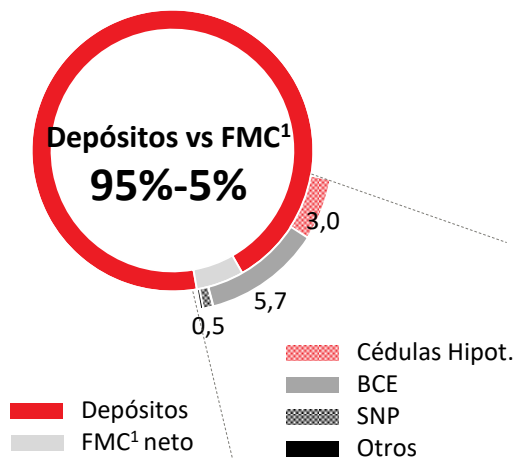
FACTOR	Importe	Efecto	pbs
IFRS9	38Mn€	+CET1	13
Factor pymes (servicios esenciales)	124Mn€	-APRs	7,3

Solvencia y liquidez

Sólidos ratios de liquidez apoyados en una base amplia y estable de depósitos minoristas

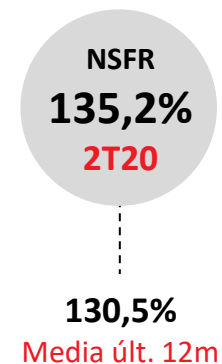
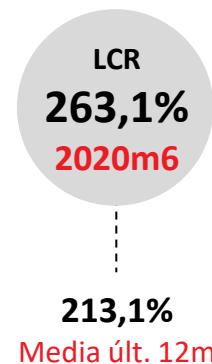
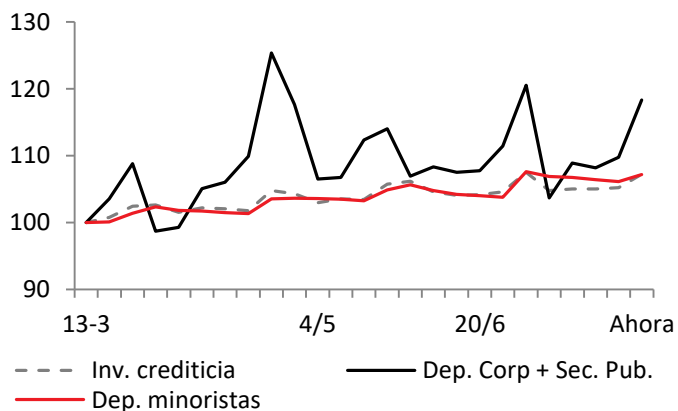
Los ratios reflejan de forma efectiva los colchones disponibles del Grupo para afrontar este entorno.

Desglose Fuentes de financiación (2T20)



Evolución de préstamos y depósitos desde el confinamiento

Hasta ahora no ha habido presión por el lado del gap comercial. La mayor parte de la financiación solicitada por Corp+SP ha sido empleada para generar sus propias reservas de liquidez

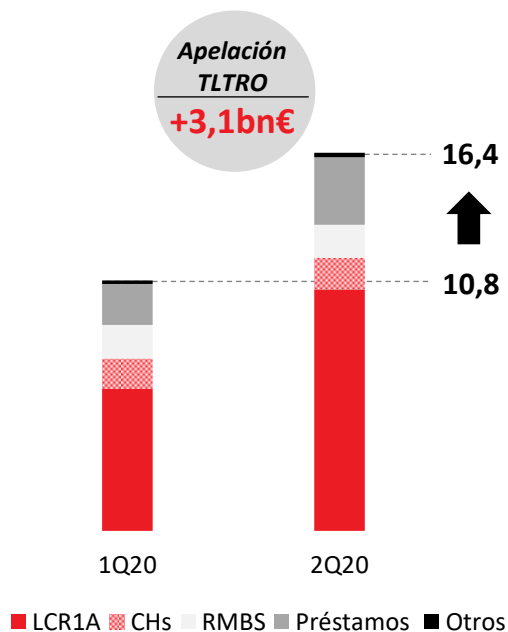


¹ El importe total emitido en los mercados de capitales, incluida la financiación del BCE, se ajusta por el exceso de la posición de efectivo, incluida la posición neta de las adquisiciones temporales. A junio de 2020, el importe de la financiación total en los mercados de capitales era de 9,4 Bn€ frente a un exceso de liquidez de 6,7 Bn€.

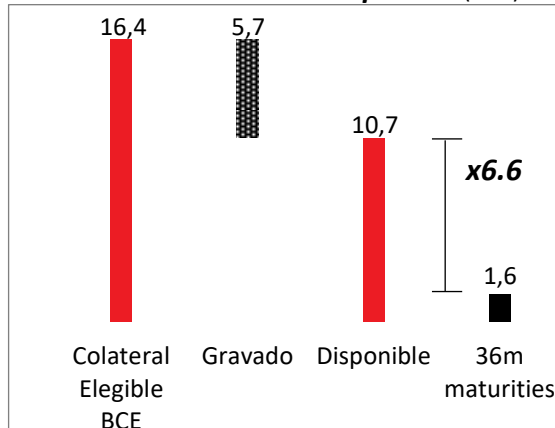
Solvencia y liquidez

Incremento de la apelación al TLTRO III para reforzar los ya *amplios colchones de liquidez*

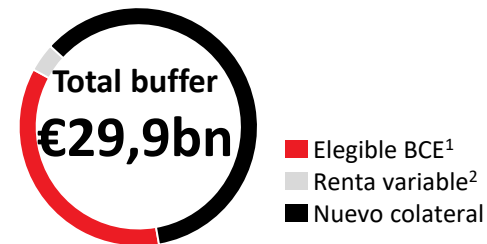
Colateral elegible BCE (2T20 vs 1T20)



Colateral descontable disponible (bn€)



Colchón de liquidez disponible (bn€)



¹ El colateral elegible por el BCE incluye el recorte de valoración establecido por la autoridad monetaria.

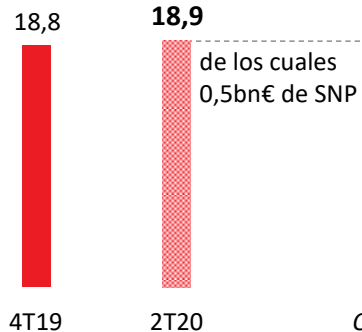
² Sólo instrumentos de patrimonio cotizados.

Financiación y capital

Sin presión de los vencimientos en el corto/medio plazo

Sin necesidades de financiación excepto las relacionadas con el cumplimiento de los requisitos de MREL. El requerimiento actual es del 19.5% a cumplir el 1 de julio de 2021.

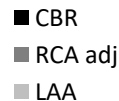
Capacidad actual MREL



Target MREL+CBR

TBD

Target MREL



✓ Sin requisitos de subordinación

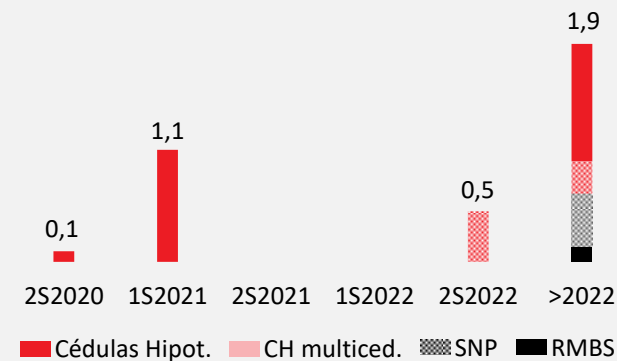
Adopción del paquete bancario para mediados del año 2021

01/22

01/23

01/24

Perfil de vencimientos (bn€)



De nuevo *en marcha*

Centrados en **apoyar a nuestros clientes** proporcionándoles acceso a **financiación y medios de pago**

Trabajando para ser parte de la solución preservando los valores y una característica forma de hacer, con un claro compromiso de sostenibilidad económica, social y medioambiental

El potencial deterioro de activos todavía no es visible

El stock de activos dudosos continúa estable mientras que el ratio de mora continúa con su tendencia a la baja gracias al repunte de la Inversión crediticia

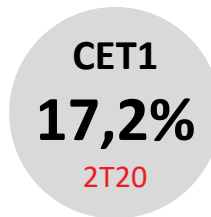
Prudente ejercicio de provisionamiento

La actualización del escenario macroeconomico lleva a un incremento significativo de las provisiones

Cartera crediticia solvente

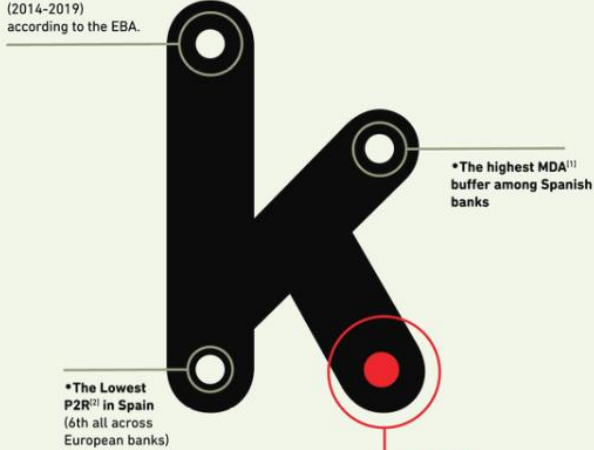
Siendo la menos expuesta a la crisis sanitaria. Fuerte capacidad crediticia de los clientes en vista de la reducida provisión de avales y moratorias

- ✓ Recuperación de la actividad comercial en productos clave
- ✓ La gestora del Grupo lider absoluta en suscripciones netas en el 1S20
- ✓ *El capital se sitúa por encima de los niveles pre-COVID*



Kutxabank, leader in financial, social and environmental sustainability

• **Most solvent
banking group
in Spain**
(2014-2019)
according to the EBA.



www.kutxabank.com
[1] MDA - Maximum Distributable Amount
[2] P2R - Pillar 2 Requirement

kutxabank

Socially and
environmentally sustainable:
• **More than €800 million in
Social Work through
the Banking
Foundations since 2012**
• Positive net impact on carbon
footprint in 2018-2019
• First banking group to sign a
long term contract for the supply
of 100% renewable energy
• First bank to issue a Social
Covered Bond in Spain

The Banker

The Banker
Database

TOP 1000
WORLD BANKS 2020

**Best-Performing
Banks**

Spain
Ranking: 1

Apéndice: Glosario

Término	Definición
CET1	Common equity tier 1 (Capital de nivel 1).
APR	Activos ponderados por riesgo
Coste del Riesgo	Cociente entre: (Numerador) Dotaciones por insolvencias; y (Denominador) Saldo total del riesgo crediticio de clientes y riesgos contingentes.
IFRS	International Financial Reporting Standards (Normas internacionales de Información Financiera -NIIF-).
Margen básico	Incluye los epígrafes de Margen de Intereses, Ingresos por comisiones y Gastos por comisiones .
LCR	Liquidity Coverage Ratio (Ratio de Cobertura de Liquidez)
MREL	Minimum Requirement of Eligible Liabilities (Requerimiento mínimo de pasivos elegibles con capacidad de absorción de pérdidas)
Negocio bancario	Incluye los epígrafes de Margen de Intereses, Ingresos por comisiones, Gastos por comisiones y la contribución neta del negocio asegurador vía ORE.
NSFR	Net Stable Funding Ratio (Ratio de Financiación Estable)
Ratio de cobertura	Cociente entre: (Numerador) Total deterioros de valor de activos de la Inversión Crediticia Bruta, más Total deterioros de valor de los Riesgos Contingentes; y (Denominador) Total de activos dudosos brutos de la Inversión Crediticia Bruta, más Total de activos dudosos brutos de los Riesgos Contingentes.
Ratio Mora	Cociente entre: (Numerador) dudosos + dudosos contingentes; (Denominador) inversión crediticia + riesgos contingentes.
Resultado antes de provisiones	Es la diferencia entre el Margen bruto y los Gastos generales y Amortizaciones.
SREP	Supervisory Review and Evaluation Process (Proceso de evaluación y revisión supervisora)
TLTRO	Targeted longer-term refinancing operations (operaciones de financiación a plazo más largo con objetivo específico).

Contactos

Kutxabank's Investor Relations Team
investor.relations@kutxabank.es
T. +34 943 001271/1233
www.kutxabank.com

Portuetxe 10
20018 Donostia-San Sebastian

