



CaixaBank – la entidad líder en banca minorista en España

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y la información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, SA ("CaixaBank") como una persona jurídica, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, está obligado, ya sea explícita o implícitamente, a dar fe de que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni a mantenerlos debidamente actualizados, ni para corregirlos en caso de deficiencia, error u omisión que se detecte. Por otra parte, en la reproducción de estos contenidos en cualquier medio, CaixaBank podrá introducir las modificaciones que estime conveniente, podrá omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de este documento, y en el caso de desviación entre una versión y ésta, no asume ninguna responsabilidad sobre cualquier discrepancia.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información con proyección de resultados futuros. Debe tenerse en cuenta que dichas asunciones representan nuestras expectativas en relación con la evolución de nuestro negocio, por lo que pueden existir diferentes riesgos, incertidumbres y otros factores importantes que pueden causar una evolución que difiera sustancialmente de nuestras expectativas

Los datos que hacen referencia a evoluciones pasadas, cotizaciones históricas o resultados no permiten suponer que en el futuro la evolución, la cotización o los resultados futuros de cualquier periodo se correspondan con los de años anteriores. No se debe considerar esta presentación como una previsión de resultados futuros.

Este documento en ningún momento ha sido presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV – Organismo Regulador de las Bolsas Españolas) para su aprobación o escrutinio. En todos los casos su contenido están regulados por la legislación española aplicable en el momento de la escritura, y no está dirigido a cualquier persona o entidad jurídica ubicada en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales como se requiere en otras jurisdicciones.

Esta presentación en ningún caso debe interpretarse como un servicio de análisis financiero o de asesoramiento, tampoco tiene como objetivo ofrecer cualquier tipo de producto o servicio financiero. En particular, está expresamente señalado aquí que ninguna información contenida en este documento debe ser tomada como una garantía de rendimiento o resultados futuros.

Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por la idoneidad del valor para su propósito y basándose solamente en la información pública disponible, pudiendo haber recibido asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente el permiso a cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contiene. Esta prohibición se extiende a todo tipo de reproducción, distribución, transmisión a terceros, comunicación pública y transformación en cualquier otro medio, con fines comerciales, sin la previa autorización expresa de CaixaBank y/u otros respectivos dueños de la propiedad. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción legal que puede ser sancionada por las leyes vigentes en estos casos.

En la medida en que se relaciona con los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank del 9M14, ha sido elaborada sobre la base de las estimaciones.

CaixaBank

1. Visión general	p. 3
2. La entidad líder en banca minorista en España	p. 7
3. Banca internacional	p. 22
4. Inversiones diversificadas	p. 26
5. Solidez financiera	p. 28
6. Actividad y resultados 9M14	p. 42
7. Estrategia y perspectivas macro	p. 55
8. Conclusiones finales	p. 58
9. Apéndices	p. 60

Objetivo de CaixaBank de un crecimiento sostenible a largo plazo

Plan estratégico 2007 - 2010

“Liderazgo en banca minorista”

- Internacionalización
- Salida a bolsa

Plan estratégico 2011 - 2014

“Marcando la diferencia”

- Crecimiento en la cuota de banca minorista
- Racionalizando el coste base

Reestructuración del Grupo “la Caixa”

- Optimización de capital

- Liderazgo en banca minorista en España
- Banca Internacional: diversificación
- Salida a bolsa: Acceso al mercado

- Alcanzar una cuota del 15% en España
- Refuerzo de la fortaleza de balance
- Generar valor: económico y social

2007

Salida a bolsa



2008

Adquisición



2010/11

Adquisiciones



2011

Salida a bolsa



2012

Adquisiciones



2013

Transformación de “la Caixa” en fundación bancaria¹



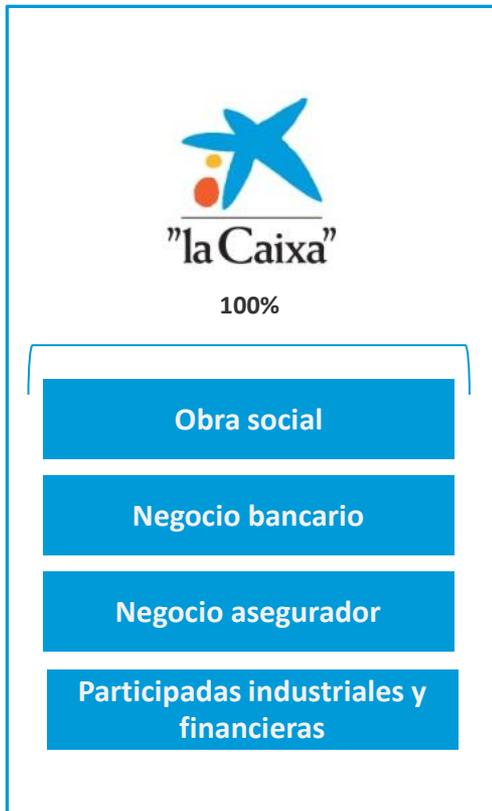
2014



(1) De acuerdo con la propuesta del Consejo de Administración de “la Caixa”, que se presentó en la Asamblea General celebrada el 22 de mayo

Reorganización del Grupo "la Caixa"

Anterior a 2007

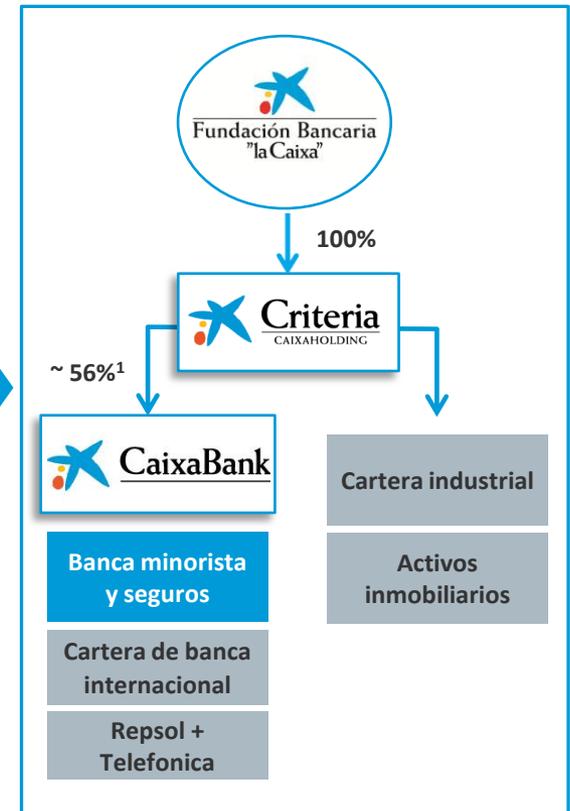


Estructura actual

(CaixaBank empezó a operar el 1 de julio de 2011)



Nueva estructura³



(1) Incluyendo la conversión de los bonos necesariamente convertibles I/2011 y el canje de los bonos emitidos por "la Caixa"

(2) A septiembre 2014

(3) Propuesta aprobada por el Consejo de Administración de "la Caixa" que se presentó en la Asamblea General el 22 de mayo.

Principales magnitudes

Una institución de referencia

- Líder en banca minorista en España, cotizando en bolsa desde el 1 de julio de 2011
- Posición competitiva reforzada por las adquisiciones (Banca Cívica, Banco de Valencia y BBSAU (pendiente de cierre))
- Créditos: 194.447 MM€
- Recursos de clientes: 307.272 MM€

1^{er} banco minorista en España

- 13,5 millones de clientes. Modelo de gestión especializada
- Más de 1 de cada 5 españoles tiene CaixaBank como su relación bancaria principal
- Gestión Multi-canal: oficinas (5.685); cajeros (9.659); líder en banca online y banca móvil
- Excelencia en servicio al cliente y reputación de marca

Magnitudes Financieras sólidas

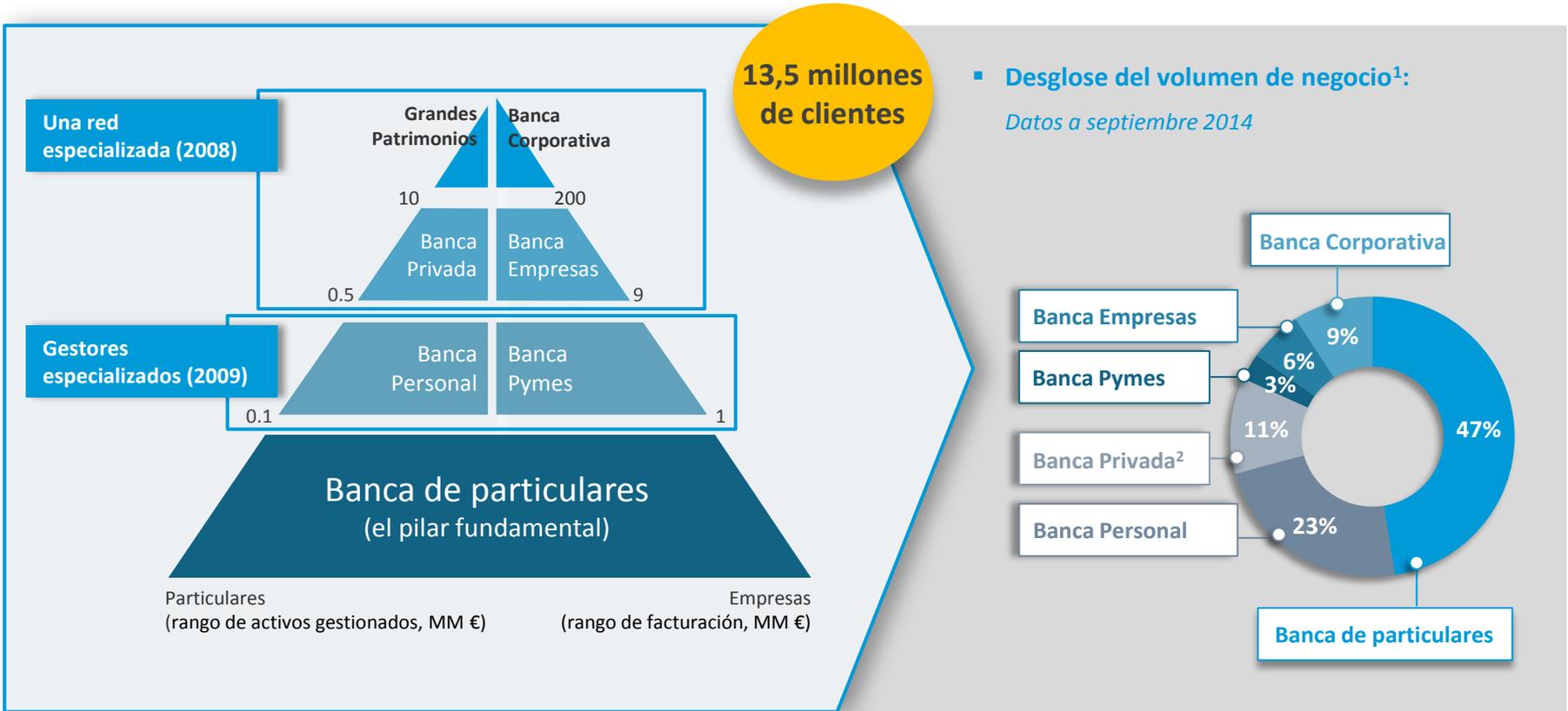
- Ratio de cobertura 58%
- Liquidez: 61.172 MM€
- Ratio LTD 102%
- Sólida base de capital: CET1 B3 FL en el 12,7%. CET B3 “phase-in” en el 13,1%

CaixaBank

1. Visión general
2. **La entidad líder en banca minorista en España**
3. Banca internacional
4. Inversiones diversificadas
5. Solidez financiera
6. Actividad y resultados 9M14
7. Estrategia y perspectivas macro
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

Entidad líder en banca minorista en España

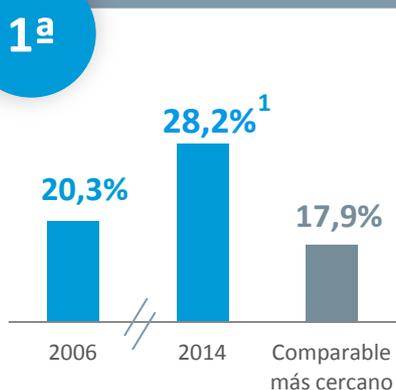
Modelo de negocio especializado, sostenido por un crecimiento de alta calidad



(1) Créditos + pasivos gestionados. Excluye promotores inmobiliarios e instituciones públicas
 (2) Incluye Grandes Patrimonios

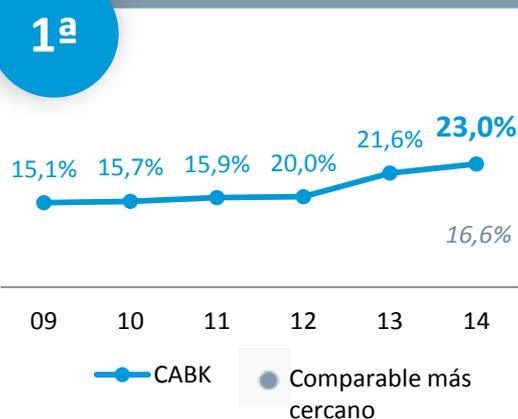
Enfocado en aspectos clave del negocio bancario minorista

Penetración clientes particulares



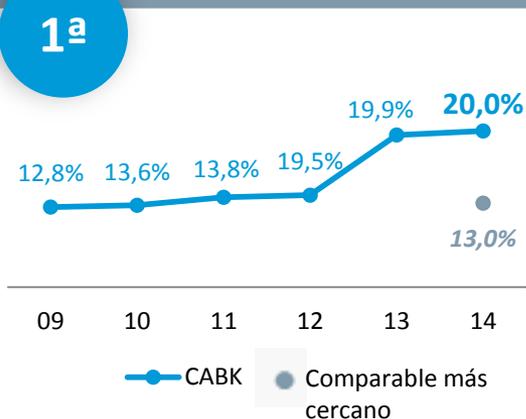
- **24,1%** como 1ª entidad

Domiciliación de nóminas



- **2.866.086** nóminas domiciliadas

Domiciliación Pensiones



- **1.759.167** pensiones domiciliadas

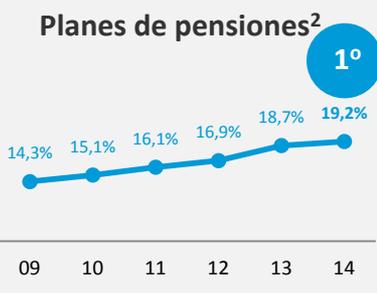
Probada trayectoria reforzando la fidelización de nuestros clientes y capturando sus flujos de ingresos para mejorar el *share of wallet*

La segmentación es clave para satisfacer las necesidades de los clientes

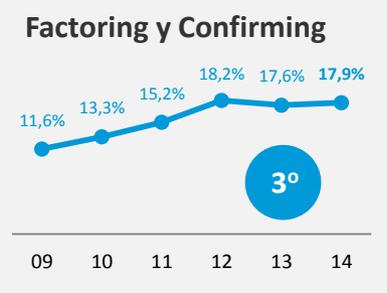


Las cuotas de mercado en productos minoristas clave han incrementado a lo largo de la crisis

Cuota de mercado de recursos de clientes



Cuotas de mercado del libro de créditos



(1) A otros sectores residentes, según Banco de España

(2) Incluye PPIs + PPAs

Última información disponible

Fuente: INVERCO, ICEA y Banco de España

Las adquisiciones recientes han reforzado la presencia regional y el liderazgo de mercado



Adquisición de Barclays Bank SAU

- Cierre esperado: Dic'14 / Ene'15
- Integración de sistemas esperada: 2T15



Adquisición de Banco de Valencia

- Cierre: Febrero 2013
- Integración total de sistemas: Julio 2013



Adquisición de Banca Cívica

- Cierre: Agosto 2012
- Integración total de sistemas : Abril 2013
 - Se completaron satisfactoriamente 4 integraciones de forma secuencial



Adquisición del negocio de Bankpime

- Cierre: Febrero 2012
- Integración total de sistemas : Febrero 2012

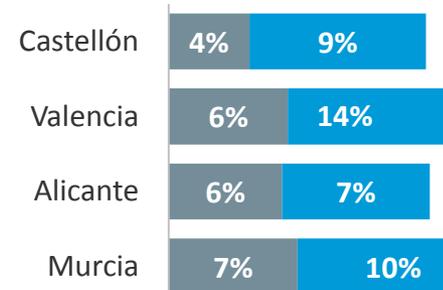
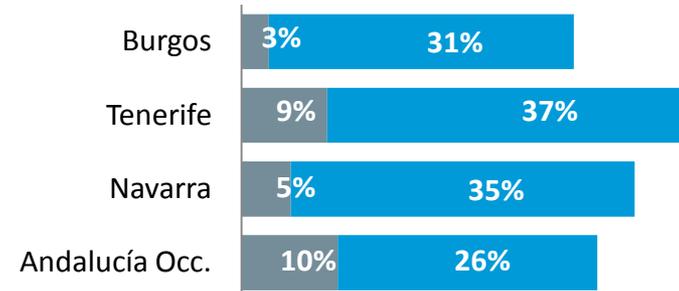


Fusión de Caixa Girona

- Cierre: Enero 2011
- Integración total de sistemas: Diciembre 2010

BCIV y BdV añaden presencia significativa en sus regiones core

Cuota de mercado por regiones core por volumen de negocio¹



■ 2011 ■ Junio 2014

(1) Cuotas de mercado a junio 2014 incluyendo créditos y depósitos. Fuente: Banco de España

La adquisición de Barclays Bank SAU mejora la posición competitiva en regiones y segmentos clave

BBSAU: principales magnitudes¹ % de la entidad combinada

Junio 2014

		% de la entidad combinada
Activos	21.600 MM€	6%
Créditos netos	18.400 MM€	9%
Depósitos ²	9.900 MM€	5%
Activos bajo gestión ³	4.999 MM€	8%
Fondos propios	1.799 MM€	7%
Oficinas ¹	271	5%
Clientes ⁴	≈555.000	4%
Empleados	2.446	7%

Un banco orientado al segmento de banca personal con 555.000 clientes

Banca privada

- ≈ **4.100** clientes
- **2,6%** cuota de mercado
(Fuente: DBK)

Banca personal

- ≈ **178.200** clientes
- **1,7%** cuota de mercado
(Fuente: DBK)

Los activos bajo gestión de la clientela suponen el 33% de los recursos de clientes minoristas

Características de la operación

- **Compra mediante el pago en efectivo de 800 MM€; cierre previsto para Enero 2015**
- **Creación de valor: acrecitivo en BPA desde el año 1 con un ROIC por encima del 10% desde 2016**
- **Impacto limitado en capital: 75 pbs de CET1 BIS 3 FL**
- **VAN de las sinergias de costes: 800 MM€ (netas de costes de reestructuración)**

(1) Sin ajustar por la venta de 9 oficinas a Caja Rural Castilla La Mancha en 2014 (~350 MM€ en créditos y 150 MM€ en depósitos a transferir).

(2) Incluye repos

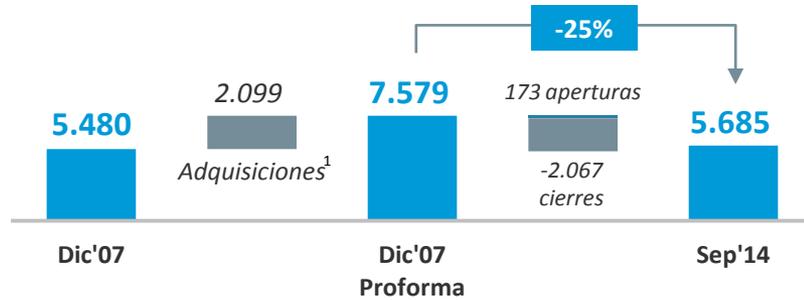
(3) Datos de BBSAU incluye promedio de fondos de inversión y SICAVs a junio 2014

(4) Sólo se incluyen clientes de banca minorista

Consecución efectiva de las sinergias y de los planes de reestructuración

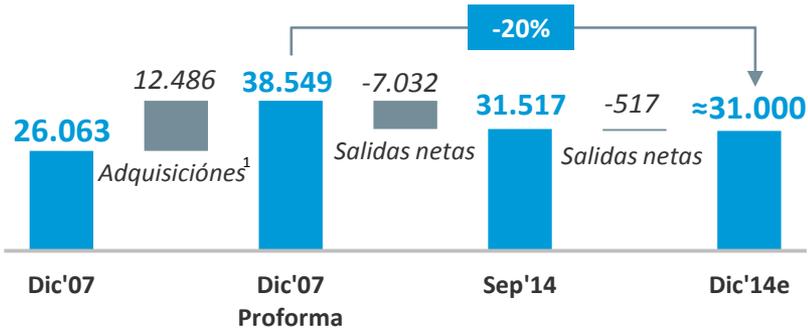
Se cumplen los objetivos de redimensionamiento: el número de oficinas se reduce un 25% desde 2007

- Cierre de 1.013 oficinas desde Ene'2013
- Cierre del ~60% de oficinas en las regiones de BCIV y BdV



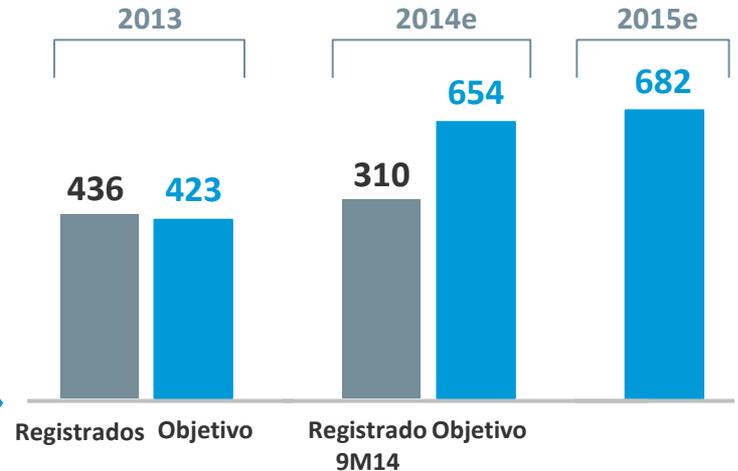
Salidas de empleados en línea con el calendario previsto

- El número de empleados se reducirá un 20% desde 2007
- El acuerdo estará plenamente ejecutado a final de 2014



Consecución de las sinergias con las adquisiciones de BCIV y BdV:

Objetivo de ahorro de costes - En millones de euros



Sinergias esperadas con la adquisición de Barclays Bank SAU

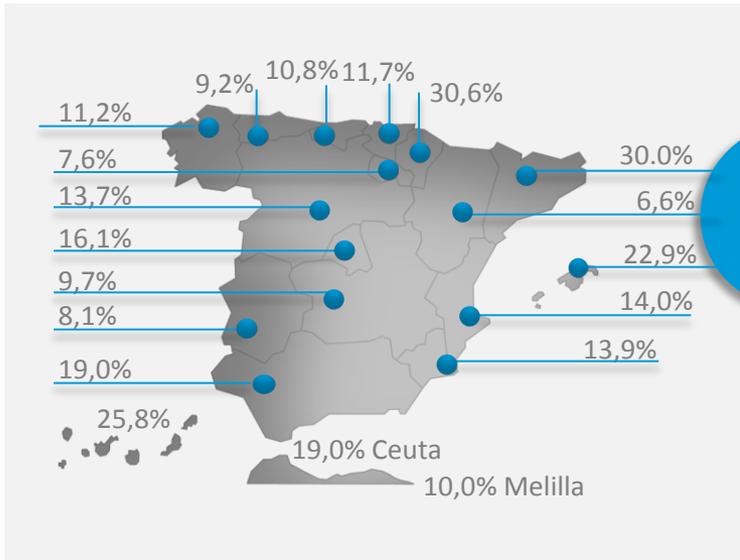
- Estimación de sinergias de costes del 42% de los costes de explotación anualizados de BBSAU a Junio'14
- ~ €150 MM de ahorro de costes anuales brutos en 2016
- Valor actual neto de las sinergias de costes (neto de costes de reestructuración) de 0,8 Miles de MM €

Todo ello soportado por el liderazgo en gestión multicanal...

Datos a septiembre de 2014

**Oficinas: la red más extensa
(Cuota de mercado del 17,2%)⁴**

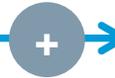
Distribución de la cuota de mercado de las oficinas



Cajeros: la mayor red de España
 9.659 cajeros
 Cuota de mercado del 18,8%¹
 Ratio de absorción 72,58%²



Banca online: Líder europeo
 9,8 millones de clientes
 Cuota de mercado del 34%¹
 82,87% ratio de absorción para empresas³



Banca móvil: Líder global
 4,3 millones de clientes



Fuente: Nielsen (cuotas de mercado de banca online y móvil)

(1) Últimos datos disponibles
 (2) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques. Últimos datos disponibles
 (3) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas. Últimos datos disponibles
 (4) A junio 2014

... y la innovación tecnológica, una parte integral de nuestra cultura

Algunas iniciativas que reflejan nuestro enfoque digital



1os en lanzar en Europa un sistema de pagos *contactless* a gran escala

- Pulseras *Contactless*: 1ª entidad en Europa

2.000 cajeros
180.000 TPVs
4 MM tarjetas



Pioneros en impulsar la movilidad del negocio

- Uso de firma digital para cerrar contratos fuera de la oficina
- Despliegue a todos los segmentos de negocio

Adoptado por **2.700** gestores



Siempre atentos a las necesidades de los clientes

- Plataformas para recoger ideas de clientes y empleados

El Muro: 15.000 clientes banca empresas
Recibox: 800.000 usuarios

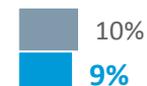
Incremento continuo en el número de transacciones llevadas a cabo por vía electrónica



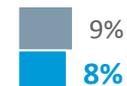
Automáticas



Cajeros



Oficinas



Internet y móvil

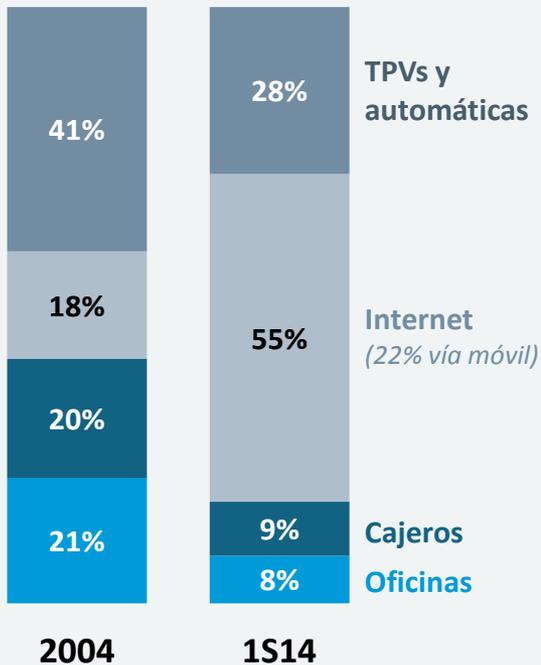


■ 2013 ■ 2014¹

Apuesta por la multicanalidad: menores costes aumentando la percepción de valor del cliente

Los canales electrónicos ganan peso...

Transacciones por canal¹ (%)



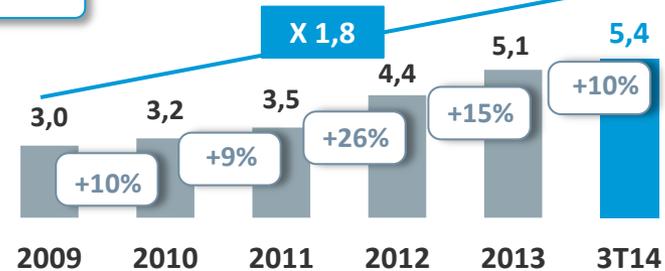
... permitiendo que las oficinas se centren en generar valor

Fuerte crecimiento de los clientes activos en banca *on-line* y banca móvil²

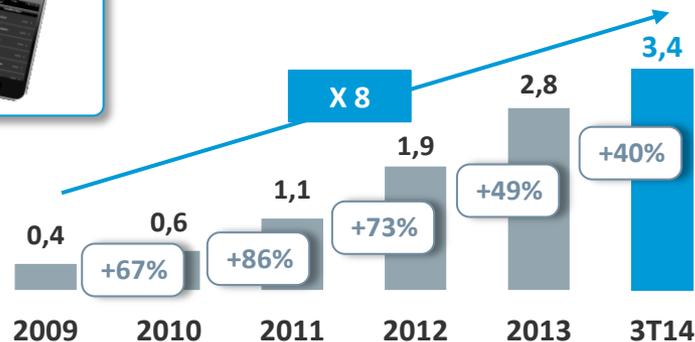
Millones de clientes



Cientes activos en banca *on-line*



Cientes activos en banca móvil



28,2%³
penetración
particulares

2º competidor
17,9%

Fuente: FRS
(3) Incluye BBSAU

33,3%
cuota
banca *on-line*

2º competidor
19,0%

Fuente: ComScore

(1) Se entiende por transacción cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank

(2) Se consideran clientes activos aquellos que han estado operativos en los últimos 12 meses

La capilaridad de la red permite explotar oportunidades en nichos de mercado

Modelos especializados por segmento:
reciente puesta en marcha de AgroBank

AgroBank



386 oficinas especializadas
~ 2.000 Total empleados especializados

Segmento de negocio agrario

1 MM

Explotaciones agrarias en España

3% del PIB

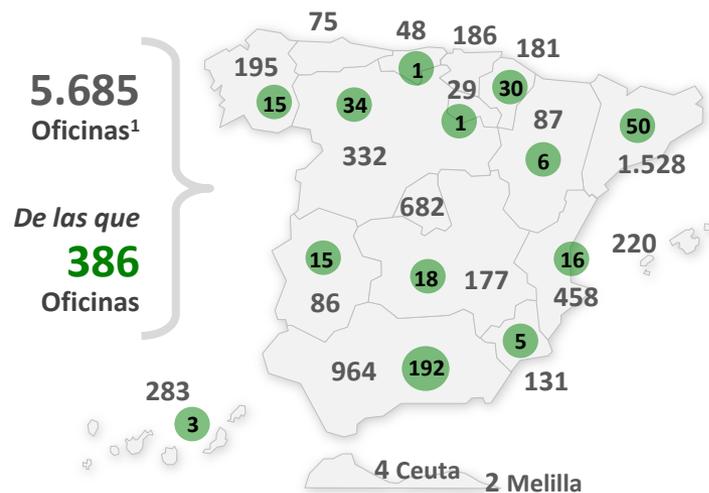


330.000 (28%)

Clientes (penetración de mercado)

14 miles de MM€

Volumen de negocio



Oficinas de CaixaBank

Oficinas de AgroBank

(1) Incluye oficinas y oficinas de representación en el extranjero.

La reputación y excelencia en banca minorista continúa siendo reconocida por el mercado



'Banco del Año 2013' por The Banker (Grupo Financial Times)

- Destaca la solidez y solvencia de CaixaBank



'Mejor banco en España 2012 y 2013' y

'Mejor banco en innovación tecnológica 2013 y 2014'



Mejor entidad financiera en banca móvil en Europa



Sello europeo a la Excelencia

- Otorgado por *European Foundation for Quality Management (EFQM)*



El banco más innovador del mundo 2011 y 2013

- Otorgado por el Global Banking Innovation Awards, organizado por el Bank Administration Institute and Finacle
- Premio a la innovación, en reconocimiento de la posición tecnológica de CaixaBank



Mejor banco por Internet en España



Innovación en la categoría de "Tecnología Verde" ("Green IT")

- Reconocimiento de la infraestructura tecnológica de los Centros de Proceso de Datos de CaixaBank por su alto nivel de eficiencia y su menor consumo eléctrico



Modelo de negocio más innovador en Banca Privada

Reforzado por una marca de alta reputación



[Tú] eres la Estrella

- **Certificación EFQM +600:** “la Caixa”, como poseedora de la Certificación EFQM Sello a la Excelencia, es la **primera compañía que salta dos secciones de puntos** en el proceso de renovación.
- **Renovación de la certificación ISO 22222:** La banca de particulares de CaixaBank recibe la certificación AENOR por su servicio de asesoramiento en **gestión del patrimonio personal** a junio 2014.
- **FRS Inmark** – Comportamiento Financiero de las Empresas que facturan de 1 a 100 millones de € en España (2012 – informe bianual): **“la Caixa” es la entidad líder** en los siguientes aspectos:
 - Nivel de **satisfacción** de su clientela
 - Entidad **más recomendada**
 - Nivel de **fidelización** de su clientela
- **“la Caixa”** también es **líder en la fidelización de su clientela** y sigue **liderando el mercado en penetración y cuota de participación** (FRS Inmark – Comportamiento Financiero de los Particulares - 2013).
- El **servicio por Internet mejor puntuado** por todos los segmentos (**particulares y empresas**) (AQmetrix)



Calidad del servicio



Best Bank in Spain 2012 and 2013



Best Retail Bank of Technology Innovation for the second consecutive year

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM



El negocio de seguros, el complemento perfecto para el negocio bancario

Un grupo asegurador líder apalancado en la mayor red de distribución

- Cerca de 3 millones de clientes particulares de vida
- ~5 millones de clientes de no vida

50.430 MM€ en activos bajo gestión

▪ Líder en previsión social complementaria

▪ Amplia oferta de productos

(vida, planes de pensiones, salud, hogar, auto)

▪ Fuerte capacidad de distribución

- 5.685 oficinas de CaixaBank

VidaCaixa

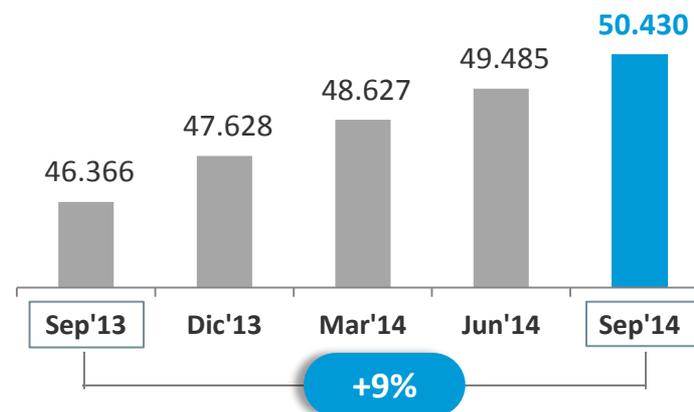
- 208 agentes propios especializados en el segmento de pymes y autónomos
- 5 asesores de previsión privada

SegurCaixa Adeslas

- 1.333 agentes propios
- 848 agentes externos
- 1.403 corredores
- 153 delegaciones y oficinas locales

Negocio asegurador de vida:
Incremento sostenido en activos bajo gestión

MM €



Primas de vida y aportaciones

MM€

Primas y aportaciones	9M14
Vida Riesgo	475
Vida Ahorro	2.994
Aport. Planes Pensiones	971
TOTAL	4.440

CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
- 3. Banca internacional**
4. Inversiones diversificadas
5. Solidez financiera
6. Actividad y resultados 9M14
7. Estrategia y perspectivas macro
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

Nuestro proceso de internacionalización

POR QUÉ?

1. Desaceleración del sector bancario español

2. Búsqueda de crecimiento

3. Diversificación de riesgos

4. Acompañar la internacionalización de nuestros clientes

**Plan estratégico
2007-2010**
Grupo "la Caixa":
decisión de crecer
internacionalmente

CÓMO?

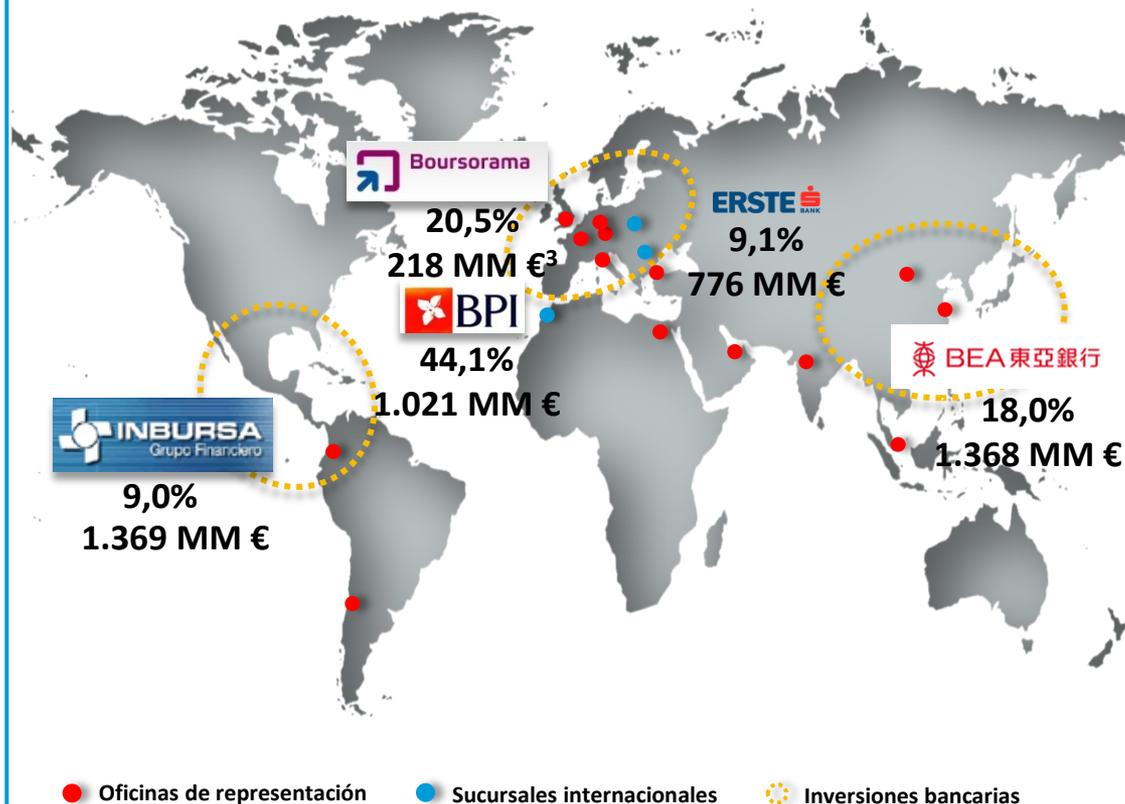
- 1 **Crecimiento orgánico**
Oficinas de representación
Sucursales internacionales

- 2 **Crecimiento no-orgánico**
Inversión en mercados emergentes
(Asia, América, Europa central y del este)

2007: una visión estratégica correcta en el momento oportuno

Centrados en mercados de crecimiento

Banca internacional¹



Oficinas de representación:

No Unión Europea:

- Beijing, Shanghai
- Dubái
- Nueva Delhi
- Estambul
- Singapur
- Cairo
- Santiago de Chile
- Bogotá
- Nueva York (Enero 2015)

Unión Europea:

- Frankfurt, Stuttgart
- Londres
- París
- Milán

Pendiente de aprobación: Sao Paulo y Argelia

Sucursales internacionales:

- Varsovia (Jun' 07)
- Casablanca (Jul'09) y Tánger (Nov'13)

Cartera de créditos: 171 MM€²

Pendiente de aprobación: Londres

Inversiones bancarias:

Valor de mercado¹: 4.752 MM€

(1) Valor de mercado a 28 de octubre de 2014

(2) A agosto 2014

(3) No cotizada. Valor de mercado basado en el precio de la oferta pública lanzada por Société Générale en mayo'14

Desarrollando un modelo de alianzas estratégicas



“Invirtiendo en ganadores”

- Bancos bien gestionados con sólidas posiciones competitivas
- Socios locales de primer nivel con visiones comunes
- Centrados en banca minorista/ poca dependencia de financiación mayorista
- Altos niveles de solvencia y sólida calidad del crédito

Perfil de la inversión

- Horizonte de largo plazo
- Posiciones de influencia
- Inversión a valor razonable– no se paga prima de control

Construyendo fuertes alianzas internacionales

- Acuerdos estratégicos a largo plazo
- Compartiendo las mejores prácticas
- Exportando know-how donde es apropiado
- Desarrollo de negocios y proyectos conjuntos

CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
3. Banca internacional
4. **Inversiones diversificadas**
5. Solidez financiera
6. Actividad y resultados 9M14
7. Estrategia y perspectivas macro
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

Repsol y Telefónica proporcionan diversificación de ingresos



5,2%²



REPSOL

11,9%^{2,3}

- **Diversificación de ingresos:** dos líderes internacionales en sectores defensivos
- **Flexibilidad financiera:** participaciones muy líquidas
- **Potencial reserva de capital**
- **Valor:** fundamentos sólidos, excelente track record y elevada rentabilidad por dividendo
- **Rentabilidad:** atractivo retorno
- **Limitado consumo de capital**
- **Eficiencia fiscal** ($\geq 5\%$)
- **Diversificación geográfica:** ~65% generado fuera de España

Valor de mercado¹: 5.588 MM€

(1) A 28 de octubre de 2014

(2) A 30 de septiembre de 2014

(3) La participación de CaixaBank en Repsol puede reducirse hasta un máximo del 2,5%, considerando el canje de 594,3 MM€ del bono obligatoriamente convertible que vence en Nov'16

CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
3. Banca internacional
4. Inversiones diversificadas
5. **Solidez financiera**
6. Actividad y resultados 9M14
7. Estrategia y perspectivas macro
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

Extraordinaria fortaleza de balance

Reforzada calidad crediticia

- Provisiones de crédito totales de 12.353 MM€
- Cobertura morosidad en el 58%
- Cobertura activos adjudicados: 53%

Elevada liquidez

- 61.172 MM€ de liquidez neta disponible
- LTD: 102%

Solidez de capital

- BIS-III Core Capital (fully loaded) 12,7%
- BIS-III Core Capital (phase-in) 13,1%

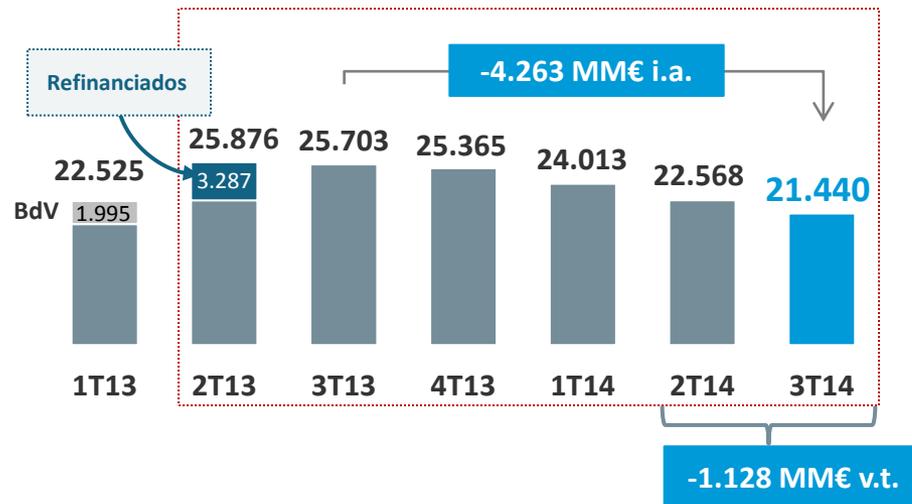
Mantener la fortaleza de balance es una prioridad clave en la gestión

Calidad crediticia

Firme reducción de la morosidad manteniendo una elevada cobertura

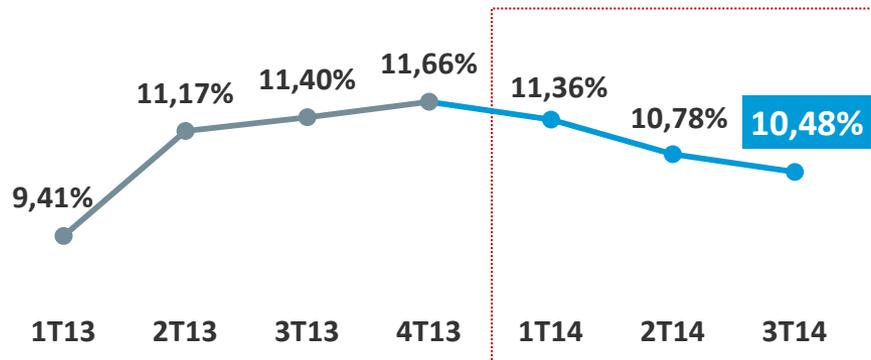
El saldo de dudosos y la ratio de morosidad consolidan una senda descendente

Saldo de dudosos (en millones de euros)



- El saldo de dudosos retrocede por quinto trimestre consecutivo (-15% en 2014, -5% v.t.)
- La cobertura de la morosidad se mantiene estable en el 58% con 12.353 MM€ de provisiones de crédito
- La ratio de morosidad desciende por tercer trimestre consecutivo (-30 pbs v.t.) apoyada en el esfuerzo de saneamiento y las menores entradas

Ratio de morosidad (en %)



**Cambio en 2014:
-118 pbs**

- Desapalancamiento: +62 pbs (menor denominador)
- Formación neta de mora: -180 pbs

Reducción del saldo de dudosos en todos los segmentos

Variación trimestral del saldo de dudosos y de la ratio de morosidad por segmentos

	Dudosos v.t. (MM€)	Ratios morosidad		
		30 Sep 2014	30 Jun 2014	31 Mar 2014
Créditos a particulares	(134)	5,32%	5,30%	5,40%
Compra de vivienda	(51)	4,28%	4,29%	4,32%
Otras finalidades	(83)	8,43%	8,16%	8,56%
Créditos a empresas	(989)	21,33%	21,76%	22,77%
Sectores productivos ex-promotores	(101)	11,54%	11,29%	11,21%
Promotores	(888)	56,27%	57,80%	58,68%
Sector público	(16)	1,01%	1,26%	1,36%
Total dudosos¹	(1.139)	10,48%	10,78%	11,36%
Ex- promotor²	(251)	6,70%	6,70%	6,80%

- Cuarto trimestre consecutivo en que la mora hipotecaria residencial se reduce
- La cartera promotor es la que más contribuye a la corrección (-888 MM€ v.t.)
- Ratio de sectores productivos ex-promotores impactado por el efecto denominador

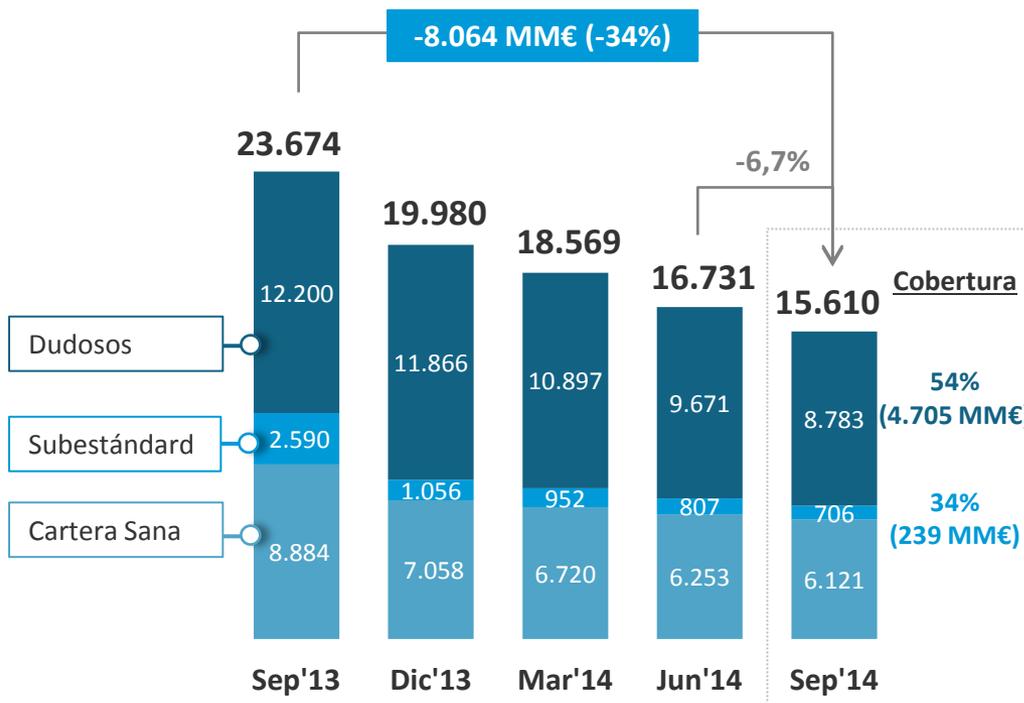
(1) Los ratios de morosidad incluyen riesgos contingentes

(2) Existe una ligera diferencia con la cuenta de resultados por segmentos (6,5%) debido a unos criterios de segmentación distintos

La cartera sana de crédito promotor se estabiliza tras un intenso saneamiento

Evolución del crédito a promotor por categoría

En millones de euros



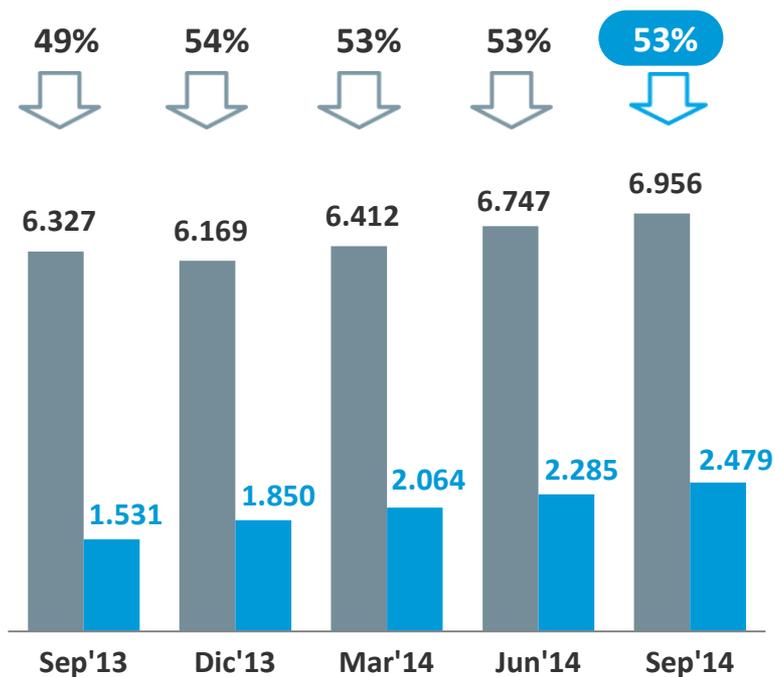
- Objetivo de reducción del libro a 15.000 MM€ en 2014 se mantiene alcanzable
- La exposición a crédito promotor se reduce un -34% i.a. y -6,7% v.t.:
 - Atribuible principalmente a la reducción de morosidad mediante adjudicaciones y fallidos
- El libro de crédito a promotor tiene 4.944 MM€ de provisiones:
 - Cobertura para los activos problemáticos: 52%
 - Cobertura sobre el total de exposición: 32%

La reducción de cartera de crédito promotor lleva a un mayor saldo de adjudicados netos

Building Center¹: cartera de adjudicados

Septiembre 2014. Valor contable neto en millones de euros

% cobertura



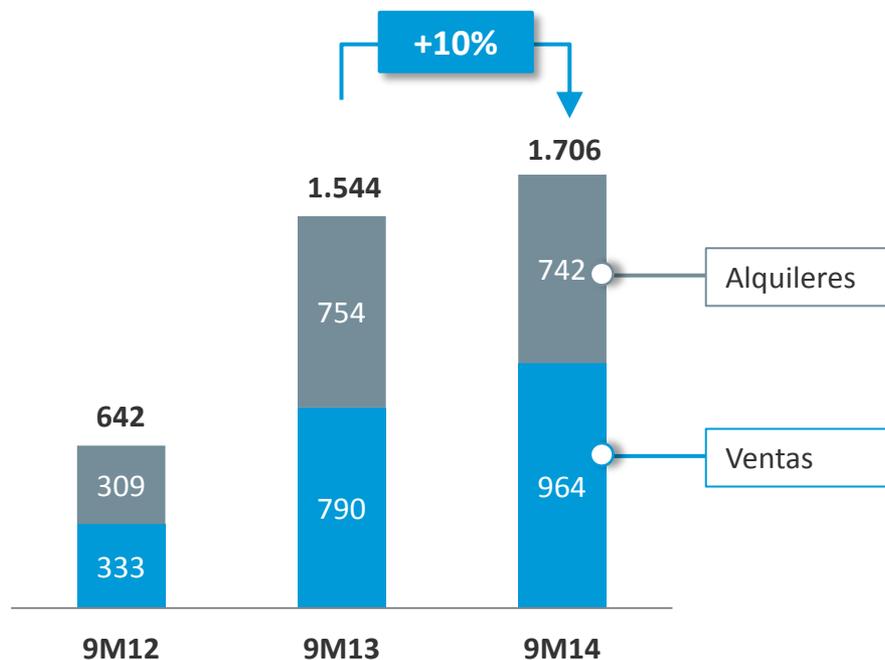
	VCN	Cobertura
Activos adjudicados de promotores inmobiliarios	5.084	55%
Edificios terminados	2.661	45%
Edificios en construcción	325	59%
Suelo	2.098	63%
Activos adjudicados de cartera hipotecaria	1.245	46%
Otros activos adjudicados	627	50%
Cartera disponible para la venta (neto)	6.956	53,1%
Cartera en alquiler (neto)	2.479	

- Cobertura estable en 53% desde 4T13
- 2.479 MM€ de cartera en alquiler con un 87% de ratio de ocupación
- La exposición inmobiliaria neta (créditos a promotores y activos adjudicados) se reduce un -4,5% en 2014

El intenso ritmo de ventas continúa aumentando

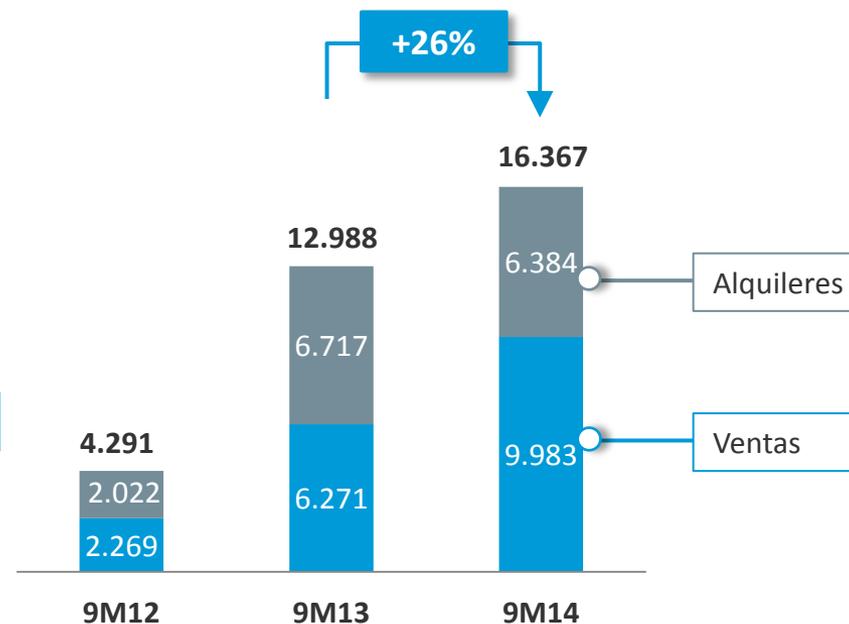
Actividad comercial de Building Center

En millones de euros



Actividad comercial de Building Center

En número de inmuebles



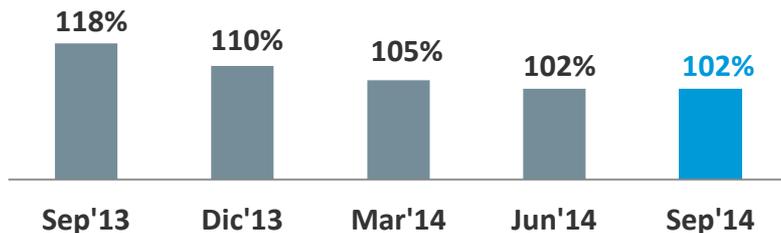
- Las operaciones aumentan un 10% i.a. y un 26% en términos de unidades:
 - Las ventas aumentan un 22% i.a.
 - Los alquileres representan un 43% del valor de las operaciones
- Los precios del mercado inmobiliario se estabilizan, pero aún siguen generando pérdidas

Cómoda posición de liquidez

El TLTRO y la actual política del BCE mejoran aún más la situación de liquidez

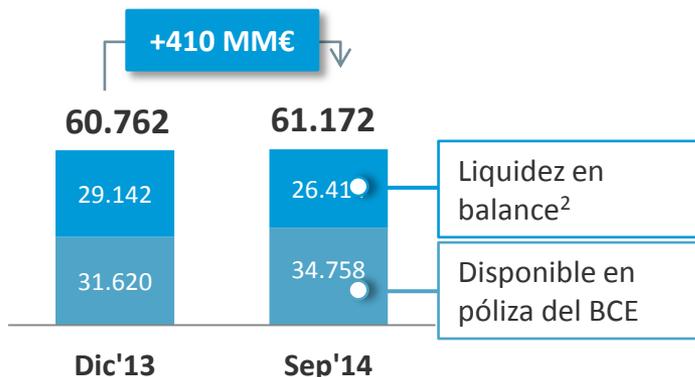
El menor gap comercial reduce la ratio LTD en un 16% i.a.

Evolución de la ratio LTD¹



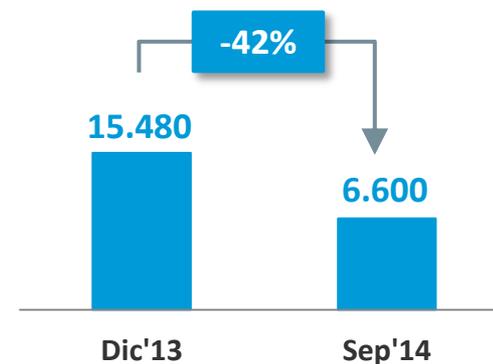
Liquidez total disponible

En millones de euros



- TLTRO: 3.000 MM€ a sep'14 y los 3.600 MM€ restantes esperados para dic'14
- El LTRO se reduce en 5.400 MM€ v.t.

Financiación BCE – En millones Euros



- Cómoda gestión de las necesidades de liquidez y financiación de BBSAU
 - La ratio LTD se elevará a 106%
 - BBSAU dispone de ~5.500 MM€ de financiación del BCE

(1) Definido como: créditos brutos (194.447 MM€) neto de provisiones de crédito (11.832 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación (7.032 MM€) / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (171.419 MM€)

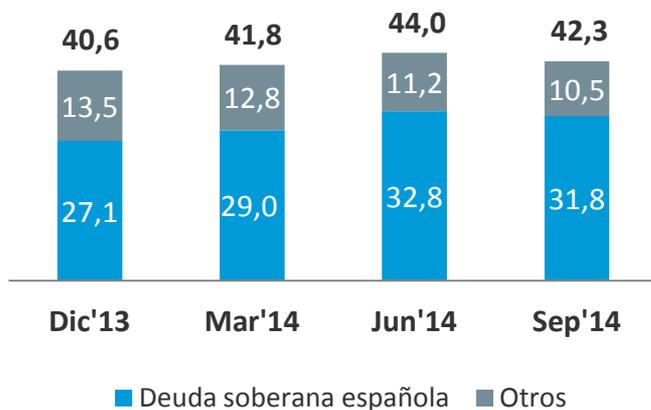
(2) Liquidez bancaria: incluye efectivo, depósitos interbancarios, cuentas en bancos centrales y deuda soberana disponible

El riesgo de reinversión de la cartera ALCO parcialmente compensado por los vencimientos de la financiación mayorista

Evolución de la cartera ALCO ¹

En miles de millones de euros

Tipo	3,3%	3,4%	3,4%	3,4%
Vida media	2,1a	2,2a	2,6a	2,5a



Vencimientos de la financiación mayorista

En millones de euros

Vencimientos mayoristas a Septiembre de 2014



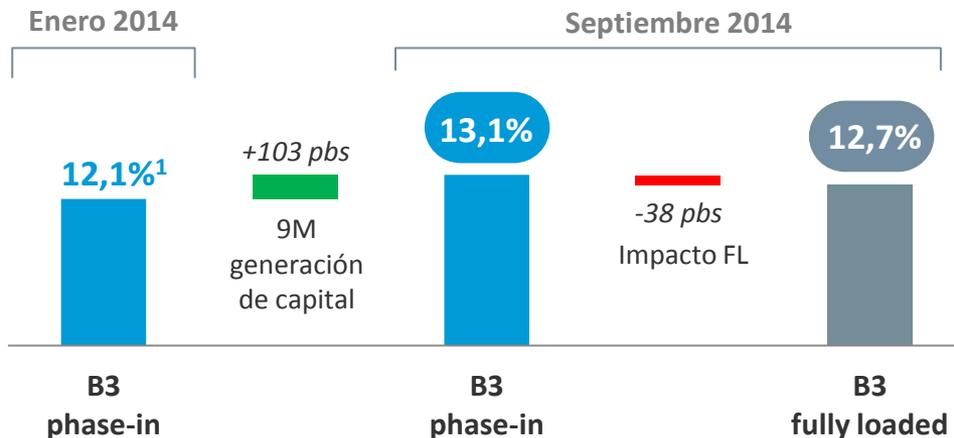
- Importante potencial de reducción del actual coste de financiación mayorista (2,4%) a medida que vencen las emisiones

(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación, a final del trimestre. Como parte la gestión ALCO, CaixaBank mantiene una cartera de inversiones en renta fija incluyendo entre otros, bonos garantizados por el Reino de España (tales como ICO,FADE,FROB y otros); bonos ESM y también cédulas hipotecarias españolas

Solvencia y gestión del capital

La generación gradual de capital permite la excelencia en ratios de capital

Evolución de la ratio CET1 - En %



	Phase-in	Fully Loaded
Total Capital	16,2%	16,0%
Leverage ratio	5,9%	5,7%
CET1	13,1%	12,7%

CET1	18.451 MM€	18.613 MM€
APRs	152.527 MM€	141.814 MM€

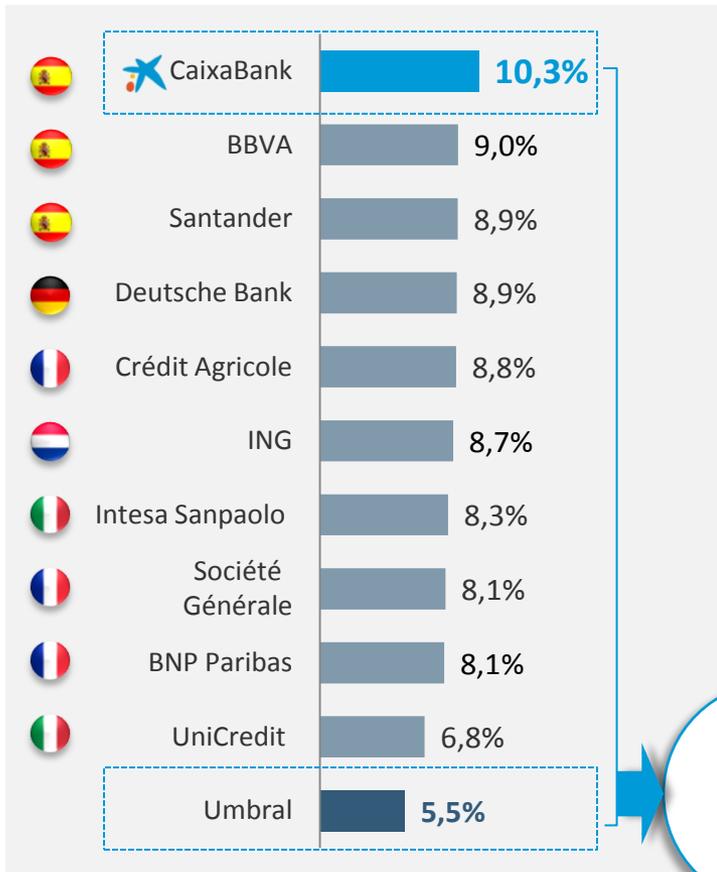
- Sólidos ratios de capital a pesar de las métricas involucradas
- Se prevé que la adquisición de BBSAU tenga un impacto limitado en capital de aproximadamente 75 pbs

(1) Las cifras de enero 2014 han sido revisadas para incorporar los actuales ajustes de BIS 3 phase-in. El ratio CET1 phased-in calculado de acuerdo a estos criterios hubiera sido 12,8% a 30 de Junio 2014 en lugar del 12,7% reportado en la webcast de 15 2014

El examen del BCE confirma la excelencia en solvencia

El más solvente¹ del top 10 de bancos de la Eurozona²

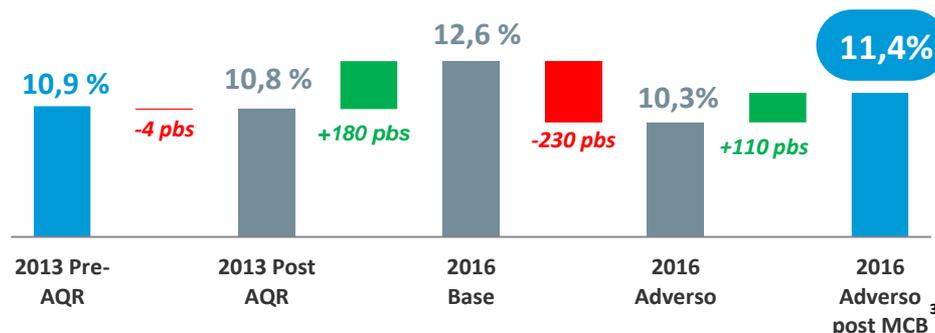
BIS III Phase-in CET1 en % de APR en el escenario adverso



7.706
MM€
de
exceso³

Desglose de los resultados

BIS III Phase-in CET1 en % de APRs



► AQR:

- Impacto mínimo (-4 pbs)
- Menor impacto que los comparables²
- Exceso de provisionamiento en relación al estándar del AQR

► ST escenario adverso:

- CABK supera a los comparables españoles y de la Eurozona²
- Exceso de capital de ~9.500 MM€ tras la conversión de MCB en 2014³

(1) Fuente: EBA y ECB. Resultados para CaixaBank implícitos en los publicados oficialmente por la EBA y el BCE a nivel del grupo "la Caixa". Las diferencias entre los resultados de CaixaBank y el Grupo "la Caixa" derivan del impacto a nivel de "la Caixa" de los activos no financieros y los intereses minoritarios en CABK.

(2) Grupo comparativo: top 10 por capitalización a 24 de octubre de 2014, al cierre.

(3) Incluyendo la conversión durante 1S14 de bonos obligatoriamente convertibles (1.923 MM€), el exceso de capital por encima del umbral alcanza los ~9.500 MM€.

CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
3. Banca internacional
4. Inversiones diversificadas
5. Solidez financiera
- 6. Actividad y resultados 9M14**
7. Estrategia y perspectivas macro
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

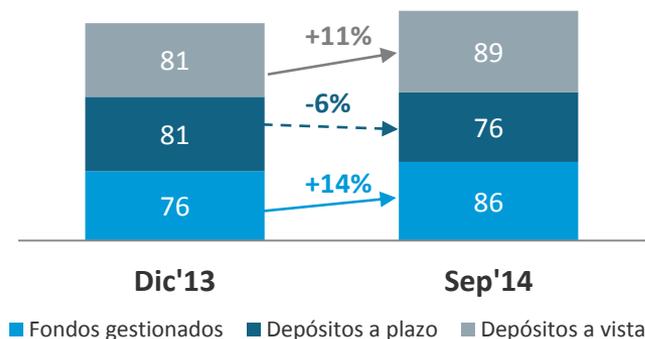
Se mantiene la reorientación del mix de ahorro de la clientela hacia productos de mayor valor añadido

Desglose del total de recursos

En millones de euros

	30 Sep.	v.a.	v.t.
I. Recursos en balance	245.578	(0,8%)	(1,9%)
Ahorro a la vista	89.055	10,7%	(2,2%)
Ahorro a plazo	76.008	(6,4%)	(4,1%)
Empréstitos	2.991	(2,7%)	(0,8%)
Pasivos subordinados	3.365	(6,6%)	(6,6%)
Emisiones institucionales	39.272	(11,5%)	0,4%
Seguros	31.791	3,1%	1,1%
Otros fondos	3.096	(23,9%)	13,2%
II. Recursos fuera de balance	61.694	10,2%	4,5%
Fondos de Inversión ¹	35.373	26,5%	8,3%
Planes de pensiones	18.639	11,0%	3,4%
Otros recursos gestionados ²	7.682	(31,5%)	(8,2%)
Total recursos	307.272	1,2%	(0,7%)
Recursos minoristas	268.000	3,4%	(0,8%)

El peso de los depósitos a plazo cae en relación a los depósitos a la vista y fondos gestionados²



- Crecimiento de los recursos minoristas en un 3,4% v.a.
- La evolución trimestral impactada por factores estacionales en 2T
- Ante la continuidad de los bajos tipos, se mantiene la migración estructural hacia productos gestionados
- Crecen los depósitos a la vista al reducirse el coste de oportunidad de la liquidez

(1) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas, además de los fondos de inversión

(2) Incluye principalmente deuda de Comunidades Autónomas y deuda subordinada emitida por la Fundación Bancaria "la Caixa"

(3) Fondos gestionados incluye fondos de inversión, fondos de pensiones y volúmenes de seguros

El intenso saneamiento del crédito promotor y dudosos acentúa el desapalancamiento

Desglose de la cartera crediticia

En millones de euros, bruto

	30 Sep.	v.a.	v.t.
I. Créditos a particulares	112.917	(4,1%)	(2,5%)
Compra de vivienda	84.518	(3,4%)	(1,1%)
Otras finalidades	28.399	(6,1%)	(6,5%)
II. Créditos a empresas	69.700	(12,1%)	(4,4%)
Sector no promotores	52.708	(10,2%)	(3,8%)
Promotores	15.610	(21,9%)	(6,7%)
Fundación Bancaria "la Caixa" y Filiales inmov.	1.382	110,0%	0,2%
Créditos a particulares y empresas	182.617	(7,3%)	(3,2%)
III. Sector público	11.830	16,4%	9,3%
Créditos totales	194.447	(6,2%)	(2,6%)
Crédito no dudoso (ex promotor)	166.621	(4,3%)	(1,4%)¹

Se mantiene el desapalancamiento asimétrico

- El crédito no dudoso (ex promotor) cae un 1,4% en el trimestre, ajustado por la estacionalidad¹
- El 40% de los 12,8 bn€ de desapalancamiento desde dic'13 se atribuye al crédito promotor y dudosos :
 - El crédito promotor se reduce un 22% v.a.
 - El saldo de dudosos se reduce un 15% v.a.
- La exposición al sector público aumenta por la mejora en ratings

(1) La partida de "Otros préstamos a particulares" incluye los anticipos de pensiones, estacionalmente superiores en 2T por un importe de ~€1.400 Millones

Resultado apoyado en la mejora de los ingresos *core* y las menores provisiones

Cuenta de resultados consolidada

En millones de euros	9M14	9M13	v.a. (%)	v.t. (%)
Margen de intereses	3.074	2.936	4,7	3,6
Comisiones netas	1.374	1.320	4,1	(6,8)
Resultado de participadas ¹	367	569	(35,5)	93,2
Resultados de operaciones financieras	577	601	(4,0)	(77,9)
Otros productos y cargas de explotación ²	(148)	(150)	(1,6)	130,2
Margen bruto	5.244	5.276	(0,6)	(10,6)
Gastos de explotación recurrentes	(2.824)	(3.007)	(6,1)	(0,5)
Margen de explotación recurrente	2.420	2.269	6,7	(21,3)
Gastos de explotación extraordinarios		(832)		
Margen de explotación	2.420	1.437	68,4	(21,3)
Pérdidas por deterioro de activos	(1.799)	(3.449)	(47,8)	(26,9)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ³	(156)	2.091		10,4
Resultado antes de impuestos	465	79	488,9	(8,8)
Impuestos ⁴	1	373		
Resultado después de impuestos	466	452	3,0	5,9
Resultado de minoritarios		(6)		
Resultado atribuido al grupo	466	458	1,6	5,3

■ Sólido comportamiento operativo

- El M.I. crece 4,7% v.a. por la mejora acelerada del coste de financiación
- Las comisiones suben 4,1% v.a. aunque se ven afectadas por la excepcionalidad de 2T y la estacionalidad
- Sólida recuperación del margen de explotación atenuada por los menores ingresos de operaciones financieras en 3T
- El mantenimiento de la disciplina en costes permite reducir los costes operativos recurrentes en -6,1% v.a. / estables en el trimestre

■ Significativa mejora en provisiones, encaminada hacia la normalización

(1) Incluye dividendos y resultados por puesta en equivalencia

(2) 2014 incluye 101 MM€ de ingresos del negocio asegurador y -249 MM€ de la contribución al fondo de garantía de depósitos. 2013 incluye 79 MM€ de ingresos del negocio asegurador y -215 MM€ de la contribución al fondo de garantía de depósitos

(3) 2014 incluye pérdidas por ventas de activos adjudicados. 2013 incluye principalmente la diferencia negativa de consolidación de BdV y la plusvalía de la venta parcial de Inbursa.

(4) Impuestos principalmente afectados por la exención de los resultados de participadas

El negocio core como principal impulsor de la recuperación de la rentabilidad

Cuenta de resultados consolidada, por segmentos de negocio

En millones de euros	9M14
Margen de intereses	3.074
Comisiones netas	1.374
Resultado de participadas	367
Otros productos y cargas de explotación	429
Margen bruto	5.244
Gastos de explotación recurrentes	(2.824)
Margen de explotación	2.420
Pérdidas por deterioro de activos	(1.799)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(156)
Resultado antes de impuestos	465
Impuestos	1
Resultado atribuido al grupo	466
Fondos propios (medios en MM€)	23.671
ROE (%)	2,6%
Ratio de eficiencia (9meses)	53,9%

Negocio bancario y de seguros (ex-inmobiliario)	Actividad Inmobiliaria ¹	Participaciones
3.306	(1)	(231)
1.369	5	
98		269
472	(116)	73
5.245	(112)	111
(2.744)	(78)	(2)
2.501	(190)	109
(1.107)	(692)	
	(174)	18
1.394	(1.056)	127
(357)	314	44
1.037	(742)	171
18,7	1,8	3,1
7,4%	(54,5%)	7,3%
52,3%		

Negocio bancaseguros (sin actividad inmobiliaria)

- El negocio *core* lidera la mejora gradual de la rentabilidad
- Importante mejora del *CoR*

Actividad inmobiliaria

- Continúan los elevados esfuerzos en provisiones

Participaciones

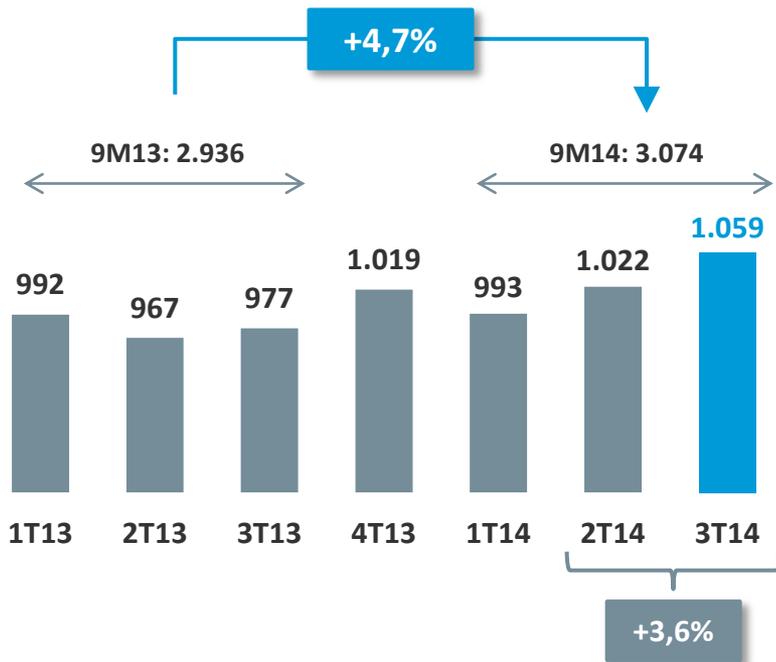
- Los ingresos se normalizan tras el *profit warning* de EBS en 2T

(1) La actividad inmobiliaria incluye principalmente créditos a promotores y activos inmobiliarios adjudicados

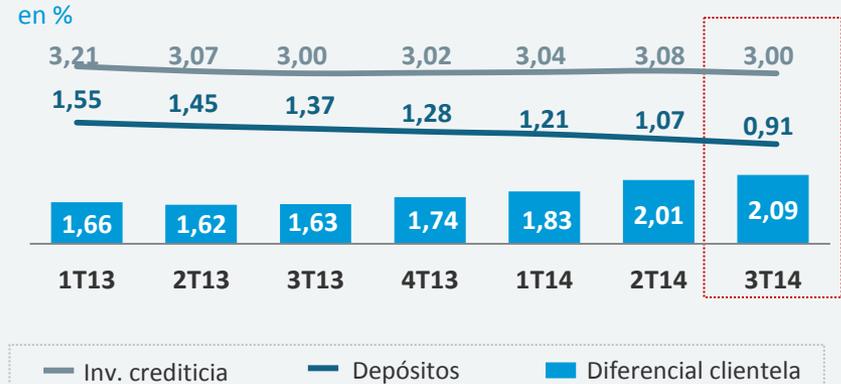
El margen de intereses 2014 se beneficia de los menores costes de financiación y la desaceleración del desapalancamiento

El margen de intereses crece cerca del 5% i.a. gracias a unos costes de financiación que compensan el desapalancamiento y los menores tipos de crédito

Margen de intereses, en millones de euros



El diferencial de la clientela sube 8 pbs v.t. gracias a la reducción de los costes de los depósitos a plazo



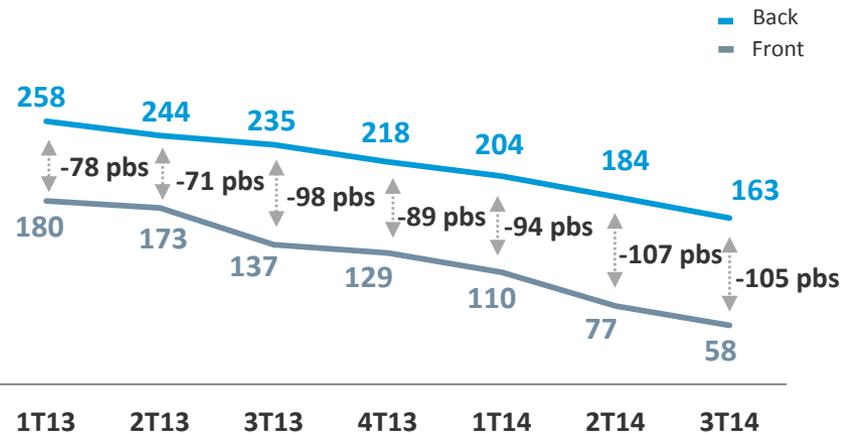
El margen de intereses mejora por los tipos estables del activo y la mejora de los costes de financiación



Los costes de financiación minorista mantienen una clara tendencia a la baja

Reducción sostenida del coste de depósitos a plazo

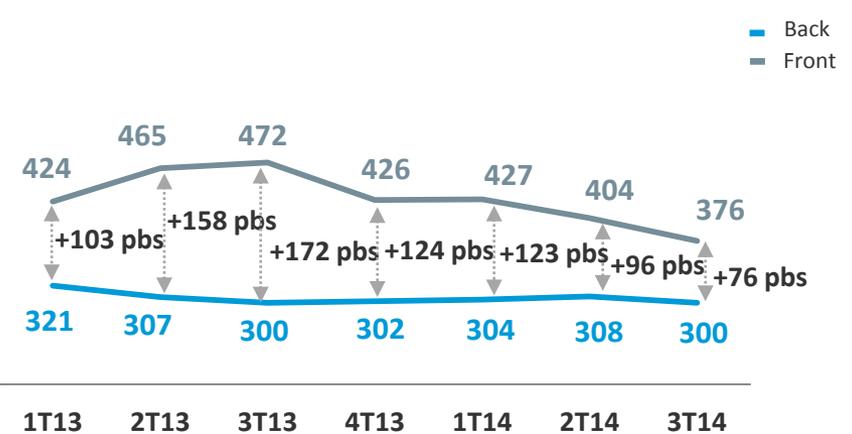
Depósitos a plazo y pagarés - Back vs. front book (pbs)



- El *front book* baja 79 pbs en 12 meses
- Las nuevas medidas de BCE refuerzan estas tendencias
- Todavía hay recorrido de mejora para el *front book*

Los tipos de la cartera de crédito caen a medida que los menores tipos se traspasan a clientes

Tipos de cartera de crédito - Back vs. front book (pbs)

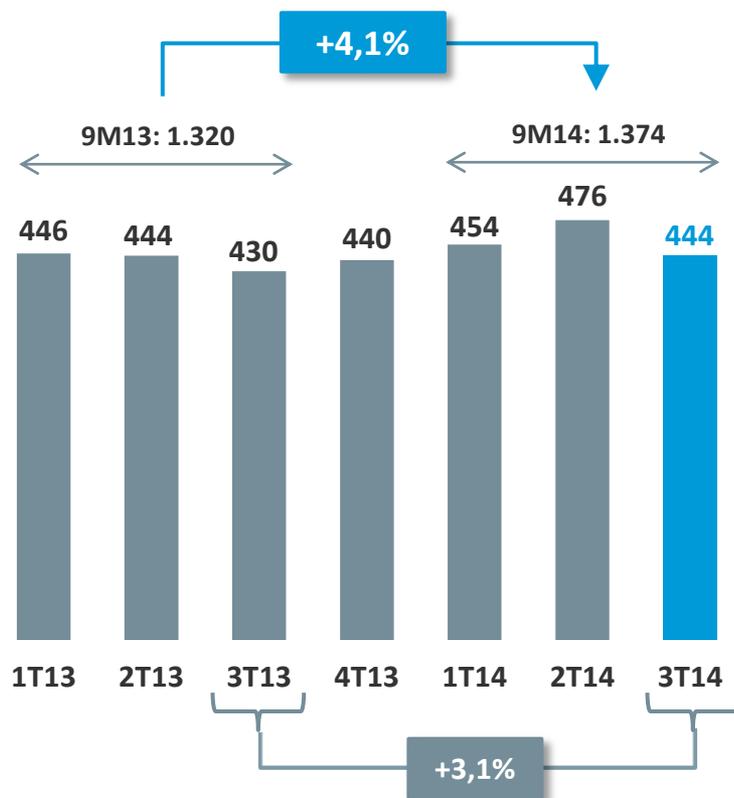


- Los tipos de la cartera de crédito se estrechan a medida que los menores costes de financiación se traspasan a clientes
- La nueva producción genera todavía atractivos retornos
- El Euribor 12M afecta el *back book* de la cartera hipotecaria

Evolución positiva de seguros y fondos de inversión atenuada por estacionalidad y extraordinarios en 2T

Comisiones netas

En millones de euros



Desglose de las comisiones netas

En millones de euros

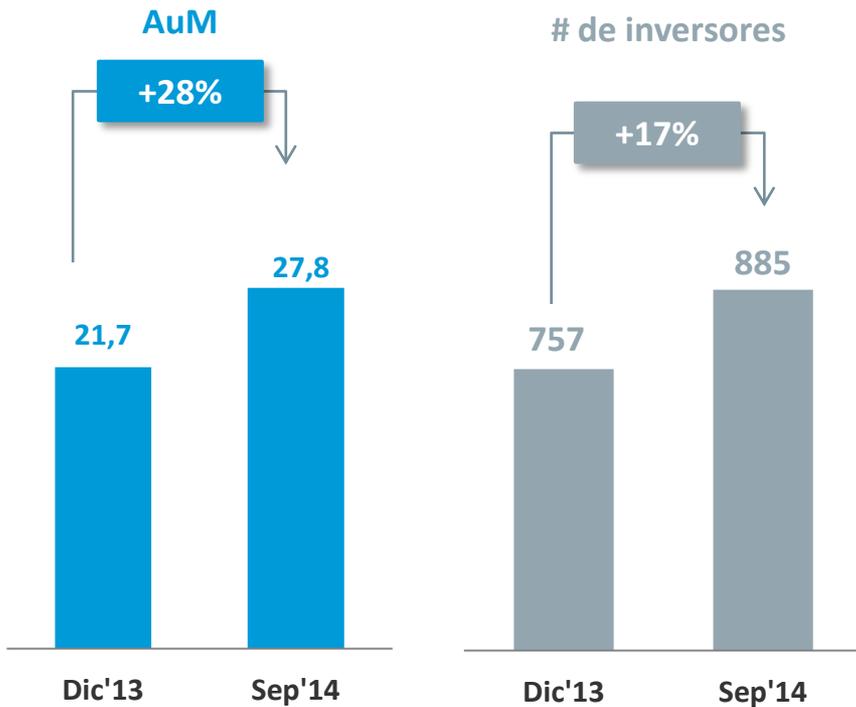
	9M14	i.a. (%)	v.t. (%)
Comisiones bancarias	964	(4,0)	(10,4)
Fondos de inversión	172	35,1	12,3
Seguros y planes de pensiones	238	25,9	(4,9)
Comisiones netas	1.374	4,1	(6,8)

- Crecimiento de las comisiones del 4,1% i.a., por encima del 2-3% esperado para 2014E
- 3T impactado por la estacionalidad y la fuerte evolución del 2T
- Los fondos de inversión siguen mostrando un fuerte crecimiento trimestral

La gestión de activos contribuye significativa y crecientemente a los ingresos por comisiones

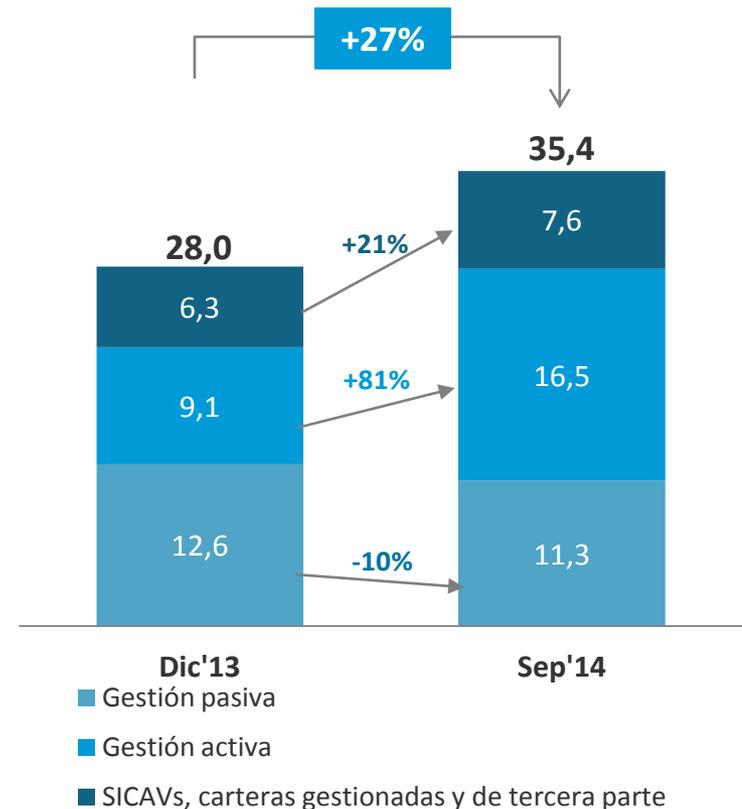
InverCaixa: crecimiento en activos bajo gestión (AuM) e inversores

Crecimiento en AuM y número de inversores v.a., en %



Desglose por tipo de vehículo de inversión¹

En miles de millones de euros



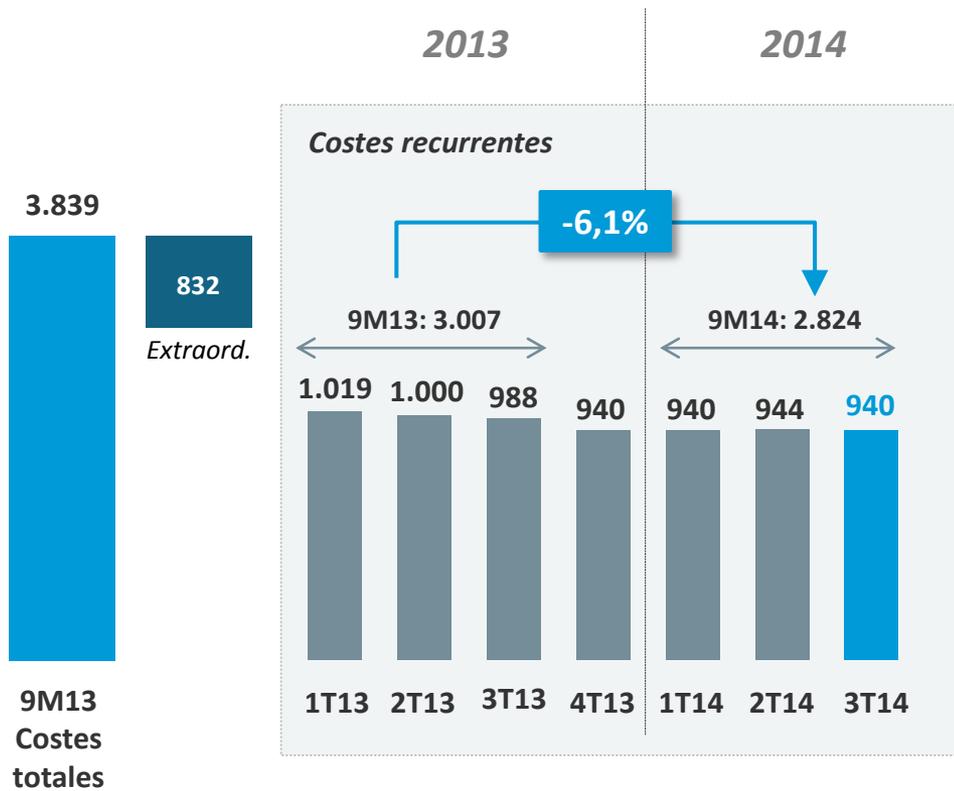
- Los clientes encuentran en los fondos garantizados y de renta fija una atractiva alternativa a los depósitos a plazo con baja rentabilidad
- Mejor composición de los activos gestionados que tiende hacia productos de mayor valor añadido
- La amplia oferta de fondos proporciona una cobertura operativa en un entorno de tipos bajos

(1) Estos datos difieren de los AuM de InverCaixa debido a la categoría de "SICAVs, carteras gestionadas y de terceros". La categoría de gestión activa de los fondos incluye acciones, fondos mixtos y de renta fija. La categoría de fondos de gestión pasiva incluye fondos garantizados con un objetivo de rentabilidad

La reducción de la base de costes evoluciona en línea con las expectativas

Evolución de los costes operativos

En millones de euros

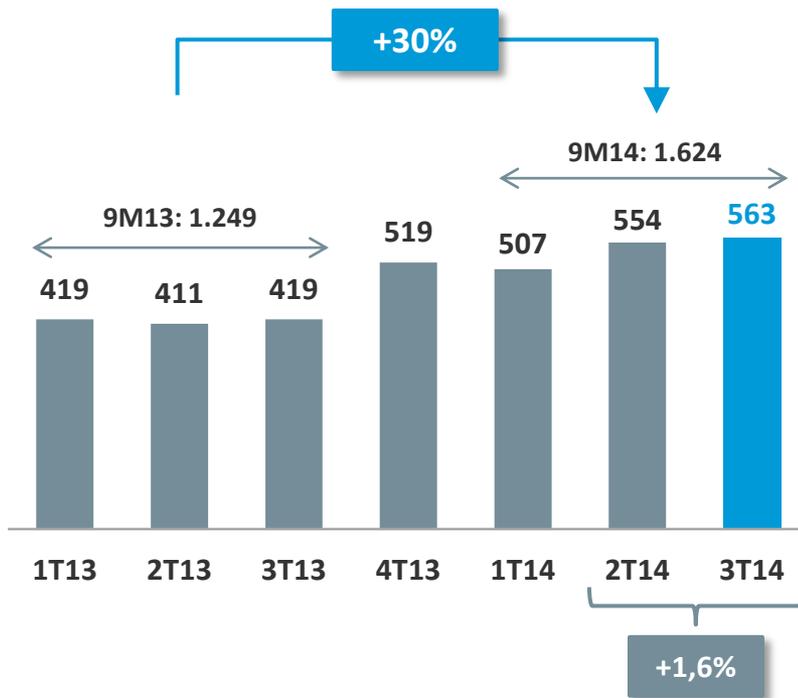


- El impacto de las sinergias en costes de BCIV/BdV reduce los gastos en un -6,1% i.a.
- Se espera que la disciplina de costes mantenga constantes los costes recurrentes

La recuperación del resultado operativo esboza una clara senda hacia una rentabilidad sostenible

Resultado operativo *core*: clara tendencia al alza

Margen de intereses + Comisiones – Gastos recurrentes (en millones de euros)

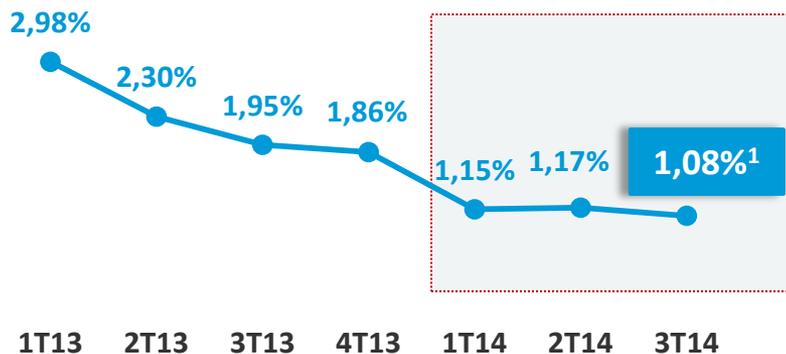


▪ Evolución sólida del resultado operativo del negocio bancario *Core* basada en:

- Recuperación del margen de intereses, que se apoya en la mejora de los diferenciales así como en la normalización de los costes de financiación
- Mejora de las comisiones, que viene impulsada por un cambio en el mix de ahorro de los clientes, hacia seguros de vida y activos bajo gestión
- Estricta disciplina en costes, que mantiene los costes constantes

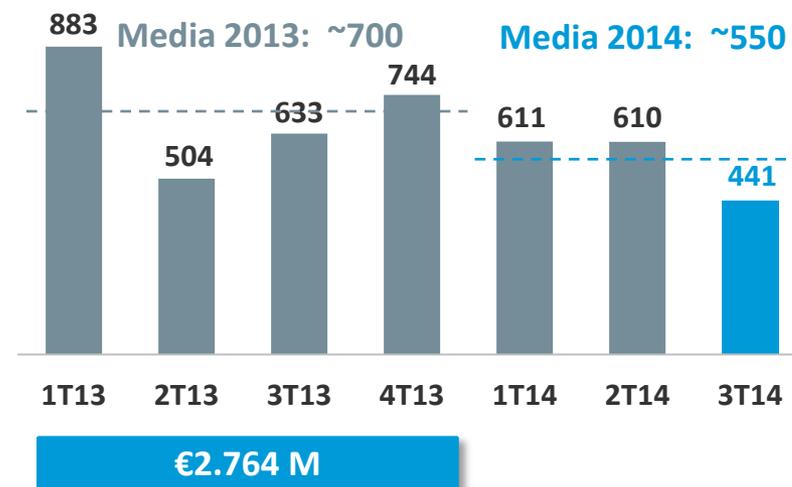
Las provisiones dan un paso sustancial hacia un Coste del Riesgo sostenible

La tendencia positiva en el Coste del Riesgo continúa a pesar del efecto denominador



Reducción gradual de las provisiones de crédito recurrentes

En millones de euros



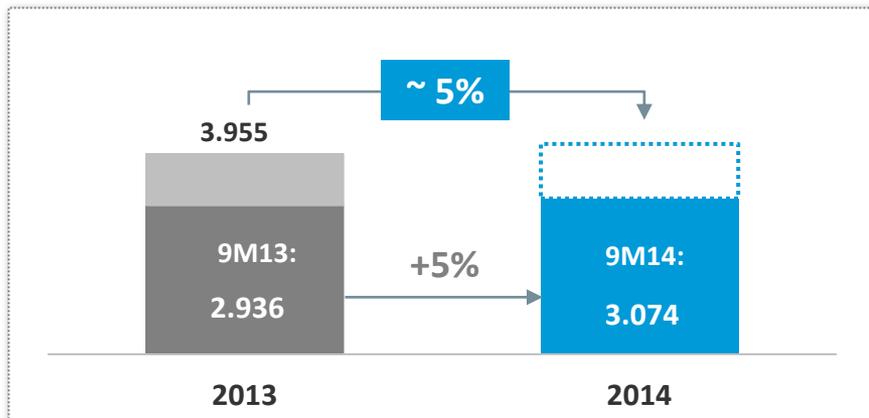
- Normalización progresiva de las provisiones con el Coste del Riesgo bajando hasta los 87 pbs i.a.
- Disminución de las provisiones trimestrales debido a:
 - un entorno macro y de colateral más positivo
 - menores entradas de dudosos
 - ausencia de significativos extraordinarios
 - recuperaciones relacionadas con las ventas de fallidos y dudosos (40 MM€ de plusvalías)

(1) El Coste del Riesgo es la ratio de las dotaciones para insolvencias de los nueve meses anualizadas sobre los créditos brutos a la clientela y los riesgos contingentes, a cierre del trimestre

Cumpliendo con nuestras expectativas

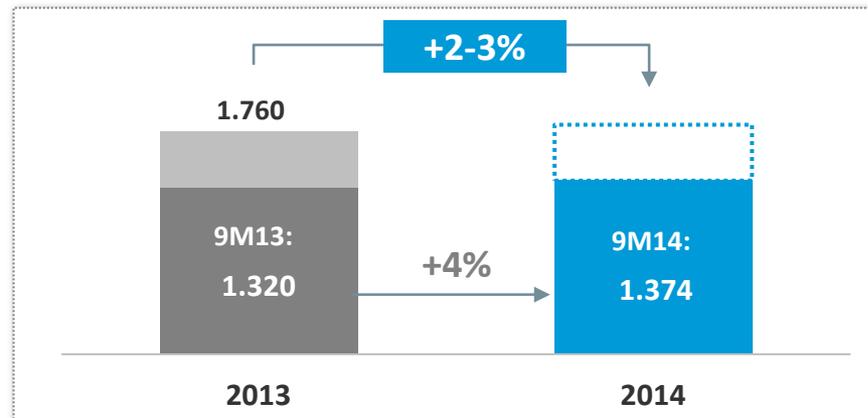
Objetivo: ~5% crecimiento en M.I.

M.I., en MM€



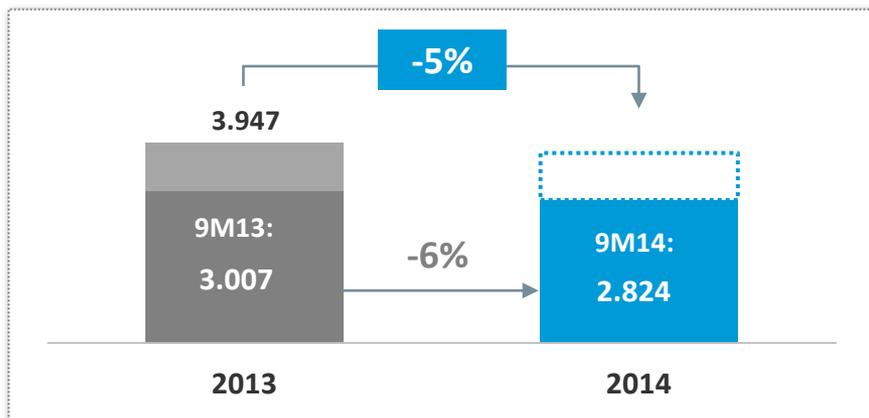
Objetivo: +2-3% crecimiento en comisiones netas

Comisiones netas, en MM€



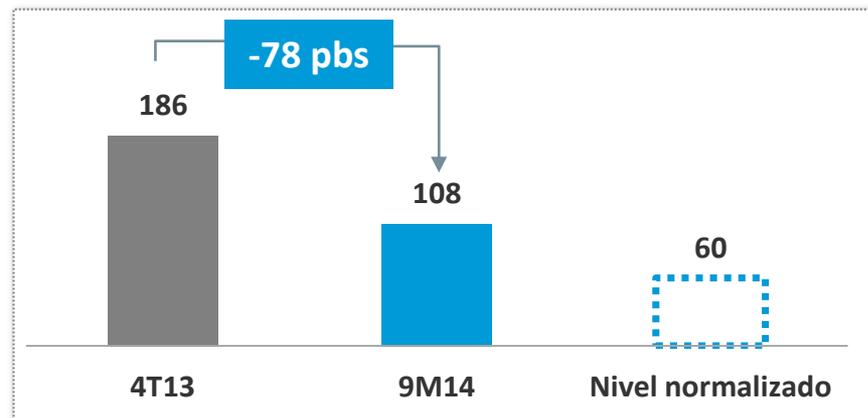
Objetivo: Eficiencia en costes

Costes operativos recurrentes, en MM€



Objetivo: Reducción gradual del coste del riesgo

Coste del Riesgo, en puntos básicos



CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
3. Banca internacional
4. Inversiones diversificadas
5. Solidez financiera
6. Actividad y resultados 9M14
7. **Estrategia y perspectivas macro**
8. Conclusiones finales
9. Apéndices

Iniciativas estratégicas clave 2011-2014

1	Reforzar el liderazgo en banca minorista	<ul style="list-style-type: none"> • 15% de cuota de mercado en volumen de negocio 	✓
2	Diversificación del negocio hacia empresas	<ul style="list-style-type: none"> • 35% de créditos (excluyendo promotores inmobiliarios) orientados a empresas (29% en 2010) 	<i>Pendiente</i>
3	Equilibrar la presencia territorial	<ul style="list-style-type: none"> • Acelerar el crecimiento fuera de Cataluña y las Baleares (65% de cuota en volum. negocio, desde el 55% en 2010) 	✓
4	Crecer en la internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer las alianzas existentes • Aumentar el negocio con clientes nuevos y existentes 	✓
5	Mantener la fortaleza financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión anticipada de la solvencia, la liquidez y el riesgo. • Core capital B3 8%-9% 	✓
6	Mejorar la rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • ROE objetivo en <i>mid-teens</i> a medio plazo 	<i>Pendiente</i>
7	Avanzar en eficiencia y flexibilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Optimizar la estructura • Potenciar las nuevas tecnologías 	✓
8	Desarrollar y motivar el talento	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocer el desarrollo • Crecer profesionalmente 	✓
9	Comunicar los objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación interna • Comunicación externa a todos los grupos de interés 	✓

Perspectivas macroeconómicas débiles con bajos tipos de interés

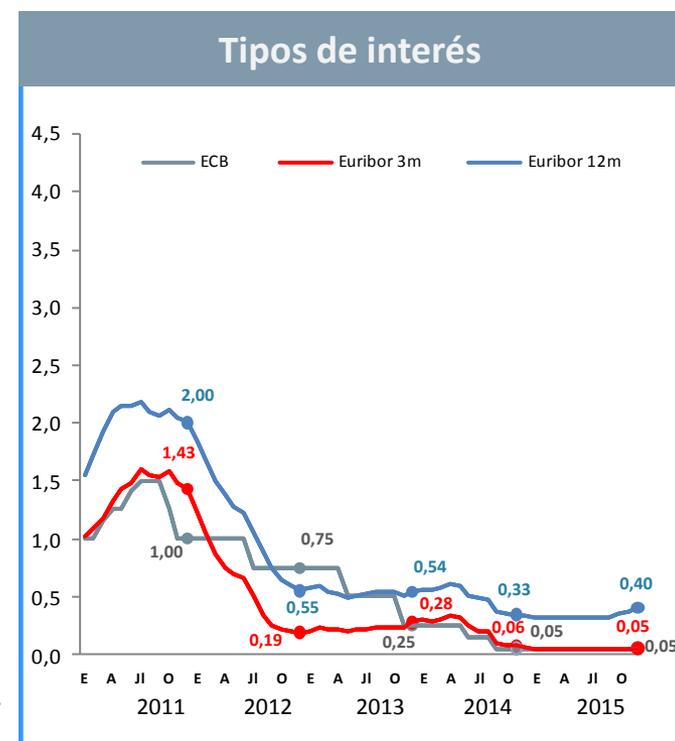
Perspectivas macroeconómicas en España

Crecimiento interanual , medias anuales (%)	2011	2012	2013	2014e	2015e
Crecimiento PIB Real	0,1	-1,6	-1,2	1,2	1,7
Inflación (final del periodo)	2,4	2,9	0,2	0,5	1,3
Tasa de paro	21,4	24,8	26,1	24,6	23,3
Precio vivienda (crecimiento nominal)	-5,6	-8,8	-5,8	-2,3	0,7

Perspectivas financieras

Crecimiento de depósitos ¹	-3,8	-2,0	0,7	-1,5	0,0
Crecimiento de créditos ¹	-3,3	-10,0	-9,8	-5,9	-0,5
Euribor a 3 meses (%)	1,4	0,6	0,2	0,2	0,1
Euribor a 12 meses(%)	2,0	1,1	0,5	0,5	0,3

Caso base



(1) Los depósitos y los créditos al sector privado excluyen las instituciones monetarias financieras; los depósitos no incluyen pagarés

Fuente: Servicio de Estudios de "la Caixa". Previsiones a 3 de octubre, 2014

CaixaBank

1. Visión general
2. La entidad líder en banca minorista en España
3. Banca internacional
4. Inversiones diversificadas
5. Solidez financiera
6. Actividad y resultados 9M14
7. Estrategia y perspectivas macro
- 8. Conclusiones finales**
9. Apéndices

Aspectos clave

1. Volúmenes de negocio en línea con las tendencias previas

- Los recursos minoristas suben un 3,4% v.a., variación trimestral (-0,8% v.t.) impactada por la estacionalidad
- Cambio estructural en recursos, aumentan los fondos gestionados (+14% v.a./4% v.t.)
- Sigue el desapalancamiento: crédito no dudoso (ex promotor) se reduce un 1,4% v.t.
- La compra de Barclays España da volumen en un entorno de bajo crecimiento

2. Sólida evolución de los ingresos core

- Continúa la mejora en M.I. (+4,7% i.a. / +3,6% v.t.):
 - Impulsado por una reducción de los costes de financiación
 - Nueva producción: 58 pbs (vs 77 pbs 2T)
- Comisiones (+4,1% i.a. / -6,8% v.t.) reflejan la tendencia positiva en fondos gestionados, la fuerte evolución en 2T y la estacionalidad de 3T
- Costes operativos recurrentes según lo esperado: -6,1% i.a./planos v.t.
- Resultado (1,6% i.a. / +5,3% v.t.) apoyado en el crecimiento de los ingresos core y en el retroceso de las provisiones

3. Sostenida mejora de la calidad del activo

- El saldo de dudosos cae por quinto trimestre consecutivo (-5% v.t., -15% v.a.) y el ratio de morosidad retrocede por tercer trimestre consecutivo hasta el 10,48%
- Saneamiento intensivo de la cartera de crédito promotor (-21,9% v.a. / -6,7% v.t.), liderando la corrección del saldo de dudosos
- El coste del riesgo sigue mejorando hasta los 108 pbs

4. Excelencia en ratios de capital

- 12,7% CET1
- 16,0% Capital total
- 5,7% *Leverage Ratio*

BIS 3 Fully loaded



CaixaBank

Presentación Corporativa

Apéndices

Apéndices

- **Créditos refinanciados** **p. 61**
- Resultados por negocios p. 63
- Ratings p. 65
- Estados financieros p. 67
- Banca internacional p. 70
- Gobierno Corporativo p. 75
- Adquisición de Barclays Bank SAU p. 77

Créditos refinanciados totales a 30 de septiembre 2014

En miles de millones de Euros

	Cartera sana	Subestand.	Dudosos	Total
Sector público	1,0	0,1	0,0	1,1
Empresas (no-promotores)	2,4	1,4	2,1	5,9
Promotores	1,4	0,5	3,5	5,4
Particulares	5,4	0,8	2,9	9,1
Total	10,2	2,8	8,5	21,5
<i>De los cuales:</i>				
<i>Total No-promotor</i>	<i>8,8</i>	<i>2,3</i>	<i>5,0</i>	<i>16,1</i>
Provisiones existentes	-	0,3	3,5	3,8

Apéndices

- Créditos refinanciados
- **Resultados por negocios**
- Ratings
- Estados financieros
- Banca internacional
- Gobierno Corporativo
- Adquisición de Barclays Bank SAU

Resultado por negocios: consideraciones metodológicas

Negocio bancario y seguros

- Incluye: ingresos bancarios (banca minorista, banca corporativa, tesorería y mercados); ingresos derivados de las actividades de seguros; la gestión de la liquidez y ALCO (financia y asigna capital a otros negocios)
- Para 2014, se presenta por separado la actividad inmobiliaria, que incluye los siguientes activos:
 - El crédito gestionado por una unidad de negocio que opera, principalmente, a través de centros especializados en la gestión de crédito inmobiliario
 - Activos inmobiliarios adjudicados gestionados propiedad, en su mayoría, de la filial inmobiliaria BuildingCenter
 - Otros activos y filiales de naturaleza inmobiliaria

Negocio de participaciones

- Incluye las participaciones bancarias internacionales, las participaciones en Repsol y Telefónica, así como otras participaciones significativas
- Obtiene financiación del negocio bancario a una tasa de largo plazo: bono a 10 años + *spread*, que se adapta a las condiciones de mercado

Asignación de capital

- Asignación de capital por negocios:
 - En base al consumo regulatorio BIS III *fully-loaded* (basado en crédito, mercado y riesgo operacional y deducciones). Objetivo corporativo del Grupo CaixaBank: CET1 10% de los APRs
 - El exceso de fondos propios se incluye en el negocio de banca y seguros

Apéndices

- Créditos refinanciados
- Resultados por negocios
- **Ratings**
- Estados financieros
- Banca internacional
- Gobierno Corporativo
- Adquisición de Barclays Bank SAU

Ratings

	<i>Ratings de crédito de CaixaBank</i>			<i>Rating del programa de cédulas hipotecarias de CaixaBank</i>
	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	
 Moody's ¹ Investors Service	Baa3	P-3	estable	A1
 STANDARD & POOR'S ²	BBB-	A-3	positiva	A
 FitchRatings	BBB	F2	positiva ³	-
 DBRS	A (low)	R-1 (low)	negativa ⁴	-

(1) El 29 de mayo de 2014, Moody's Investor Services confirmó el rating y la perspectiva. El 25 de febrero de 2014, Moody's Investor Services mejoró el rating del programa de cédulas hipotecarias de CABK de A3 a A1

(2) El 4 de junio de 2014, Standard & Poor's confirmó el rating y revisó la perspectiva desde estable a positiva. El 14 de octubre de 2014, Standard & Poor's rebajó el rating del programa de cédulas hipotecarias de CABK desde AA- a A como resultado de la revisión de metodología

(3) El 1 de julio de 2014, Fitch confirmó el rating y revisó la perspectiva desde negativa a positiva

(4) El 5 de septiembre de 2014, DBRS confirmó el rating y la perspectiva

Apéndices

- Créditos refinanciados
- Resultados por negocios
- Ratings
- **Estados financieros**
- Banca internacional
- Gobierno Corporativo
- Adquisición de Barclays Bank SAU

Balance

Importes en millones de euros	30.09.13	30.09.14
Caja y depósitos en bancos centrales	2.933	2.139
Cartera de negociación	8.817	9.470
Activos financieros disponibles para la venta	57.790	70.062
Inversiones crediticias	212.820	192.472
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	5.465	5.137
<i>Crédito a la clientela</i>	203.290	184.776
<i>Valores representativos de deuda</i>	4.065	2.559
Cartera de inversión a vencimiento	17.470	14.793
Activos no corrientes en venta	6.571	7.841
Participaciones	9.098	9.105
Activo material	5.281	6.006
Activo intangible	3.874	3.635
Resto activos	18.021	18.176
Total activo	342.675	333.699
Pasivo	318.328	308.366
Cartera de negociación	7.511	8.577
Pasivos financieros a coste amortizado	265.168	248.543
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	47.785	25.779
<i>Depósitos de la clientela</i>	169.366	180.887
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	40.333	33.819
<i>Pasivos subordinados</i>	4.065	4.579
<i>Otros pasivos financieros</i>	3.619	3.479
Pasivos por contratos de seguros	30.813	38.258
Provisiones	4.315	4.076
Resto pasivos	10.521	8.912
Patrimonio neto	24.347	25.333
Fondos propios	23.776	23.763
Resultado atribuido al Grupo	458	466
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	571	1.570
Total pasivo y patrimonio neto	342.675	333.699

Cuenta de resultados

Importes en millones de euros	Enero - Septiembre		Variación en %
	2014	2013	
Ingresos financieros	6.568	7.043	(6,7)
Gastos financieros	(3.494)	(4.107)	(14,9)
Margen de intereses	3.074	2.936	4,7
Dividendos	104	104	
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	263	465	(43,4)
Comisiones netas	1.374	1.320	4,1
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	577	601	(4,0)
Otros productos y cargas de explotación	(148)	(150)	(1,6)
Margen bruto	5.244	5.276	(0,6)
Gastos de explotación recurrentes	(2.824)	(3.007)	(6,1)
Gastos de explotación extraordinarios		(832)	
Margen de explotación	2.420	1.437	68,4
Margen de explotación sin costes extraordinarios	2.420	2.269	6,7
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(1.799)	(3.449)	(47,8)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(156)	2.091	
Resultado antes de impuestos	465	79	488,9
Impuesto sobre beneficios	1	373	
Resultado consolidado del ejercicio	466	452	3,0
Resultado atribuido a intereses minoritarios		(6)	
Resultado atribuido al Grupo	466	458	1,6

Apéndices

- Créditos refinanciados
- Resultados por negocios
- Ratings
- Estados financieros
- **Banca internacional**
- Gobierno Corporativo
- Adquisición de Barclays Bank SAU

Inversiones en banca internacional: Erste Bank



Pérdida neta atribuible al impacto de extraordinarios; posición de capital confortable

MM €	9M14/ Sep'14	% Cambio ¹
Créditos brutos	128.315	0,5%
Depósitos	120.061	2,0%
Total Activos	196.973	(1,6%)
Margen de intermediación	3.369,6	(4,2)
Margen de explotación	2.348,1	(0,6%)
Beneficio neto	-1484,0	-
Ratio eficiencia	52,3%	
Ratio morosidad	8,9%	
Ratio cobertura	68,8%	
Créditos/Depósitos ²	100,3%	
Core Tier I	10,8%	
Empleados	46.037	
Oficinas	2.809	

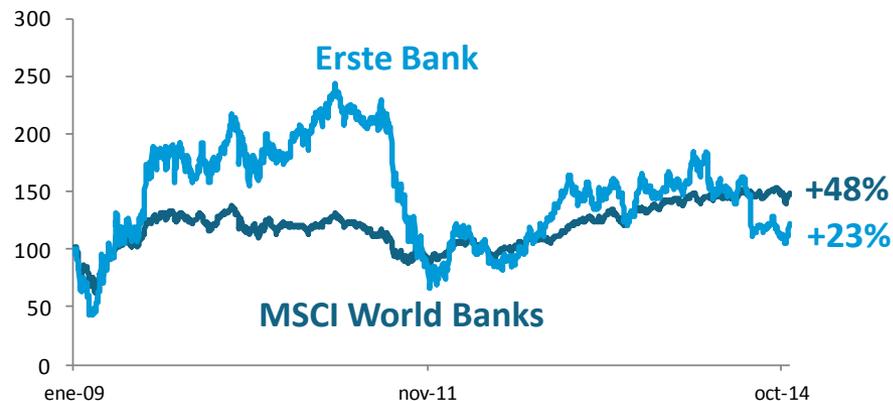
(1) Variación interanual excepto para las cifras de balance, que se refieren a variaciones anuales

(2) Calculado sobre créditos netos

Principales acuerdos (Jun'09)

- **Contrato de colaboración preferente:** CaixaBank puede incrementar su participación en Erste Group hasta el 20% con la previa conformidad de la Fundación Erste (principal accionista)
- **Acuerdo de colaboración estratégica:**
 - CaixaBank: socio preferente
 - Cooperación entre Erste y "la Caixa" en el desarrollo de productos y servicios bancarios

Evolución de la cotización¹



(1) Evolución de la cotización desde 1 Ene'09 hasta 28 Oct'14

Inversiones en banca internacional: The Bank of East Asia



Sólidos y positivos resultados. Por encima de las expectativas del mercado

MM HKD	6M14/ Jun'14	% Cambio ¹
Créditos brutos ²	438.802	8%
Depósitos	559.512	5%
Total Activos	805.349	7%
Margen de intermediación	6.241	10%
Margen de explotación	4.309	13%
Beneficio neto	3.580	6%
Ratio eficiencia	53%	
Ratio morosidad	0,44%	
Ratio cobertura	60%	
Créditos/Depósitos ²	83%	
Core Capital	11.6%	
Empleados	12.801	
Oficinas	234	

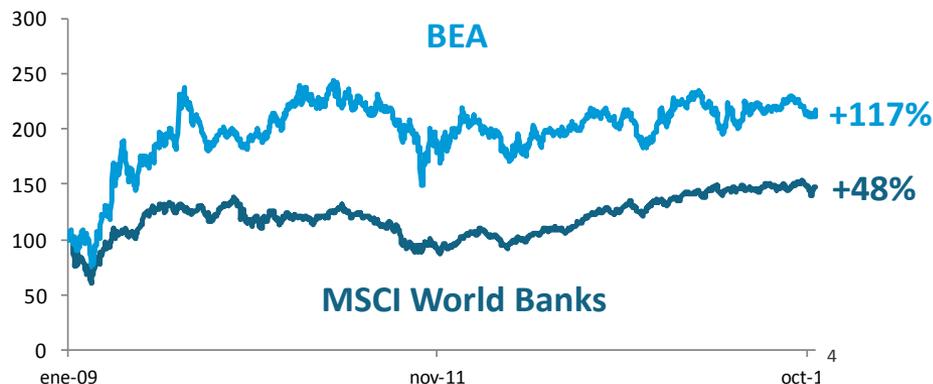
(1) Variación interanual excepto para las cifras de balance, que se refieren a variaciones anuales

(2) Créditos y descuento de efectos

Principales acuerdos (Jun'09)

- **Acuerdo estratégico de inversión:** CaixaBank puede incrementar su participación en BEA hasta el 20% con la previa conformidad de BEA.
- **Acuerdo estratégico de colaboración:**
 - BEA: plataforma exclusiva para potenciales inversiones en el sector financiero en la región de Asia Pacífico.
 - Cooperación entre BEA y "la Caixa" en el desarrollo de productos y servicios financieros
 - Cooperación entre las fundaciones de BEA y "la Caixa"
- **Joint-venture para el negocio de alquiler de coches en China (Agosto'12)**

Evolución de la cotización¹



(1) Evolución de la cotización desde 1 Ene'09 hasta 28 Oct'14

Inversiones en banca internacional: Grupo Financiero Inbursa



Sólido negocio y admirable solvencia

<i>MM MXN</i>	9M14/ Sep'14	% Cambio¹
Créditos brutos	191.853	(4%)
Recursos totales de clientes	439.150	8%
Total Activos	366.999	2%
Margen de intermediación	11.047	14%
Margen de explotación	17.248	5%
Beneficio neto	13.168	57%
Ratio morosidad	3,8%	
Ratio cobertura	274%	
Créditos/Depósitos	118%	
TIER 1 ²	20,0%	
Empleados	7.115	
Oficinas	326	
Fuerza de ventas	15.884	

(1) Variación interanual excepto para las cifras de balance, que se refieren a variaciones anuales

(2) Agosto 2014

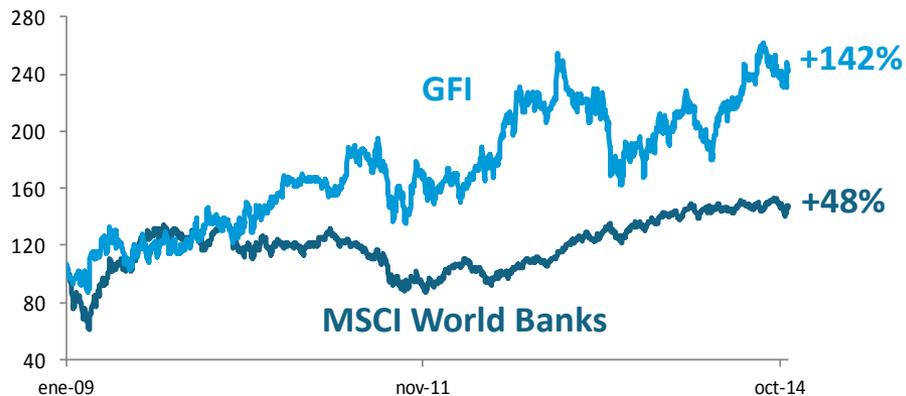
Principales acuerdos (Jun'13)

- El actual acuerdo de accionistas certifica la exclusividad de CaixaBank como socio de GFI

Plan de negocio de banca minorista en México:

- Apertura de 500 oficinas comerciales “ligeras” (5-7 empleados) para 2015
- Clara orientación a cliente: desarrollo de producto para impulsar la venta cruzada
- Un director ejecutivo residente asegura la transferencia de conocimiento en banca minorista de CaixaBank a Inbursa

Evolución de la cotización²



(1) Evolución de la cotización desde 1 Ene'09 hasta 28 Oct'14

Inversiones en banca internacional: Grupo Financiero Inbursa



Inbursa: Implantación exitosa de nuestro modelo de alianzas Una alianza con éxito creciente

Alianza estratégica Oct'08

- 9,01% participación
- 2 miembros del consejo + 1 miembro ejecutivo

Plan de negocio minorista

- Enfoque en el “**cliente minorista final**”: maximizando el cross-selling y la retención de clientes, con el apoyo del know-how de “la Caixa”
- Desarrollo de la red de oficinas, enfocada en la actividad comercial y gestionada como una unidad de negocio.

El plan ha sido exitosamente implantado a pesar de la crisis

- **Crecimiento de la red de oficinas y de clientes:** 326 oficinas en sep'14 (x3 desde 2008)
- Nombramiento de un nuevo **Director Comercial** que coordina a Directores Regionales y de Producto.
- Creación de un departamento de **Calidad y Servicio** para garantizar los apropiados niveles de servicio.
- Implementación de herramientas de **Control de Gestión** y **Agenda Comercial**.
- **9 workshops** en España con todos los Subdirectores Comerciales de Inbursa.
- **Transferencia de conocimiento** en áreas clave de banca minorista: gestión de la red de oficinas, efectividad de la fuerza de ventas, diseño de producto, data mining, canales electrónicos y gestión de IT.
- **Innovación conjunta** en banca electrónica, cajeros, terminales en punto de venta.

La colaboración se extiende a banca corporativa

- **Clientes referenciados:** Préstamos concedidos conjuntamente a grupos empresariales de España/México. Desde Feb. 2013, **un gestor relacional sénior de CABK** se ha incorporado a la división de Banca Corporativa de Inbursa
- **Banco de correspondencia preferente:** campañas conjuntas en productos de comercio exterior

La excelente relación se refuerza

- **Fundación Inbursa:** donaciones y proyectos conjuntos en México.

Potencial crecimiento inorgánico

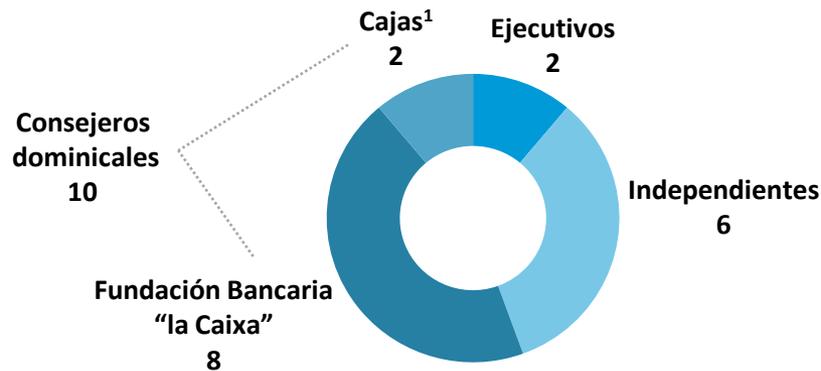
- **Inbursa** llamada a convertirse en la plataforma de nuevas inversiones en América Latina

Apéndices

- Créditos refinanciados
- Resultados por negocios
- Ratings
- Estados financieros
- Banca internacional
- **Gobierno Corporativo**
- Adquisición de Barclays Bank SAU

CaixaBank - Consejo de Administración y Comisiones

Consejo de Administración



El Protocolo Interno de Relaciones entre la Fundación Bancaria "la Caixa" y CaixaBank tiene como principales objetivos:

- Definir parámetros generales que gobiernan las operaciones y servicios intra-grupo
- Regular el flujo de información

Comisiones

Auditoría y control

Miembros: 3

- Dominicales (FB "la Caixa"): 1
- Independientes: 2

Ejecutiva

Miembros: 8

- Ejecutivos: 2
- Dominicales (FB "la Caixa"): 4
- Independientes: 2

Nombramientos

Miembros: 3

- Dominical (FB "la Caixa"): 1
- Independientes: 2

Retribuciones

Miembros: 3

- Dominicales (FB "la Caixa"): 2
- Independiente: 1

Riesgos

Miembros: 5

- Dominicales (FB "la Caixa"): 2
- Independientes: 3

Apéndices

- Créditos refinanciados
- Resultados por negocios
- Ratings
- Estados financieros
- Banca internacional
- Gobierno Corporativo
- **Adquisición de Barclays Bank SAU**

Resumen de la operación

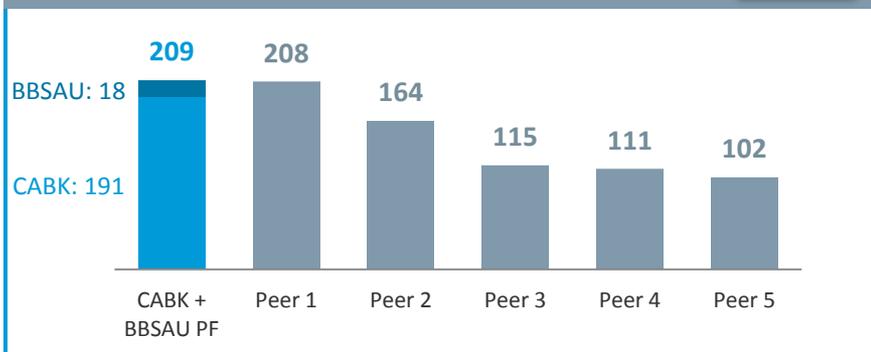
- CaixaBank (“CABK”) adquiere el 100% de las acciones de Barclays Bank SAU (“BBSAU”) a Barclays PLC por un importe de 800 MM€ ⁽¹⁾
 - Valor en libros del patrimonio neto (BV) de BBSAU 2014E de 1,7 Miles de MM€, lo que implica un P/BV de 0.47x
 - Ajustes a valor razonable estimados en aproximadamente 0,4 Miles de MM€ netos de impuestos
 - Costes de reestructuración de ~0,3 Miles de MM€ netos de impuestos
- El perímetro incluye el 100% del negocio de banca minorista, gestión de patrimonios y banca corporativa de Barclays Bank en España, excluyendo el negocio de banca de inversión y el negocio de tarjetas
- Proceso exhaustivo de *due dilligence* completado satisfactoriamente
- BPA acrecitivo desde el primer año, con ROIC superior al 10% ya en 2016
- Sujeto a la aprobación por parte del Banco de España, de la CNMV y de las autoridades de competencia españolas
- Cierre de la transacción previsto en Diciembre 2014 / Enero 2015

(1) El precio final y los ajustes a valor razonable se determinarán tras el cierre de la transacción en función del valor neto en libros a 31/12/14.

La operación consolida el liderazgo en banca minorista en España

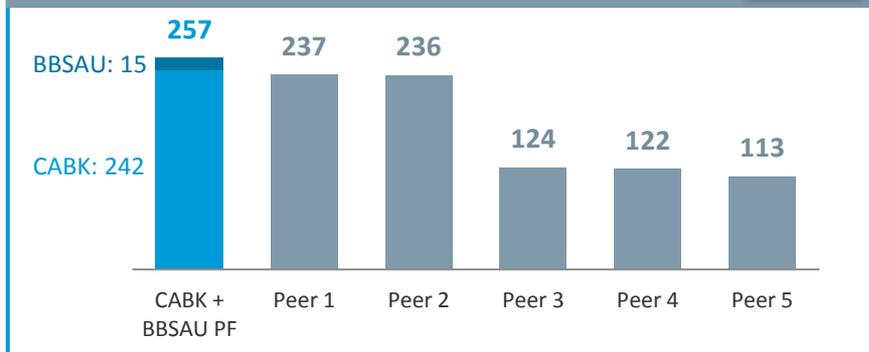
Créditos netos a la clientela ⁽¹⁾
Junio 2014, Miles de MM €

1^o



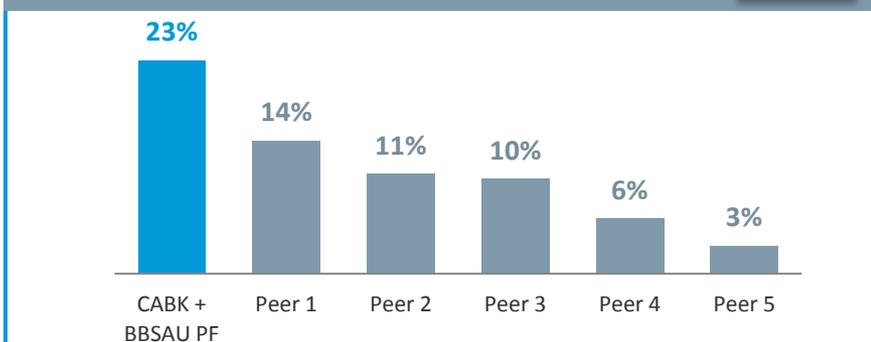
Depósitos clientela+ Activos bajo gestión ⁽²⁾
Junio 2014, Miles de MM €

1^o



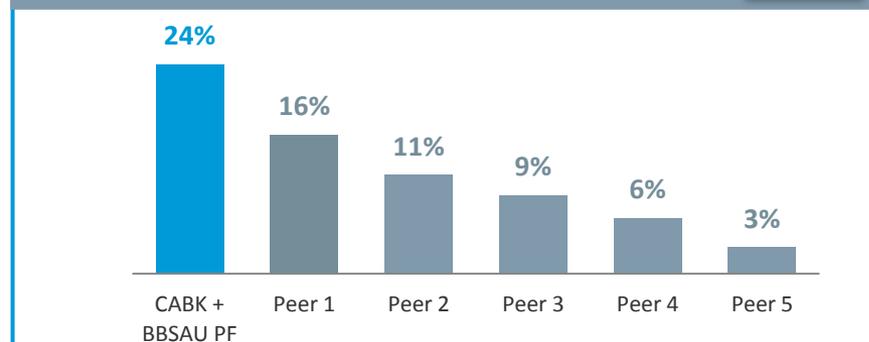
Penetración de cliente ⁽³⁾ (%)
Diciembre 2013

1^o



Nóminas – Cuota de mercado (%)
Diciembre 2013

1^o



Última información disponible. Grupo de comparables incluye: BBVA España (incluyendo negocio inmobiliario y pro forma Catalunya Banc), Santander España (incluyendo negocio inmobiliario), Bankia, Sabadell y Popular.

(1) Créditos netos según constan en cuentas a Junio'14 y otra información pública

(2) Incluye depósitos clientes según cuentas a Junio'14 y activos bajo gestión. Las cifras de BBSAU incluyen 9,9 Miles de MM € en depósitos y 4,9 Miles de MM € en activos bajo gestión

(3) Penetración de cliente entendida como relación bancaria principal

Fuentes: FRS, información de las entidades

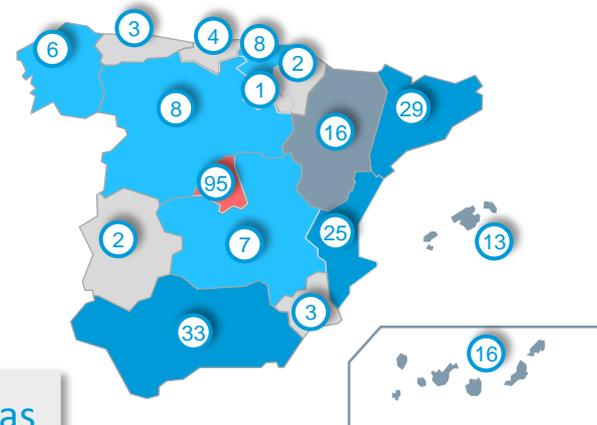
BBSAU: la mayor franquicia bancaria internacional en España

BBSAU: principales magnitudes ⁽¹⁾ Junio 2014

	% de la entidad combinada	
→ Activos	~21.600 MM€	6%
→ Créditos netos	~18.400 MM€	9%
→ Depósitos ⁽²⁾	~9.900 MM€	5%
→ Activos bajo gestión ⁽³⁾	~4.900 MM€	8%
→ Patrimonio neto	~1.700 MM€	7%
→ Ratio de capital total	14,5%	n.a.
→ Oficinas ⁽¹⁾	271	5%
→ Clientes ⁽⁴⁾	c. 555.000	4%
→ Empleados	2.446	7%

13^{er} banco por total de activos

Red de oficinas en España ⁽¹⁾ Junio 2014



271 oficinas

<5
 5-9
 10-24
 25-50
 >50

Presente en las principales regiones económicas, con mayor concentración en Madrid

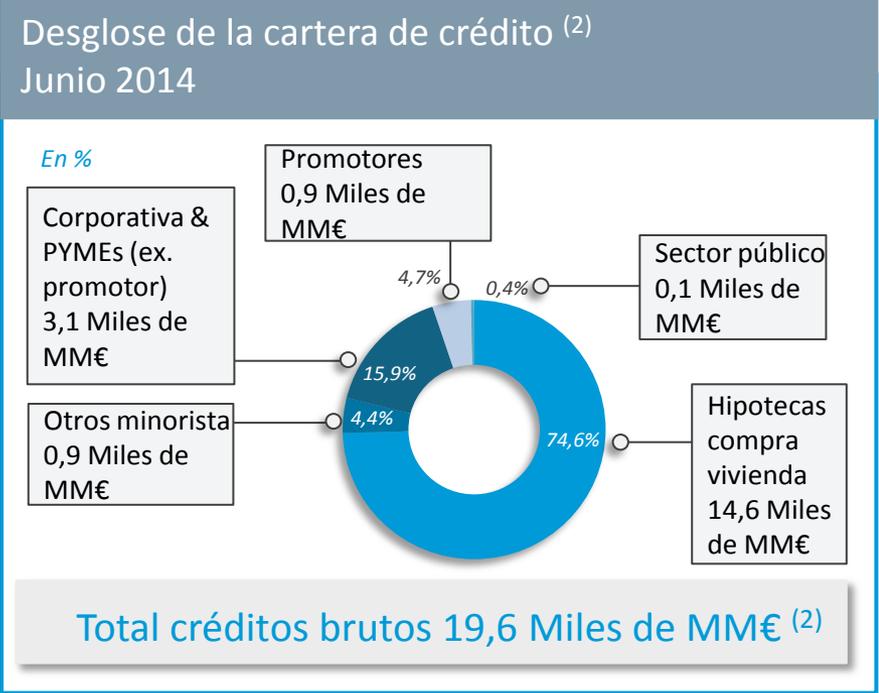
(1) No ajustado por la venta de 9 oficinas a Caja Rural Castilla La Mancha en 2014 (~€350 MM en créditos y €150MM en depósitos a transferir).

(2) Incluye repos.

(3) Los datos de BBSAU incluyen promedios de fondos de inversión y SICAVs a Junio de 2014.

(4) Sólo incluye clientes de banca minorista.

Banco orientado al segmento de renta alta con c. 555.000 clientes ⁽¹⁾



(1) Sólo incluye clientes de banca minorista.

(2) No ajustado por la venta de 9 oficinas a Caja Rural Castilla La Mancha en 2014 (~€350 MM en créditos y €150MM en depósitos, a transferir).

(3) Incluye 4,3 Miles de MM€ en Fondos de Inversión y 0,7 Miles de MM€ en SICAVs

Atractiva creación de valor para el accionista

Principales términos de la operación (En Miles de MM de Euros)

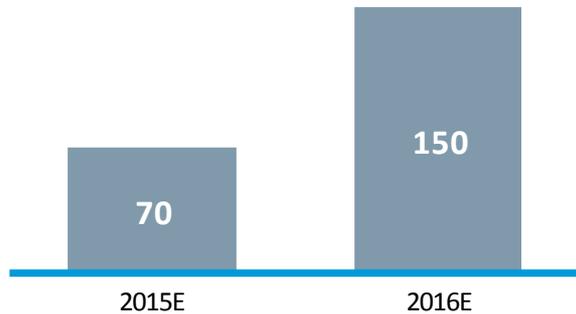
BBSAU BV a 31 de diciembre 2014E	1,7
Precio de la transacción ⁽¹⁾	0,8
Múltiplo P/BV implícito 2014E	0,47x
Ajustes a valor razonable neto de impuestos ⁽¹⁾	0,4
Costes de reestructuración netos de impuestos	0,3

- Acreditivo en resultados desde el primer año
- ROIC superior al 10% ya en 2016
- La contribución al resultado neto en 2016 se estima en ~80 MM€
- Ajustes a valor razonable asociados, principalmente, a ajustes de crédito que se compensan, parcialmente, con ajustes de revalorización
- Costes de reestructuración relacionados con el redimensionamiento de la entidad combinada

(1) Precio final y ajustes a valor razonable a determinar después del cierre de la operación.

Previsión de ~ 150 MM € en sinergias de coste brutas para 2016 con un VAN de 0,8 Miles de MM €

Objetivo anual de ahorro de costes (€ MM)



- Estimación de sinergias de costes del 42% de los costes de explotación anualizados de BBSAU a Junio'14
- ~ €150 MM de ahorro de costes anuales brutos en 2016
- Valor actual neto de las sinergias de costes (neto de costes de reestructuración) de 0,8 Miles de MM €

Elevado potencial de generación de sinergias de ingresos

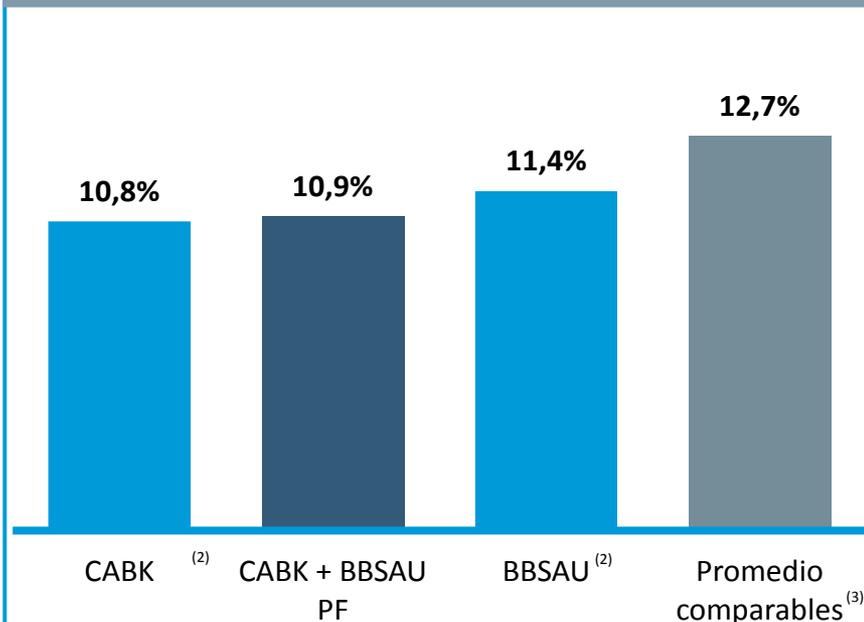
- El menor coste de los depósitos de clientes supone un palanca clave
- La venta cruzada de productos del negocio asegurador promoverá el crecimiento de los ingresos por comisiones
- La superioridad de la plataforma de banca digital de CABK potenciará la banca transaccional y reforzará la fidelización de la clientela
- El acceso a una mayor red de distribución y a una gama de productos más amplia permitirá incrementar la fidelización y la penetración de producto

(1) Ratio de eficiencia de CABK calculado en base a los 12 últimos meses. El ratio de eficiencia de BBSAU calculado con las cifras de Junio'14 anualizadas

Fuente: Información de la compañía

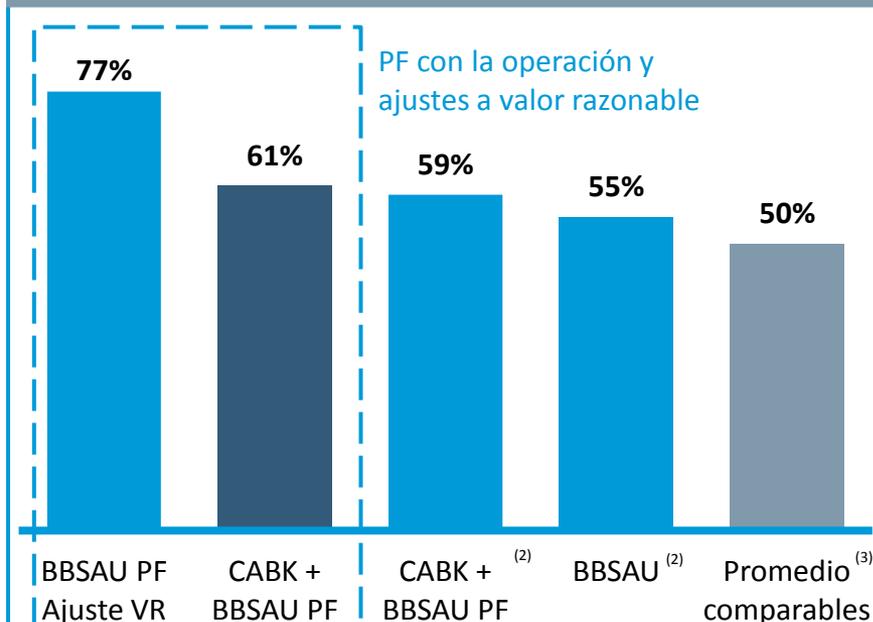
CaixaBank mantendrá una mejor calidad de activos que los comparables ⁽¹⁾

Ratio de Morosidad (%)
Junio 2014



Ratio de morosidad por debajo del promedio de los comparables

Ratio de Cobertura (%)
Junio 2014



Cobertura por encima de la media de los comparables. La ratio pro forma aumenta tras el ajuste a valor razonable

(1) Los comparables incluyen: BBVA España (se incluye el negocio inmobiliario pero no se ajusta por la adquisición de Catalunya Banc), Bankia, Bankinter, Popular, Sabadell Santander España (incluyendo el negocio inmobiliario)

(2) Ratio de morosidad y de cobertura a Junio 2014

(3) Se incluyen pasivos contingentes. Las cifras de BBVA España y Santander España no incluyen pasivos contingentes

Atención a inversores institucionales y analistas

Estamos a su disposición para cualquier consulta o sugerencia que desee realizar.
Para ponerse en contacto con nosotros puede dirigirse a:

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621
08028 Barcelona
www.CaixaBank.com

