



**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.

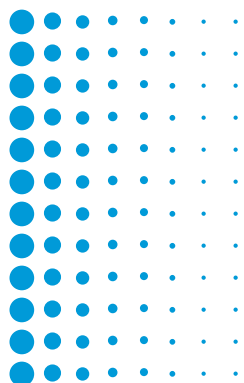
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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.

## Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 8
3.	Fortaleza de balance	p. 20
4.	Diversificación	p. 29
5.	Actualidad sobre actividad y resultados: 9M14	p. 32
6.	Actualidad estratégica	p. 48
	Anexo:	p. 64
	- Gobierno corporativo	
	- Ratings	
	- Estados financieros	



# CaixaBank [Principales datos]

## El grupo financiero líder en banca minorista en España

### Institución insignia



- ▶ **1<sup>er</sup> banco minorista en España**
- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,5 MM**
- ▶ **€194 mil MM** en créditos; **€307 mil MM** en recursos
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.685 oficinas; 9.659 cajeros**:
- ▶ **Banco principal** para más de 1 de cada 5 españoles
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelencia en la calidad de servicio

### Robustez financiera



- ▶ 10<sup>o</sup> banco de la Eurozona por capitalización bursátil: **~€27 Mil MM**. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Resultado atribuido al grupo en 9M14**: 466 MM€
- ▶ **Excelentes métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 12,7%; *phase-in* del 13,1%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad**: 58%
- ▶ **Holgada liquidez**: €61,2 Mil MM
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 102%

### Sólidos valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Orgullosos de nuestros **110 años de historia**
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura**: liderazgo, confianza y compromiso social

Datos a 30 de Septiembre 2014

Apuntando a un crecimiento sostenido a largo plazo

Plan estratégico 2007 - 2010

*"Liderazgo en banca minorista"*

- Internacionalización
- Salida a bolsa de Criteria

Plan estratégico 2011 - 2014

*"Marcando la diferencia"*

- Crecimiento en la cuota de banca minorista
- Racionalizando la base de costes

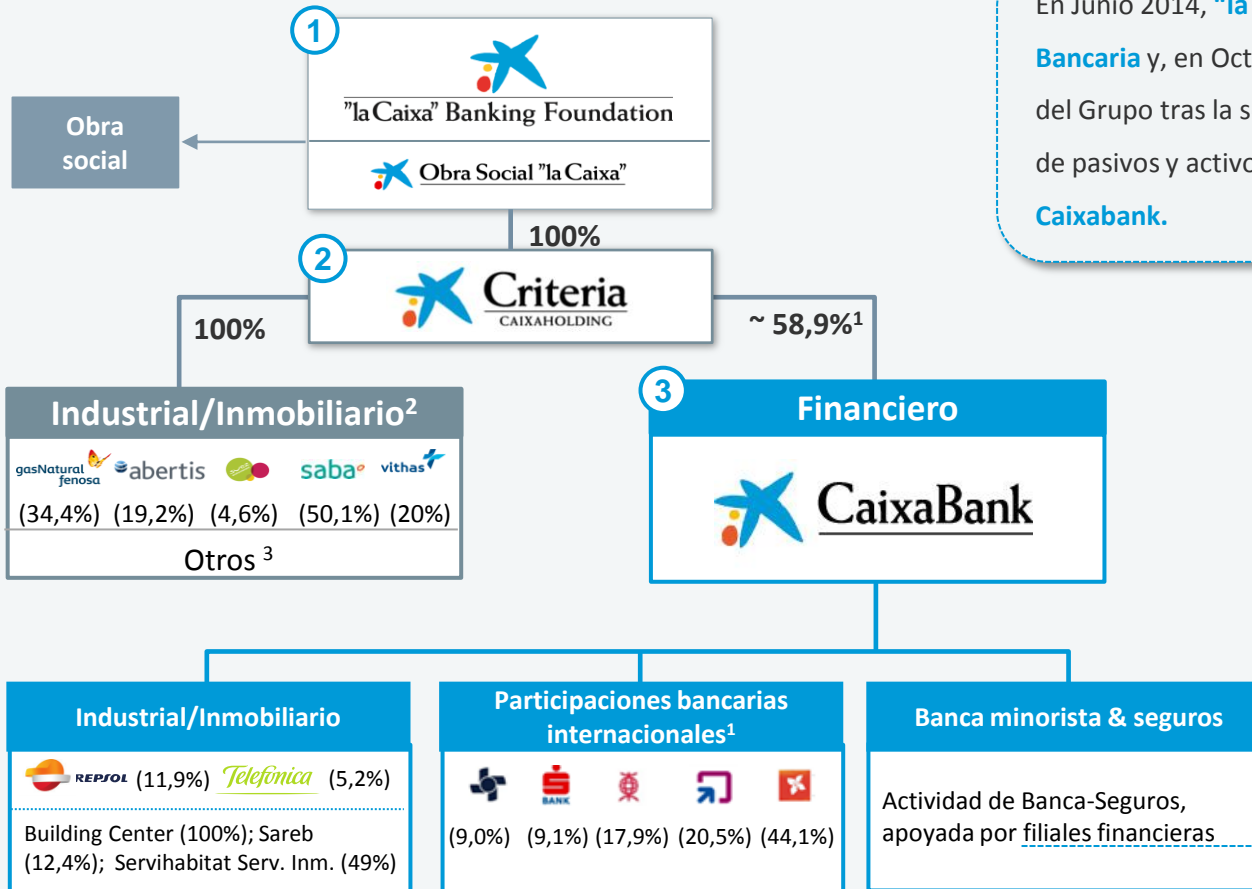
Reorganización del Grupo "la Caixa"

- 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
- Creación de valor: financiero & social



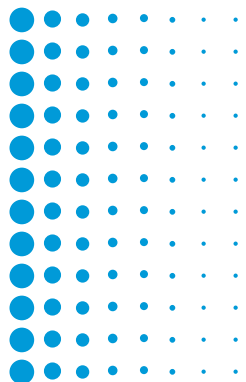
## Una organización simplificada del Grupo



En Junio 2014, **“la Caixa” se convirtió en Fundación Bancaria** y, en Octubre, completó la reorganización formal del Grupo tras la segregación a **Criteria CaixaHolding** de pasivos y activos, incluyendo su participación en **Caixabank**.

<b>Negocio asegurador</b>	
Grupo VidaCaixa	100%
VidaCaixa	100%
SegurCaixa Adeslas	49,9%
<b>Servicios financieros especializados:</b>	
<i>Gestión de activos:</i>	
InverCaixa	100%
<i>Tarjetas:</i>	
CaixaCard	100%
<i>Financiación al consumo:</i>	
Finconsum	100%
<i>Pago en puntos de venta:</i>	
Comercia Global Payments	49%

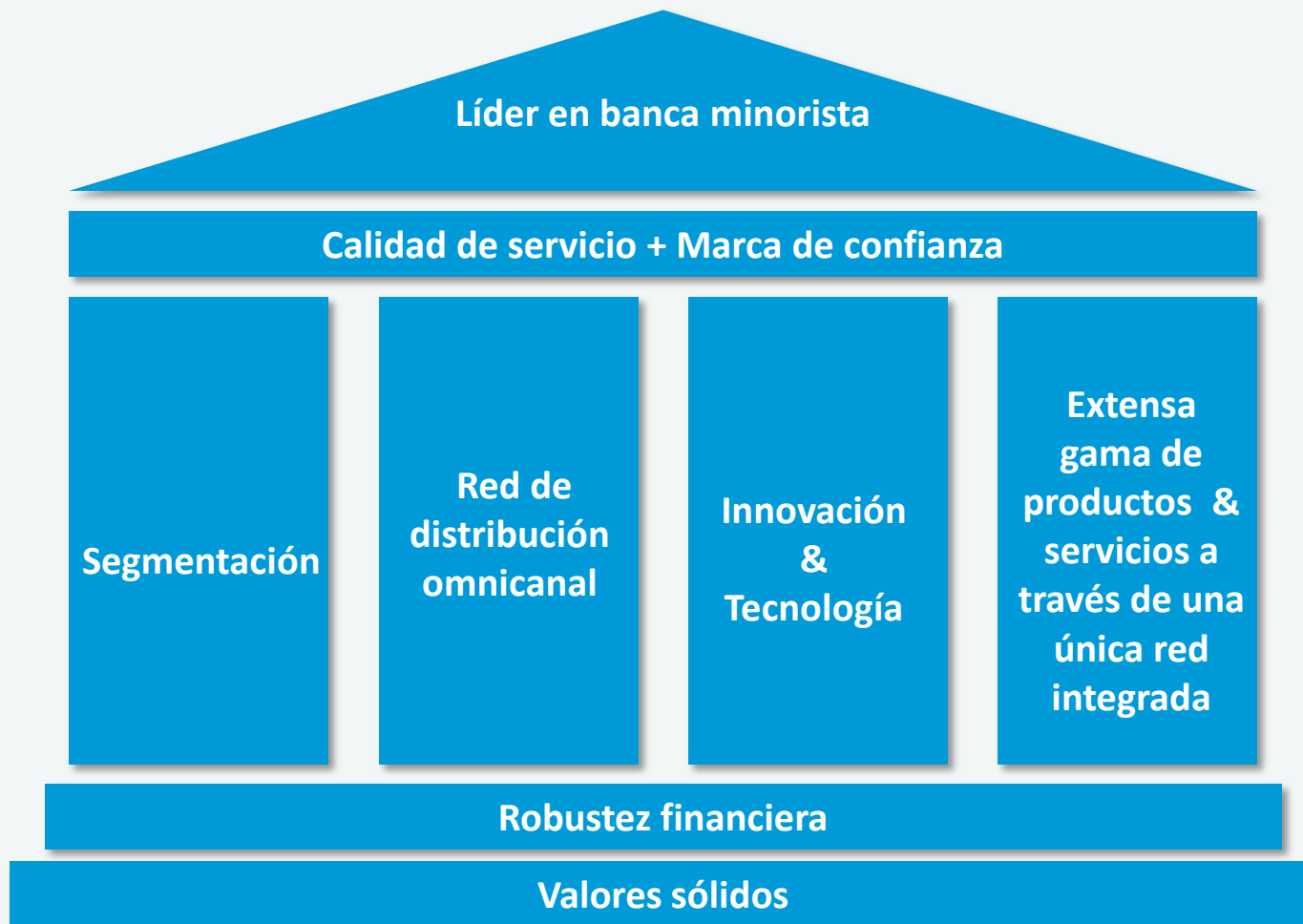
(1) A 30 de Septiembre 2014. Participación *fully diluted* en 2017: 55,9%.  
 (2) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por Criteria CaixaHolding.  
 (3) Incluyendo el 100% de Caixa Capital Risk, 100% de Mediterranea Beach and Golf Community y del negocio inmobiliario.



# Posición [Competitiva]



Liderazgo en banca minorista en España sostenido por un modelo de negocio competitivo

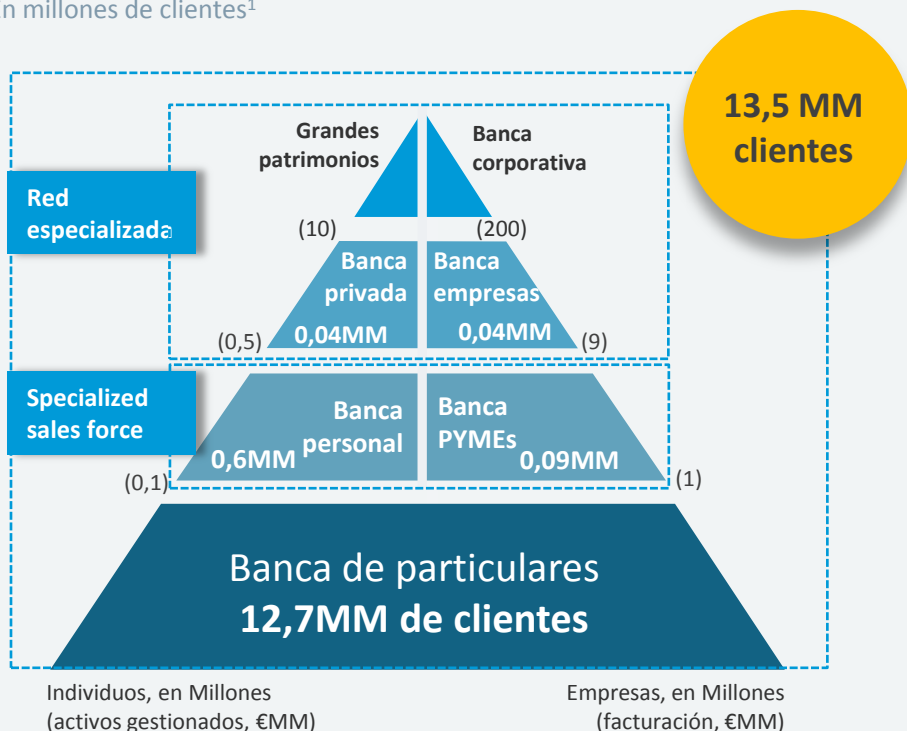




## Segmentación de negocios: clave para satisfacer las necesidades de los clientes e impulsar los volúmenes de negocio

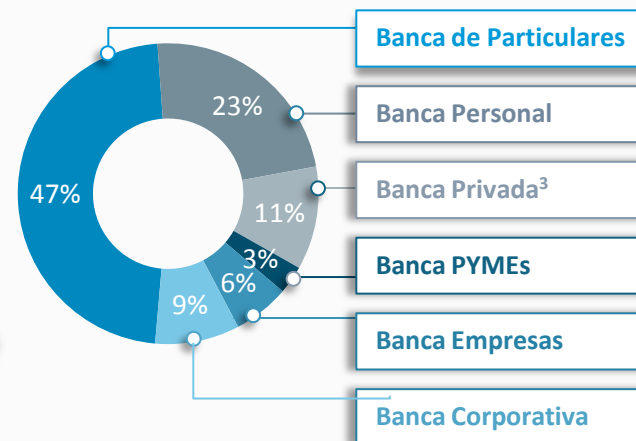
### Distribución de clientes por segmentos

En millones de clientes<sup>1</sup>



### Distribución del volumen de negocio por segmento<sup>2</sup>

En %



Un modelo de negocio altamente segmentado basado en la especialización y la calidad del servicio



La mayor base de clientes

(1) Excluyendo sector público, a 30 de Septiembre 2014.

(2) Créditos + recursos de los clientes. Excluye promotores e instituciones públicas. A 30 de Septiembre de 2014.

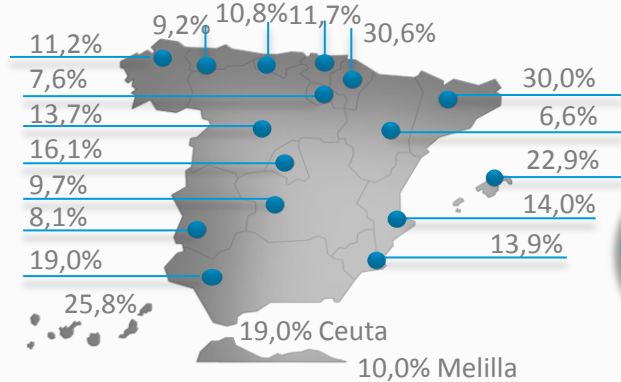
(3) Incluyendo grandes patrimonios.



## Liderazgo en la estrategia de distribución omnicanal

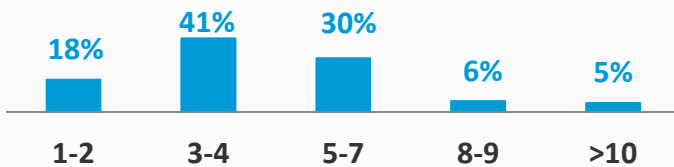
### Oficinas: la red más capilar en España (17,2% cuota de mercado)<sup>5</sup>

Cuota de mercado por provincia



### Baja ratio de empleados por oficina

Distribución de oficinas por número de empleados, en % Dic-13



**5.685**  
Oficinas

### Cajeros: la red más extensa en España

9.659 cajeros

18,8% cuota de mercado<sup>1</sup>

72,58% ratio de absorción<sup>2</sup>



### Banca online: líder europeo

9,8 millones de clientes

34% penetración de mercado online<sup>3</sup>

82,87% ratio de absorción para empresas<sup>4</sup>



### Banca móvil: líder global

4,3 millones de clientes<sup>6</sup>

22% de transacciones



A menos que se especifique lo contrario, datos a septiembre 2014

(1) Últimos datos disponibles. Elaboración propia y estadísticas del BdE.

(2) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques. Últimos datos disponibles.

(3) Fuente: Comscore.com

(4) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas. Últimos datos disponibles.

(5) A junio 2014.

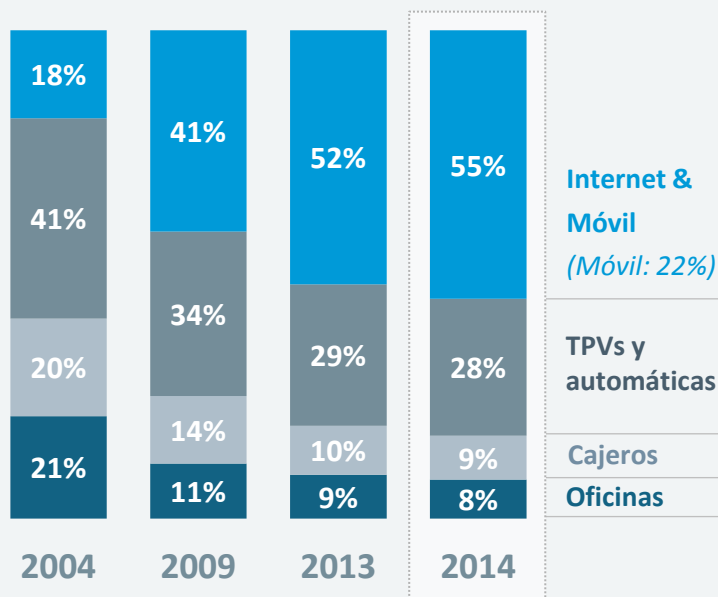
(6) Elaboración propia.



## El foco en banca omnicanal reduce cotes y crea valor para el cliente

### Los canales digitales ganan peso

Transacciones por canal<sup>1</sup> (%)

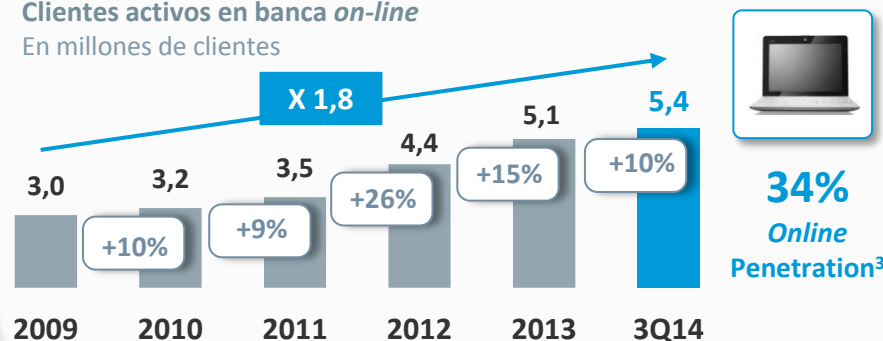


... liberando recursos de la red para destinarlos a asesoramiento y otras tareas de mayor valor añadido

### Crecimiento exponencial de los clientes activos online y en banca móvil<sup>2</sup>

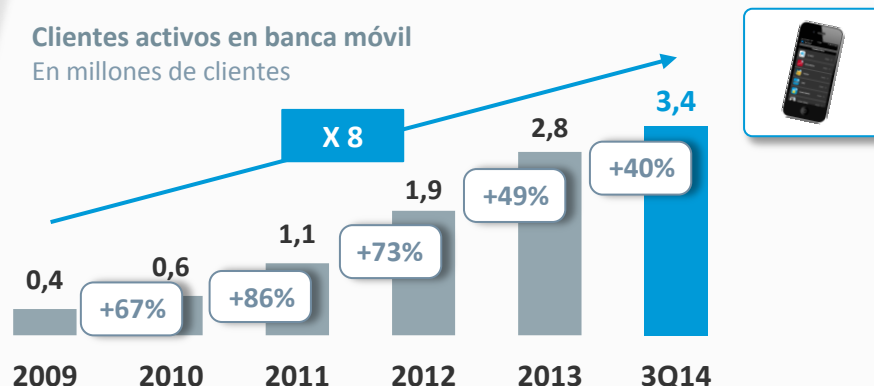
Clientes activos en banca on-line

En millones de clientes



Clientes activos en banca móvil

En millones de clientes



(1) Últimos datos disponibles. Se entiende por transacción cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank. Número total de transacciones en 9M14: 4.022, aumentando un +22% i.a.

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

(3) Competidor más próximo: 17,4%. Fuente: Comstore



## IT: Elemento integral de nuestra cultura y clave para adaptarse a la constante evolución de las preferencias de la clientela



### Nuevo prototipo de oficina "A"

- ▶ Las nuevas oficinas insignia sirven a modo de taller de pruebas, experimentando dentro de la oficina

*Anticipación y adaptación a cambios en las necesidades del cliente*



### Líder en la adopción de soluciones de movilidad en banca

- ▶ Uso de firma digital para cerrar contratos fuera de la oficina.
- ▶ A disposición de 2.700 gestores. Implementación gradual en todos los segmentos

*Refuerza la centralidad del cliente*



### Cajeros de próxima generación

- ▶ 8.500 cajeros multi-funcionales y de elevada prestación
- ▶ Inversión de 500 MM€ durante 10 años

*Reduce costes, mejora la experiencia del usuario y aumenta la percepción de valor*



### Tecnología NFC y *contactless*

- ▶ Sistemas de pago móvil NFC (alianza con tres operadores de móviles principales: Movistar, Vodafone y Orange)
- ▶ 1º en Europa en lanzar una pulsera *contactless*

*Liderando el desarrollo de nuevas tecnologías de pagos*



### Banca portable







- ▶ Apps de CABK para nuevos dispositivos
- ▶ Gafas Google: buscador de oficinas, convertidor de divisas

*Atracción de consumidores digitales y promoción de la interacción entre canales*





## Extensa gama de productos ofertados a través de una única red integrada

Negocio	Datos clave 9M14	Compañía	% propiedad
Seguros de vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>50.400 MM€ AuM <sup>(1)</sup></li> <li>#1 en España</li> </ul>	VidaCaixa	100%
Activos bajo gestión 	<ul style="list-style-type: none"> <li>35.400 MM€ AuM <sup>(2)</sup></li> <li>#2 en España</li> </ul>	InverCaixa	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> <li>24.700 MM€ de facturación <sup>(2)</sup></li> <li>13.1 MM tarjetas</li> </ul>	CaixaCard	100%
Financiación al consumo 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.200 MM€ Activos</li> <li>637 MM€ nuevo negocio</li> </ul>	Finconsum	100%
Seguros no vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>2.100 MM€ de primas</li> </ul>	SegurCaixa Adeslas	49,9%
Pagos en el punto de venta (TPVs) 	<ul style="list-style-type: none"> <li>30.600 MM€ de facturación <sup>(2)</sup></li> <li>252.979 TPVs</li> </ul>	Comercia Global Payments	49%

**Diversificación de ingresos**

**Economías de gama**

**Competitividad de costes**

**Significativa contribución al ROE**

Se ha preservado la propiedad durante la crisis

(1) Activos bajo gestión  
(2) 12 meses

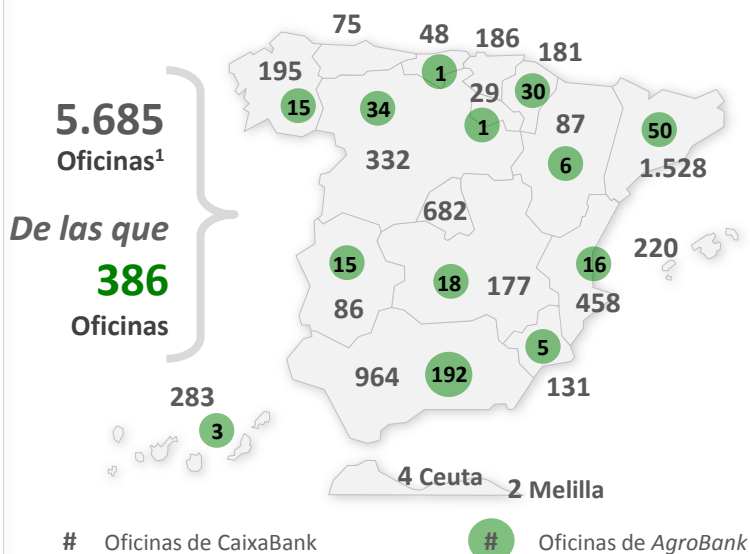


## Bien posicionado para explotar oportunidades en nichos de mercado

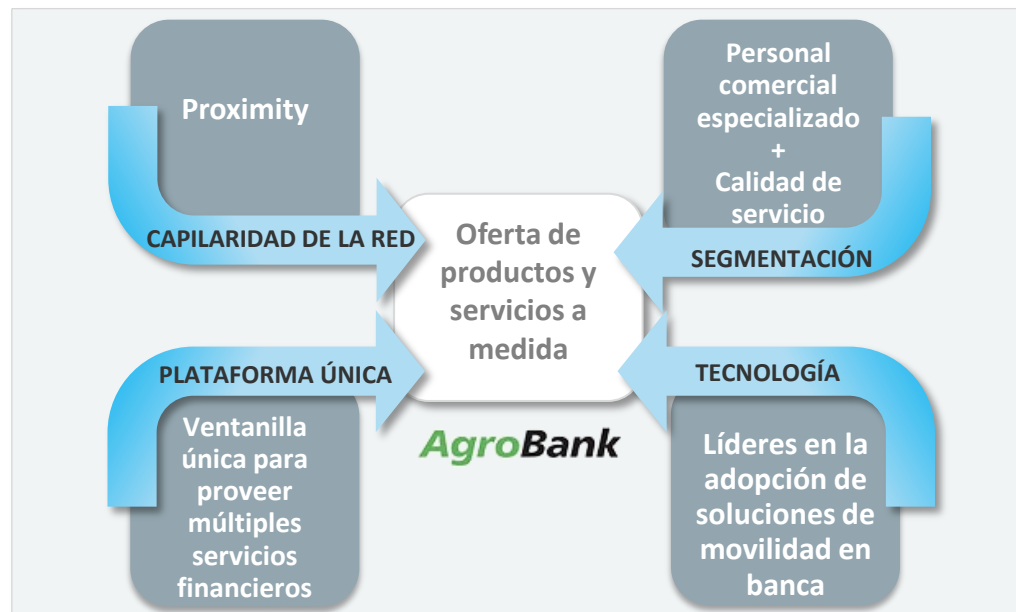
Puesto en marcha en Sep. 2014 **AgroBank**



386 oficinas especializadas  
~ 2.000 Total personal especializado



## Modelos especializados por segmento



## Segmento de negocio agrario

**1 MM**

Explotaciones gararías en España

**3%** del PIB



**330.000 (28%)**

Clientes (penetración de mercado)

**14 miles de MM€**

Volumen de negocio

(1) Incluye sucursales y oficinas de representación en el extranjero.  
Datos a 30 de septiembre 2014





## Ampliamente reconocida calidad de servicio y reputación de marca

### Reputación de marca premium: Premios y reconocimientos

#### European Seal of Excellence EFQM +600

EFQM: European Foundation for Quality Management



#### Mejor banco del año en España 2013

The Banker (Financial Times Group)



#### Mejor banco en innovación tecnológica 2014 y 2013 y mejor banco en España 2013 and 2012

Euromoney



#### Banco más innovador del año 2011 & 2013;

Espíritu innovador y premio de innovación en producto y servicio 2014 Bai-Finacle (BAI & Infosys)



#### Mejor banco español en banca por internet

Global Finance



#### El modelo de negocio más innovador en Banca Privada

Private Banker International



#### Mejor banco europeo en banca móvil

Forrester



#### Innovación en IT verde

The Banker (Financial Times Group)



#### Certificación AENOR 22222 por el modelo comercial de banca personal

AENOR (June 2014)



#### Líder en fidelización, satisfacción y recomendación de la clientela

Empresas entre 1 y 100 € MM en España (2012 – publicación bi-anual)



#### Calidad







## Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

Impulso de la actividad emprendedora y de la inclusión financiera

Transparencia y buen gobierno

Inclusión de criterios sociales y ambientales en análisis de riesgos, productos y servicios

Compromiso social: voluntariado corporativo y difusión de la obra social

### VALORES CORPORATIVOS

### A DESTACAR:

Calidad

Confianza

Compromiso Social

#### Gestión responsable y transparente:

- **Inclusión de CaixaBank en los principales índices de sostenibilidad mundiales (DJSI 2014, FTSE4 Good 2014, ASPI 2014)**
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y medioambientales en financiación de grandes proyectos
- **Inclusión en los índices mundiales de excelencia en gestión de cambio climático (CDLI 2014 y CPLI2014)**
- **MicroBank, primer banco europeo por volumen de microcréditos concedidos.**
- **Extensión a los clientes de los programas sociales de “la Caixa”.** Ej.: inclusión laboral (programa Incorpora), Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil.
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas**

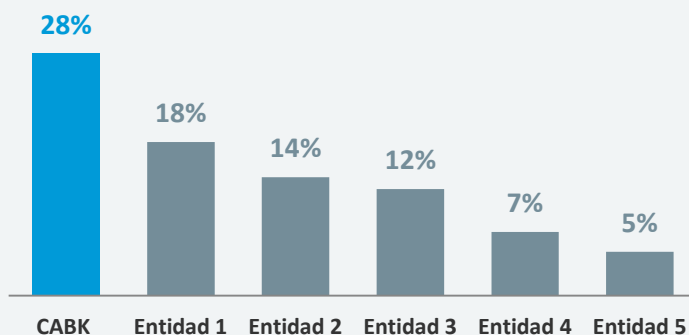




## La entidad líder en banca minorista en España

### Franquicia comercial líder

Penetración de la clientela por entidad <sup>1,2</sup>



**24% como primera entidad <sup>2</sup>**

### Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave

Categoría	Producto	Cuota 2007 (%)	Crecimiento 07-14 (%)	Ranking
Banca minorista	Penetración clientes <sup>1,2</sup>	20,4%	28,2%	1º
	CABK como 1ª entidad <sup>2</sup>	15,6%	24,1%	1º
	Depósitos <sup>3</sup>	9,8%	14,8%	2º
	Créditos <sup>3</sup>	9,1%	15,0%	1º
Individuos	Domiciliación nóminas	14,4%	23,1%	1º
	Domiciliación pensiones	12,5%	20,0%	1º
	Hipotecas	11,0%	15,8%	1º
	Créditos consumo	9,8%	14,2%	1º
Empresas	Empresas (1ª entidad) <sup>4</sup>	10,9%	15,2%	3º
	PYMEs (1ª entidad) <sup>5</sup>	12,7%	18,3%	1º
	Factoring & confirming	7,3%	18,1%	3º
Recursos de la clientela	Planes de pensiones <sup>6</sup>	11,2%	19,4%	1º
	Fondos de inversión	5,6%	14,7%	2º
	Seguros de ahorro	14,1%	21,3%	1º
Seguros	Seguros de vida	9,1%	16,9%	1º
	Seguros de salud	23,2%	27,9%	1º
Sistemas de pago	Facturación tarjetas	17,6%	21,2%	1º
	Facturación TPVs	17,8%	24,4%	1º

■ Cuota 2007 ■ Crecimiento 07-14

- (1) Entre personas mayores de 18 años, % de quienes responden que negocian con cierto banco.
- (2) Las cifras incluyen el impacto pro-forma de BBSAU
- (3) A otros sectores residentes
- (4) Empresas que facturan 1-6MM€. Datos iniciales de 2006 (encuesta bi-anual)
- (5) Empresas que facturan 6-100MM€. Datos iniciales de 2006 (encuesta bi-anual)
- (6) Incluye planes de pensiones PPI + PPA

Fuente: FRS Inmark, Seguridad Social, BdE, INVERCO e ICEA, últimos datos disponibles

... y creciendo

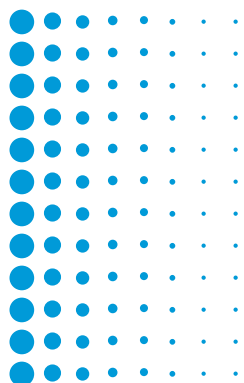


El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

Contrastada capacidad de integración



(1) Se completaron secuencialmente 4 integraciones.



# Fortaleza de [Balance]



## Excelentes métricas de fortaleza de balance

### Reforzada calidad crediticia

- ▶ Total provisiones de crédito: 12.343 MM€
- ▶ Cobertura morosidad: 58%
- ▶ Cobertura activos adjudicados: 53%

### Holgada liquidez

- ▶ 61.772 MM€ de liquidez neta disponible
- ▶ Financiación estable: ratio LTD en el 102%

### Solidez en capital

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

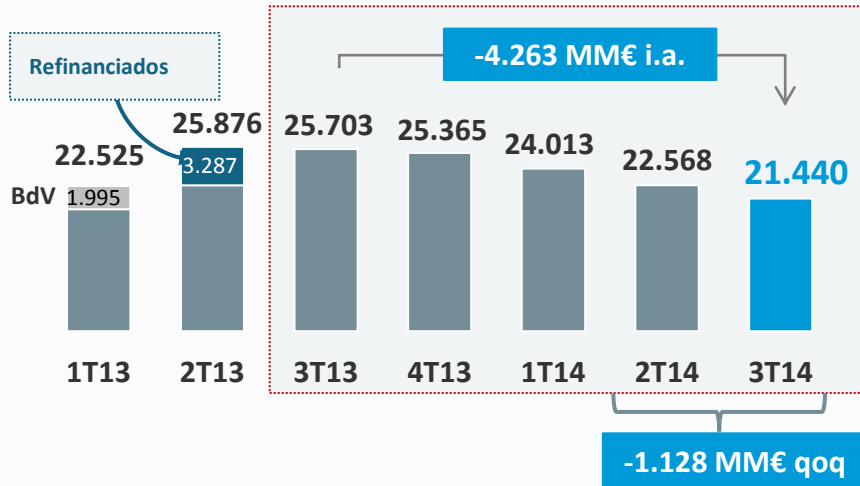
**Mantener la fortaleza de balance es una prioridad clave para el equipo gestor**

Datos a 30 de septiembre de 2014

Sostenida senda de reducción de la morosidad manteniendo una elevada cobertura

La morosidad retrocede por 5º trimestre consecutivo

En millones de euros

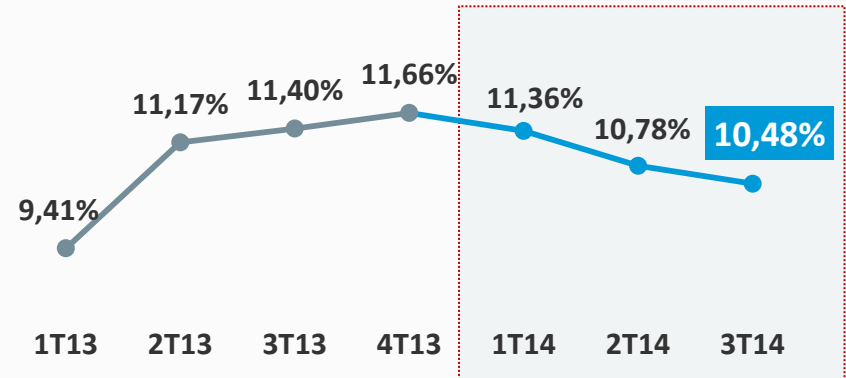


Cobertura en el 58%

12.353 MM€ de provisiones de crédito

La ratio de morosidad cae por 3º trimestre consecutivo

En %



Cambio en 2014:  
-118 pbs

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

Apoiada por saneamiento y menores entradas

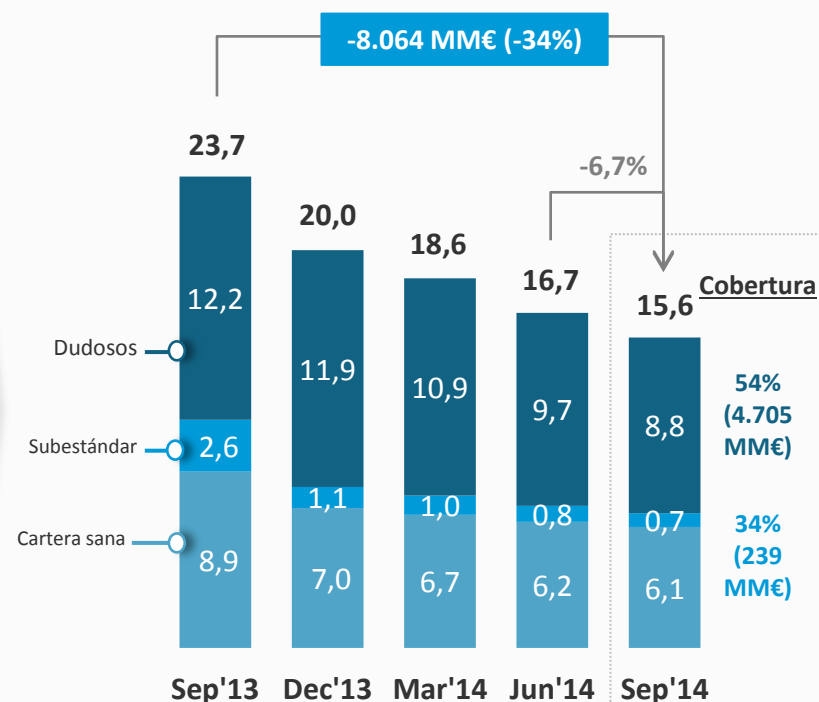
## El saldo de dudosos sigue reduciéndose en todos los segmentos

### Variación trimestral del saldo de dudosos y la ratio de morosidad por segmento

#### Ratios de morosidad

	Dudosos v.t. (MM€)	30 Sep 2014	30 Jun 2014	31 Mar 2014
<b>Crédito a particulares</b>	<b>(134)</b>	<b>5,32%</b>	<b>5,30%</b>	<b>5,40%</b>
Compra de vivienda	(51)	4,28%	4,29%	4,32%
Otras finalidades	(83)	8,43%	8,16%	8,56%
<b>Crédito a empresas</b>	<b>(989)</b>	<b>21,33%</b>	<b>21,76%</b>	<b>22,77%</b>
Sectores productivos ex-promotor	(101)	11,54%	11,29%	11,21%
Promotores	(888)	56,27%	57,80%	58,68%
<b>Sector público</b>	<b>(16)</b>	<b>1,01%</b>	<b>1,26%</b>	<b>1,36%</b>
<b>Total<sup>1</sup></b>	<b>(1.139)</b>	<b>10,48%</b>	<b>10,78%</b>	<b>11,36%</b>
<b>Ex-promotor<sup>2</sup></b>	<b>(251)</b>	<b>6,70%</b>	<b>6,70%</b>	<b>6,80%</b>

### Cartera de crédito promotor: la que más contribuye a la corrección del saldo dudoso



(1) Las ratios de morosidad incluyen riesgos contingentes

(2) La ligera discrepancia de estos datos respecto a los de la cuenta de resultados por segmento (6,5%) se atribuye a distintos criterios de segmentación

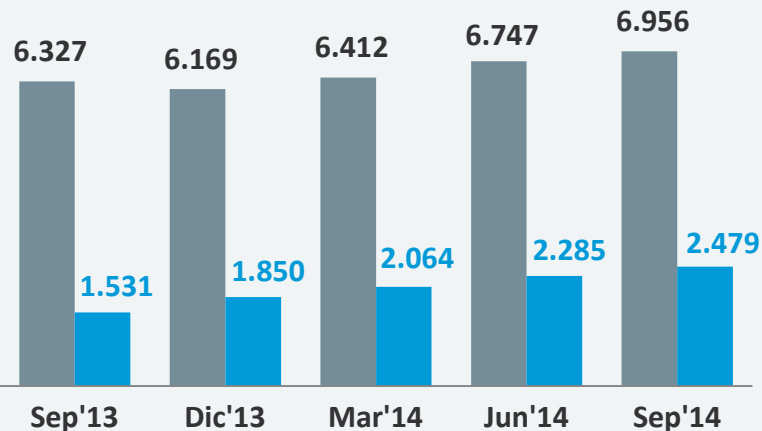
# La reducción de la cartera de crédito promotor conlleva un mayor saldo de adjudicados netos

## Building Center<sup>1</sup>: Cartera de adjudicados

Septiembre 2014. Valor contable neto en millones de euros

% coverage

49%    54%    53%    53%    **53%**



■ Disponibles para la venta (net)    ■ Alquiler

	VCN	Cobertura
<b>Activos adjudicados de promotores inmobiliarios</b>	<b>5.084</b>	<b>55%</b>
Edificios terminados	2.661	45%
Edificios en construcción	325	59%
Suelo	2.098	63%
<b>Activos adjudicados de cartera hipotecaria</b>	<b>1.245</b>	<b>46%</b>
<b>Otros activos adjudicados</b>	<b>627</b>	<b>50%</b>

**Cartera disponible para la venta (neto) 6.956 **53,1%****

**Cartera en alquiler (neto) 2.479**

**87% ratio ocupación**

**Exposición inmobiliaria neta (crédito promotor y activos adjudicados) se reduce en un -4,5% v.a.**

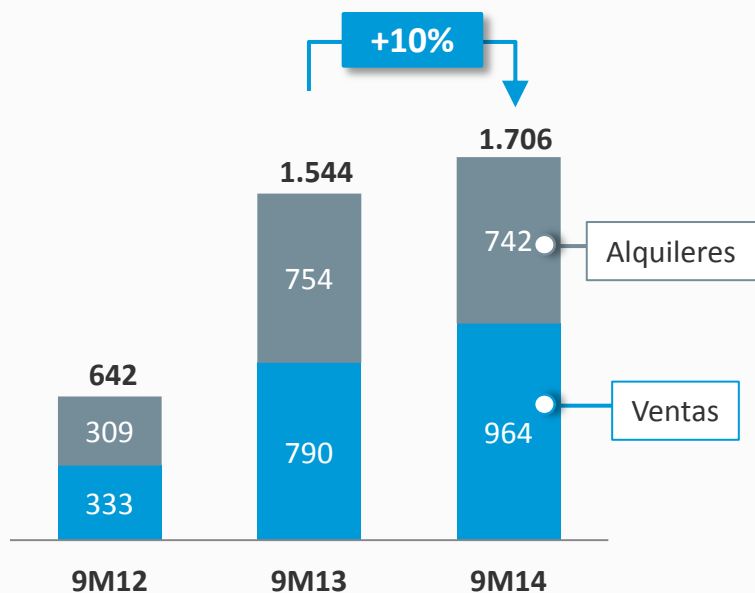
(1) Compañía inmobiliaria de CaixaBank, S.A.



## El intenso ritmo de ventas continúa aumentando

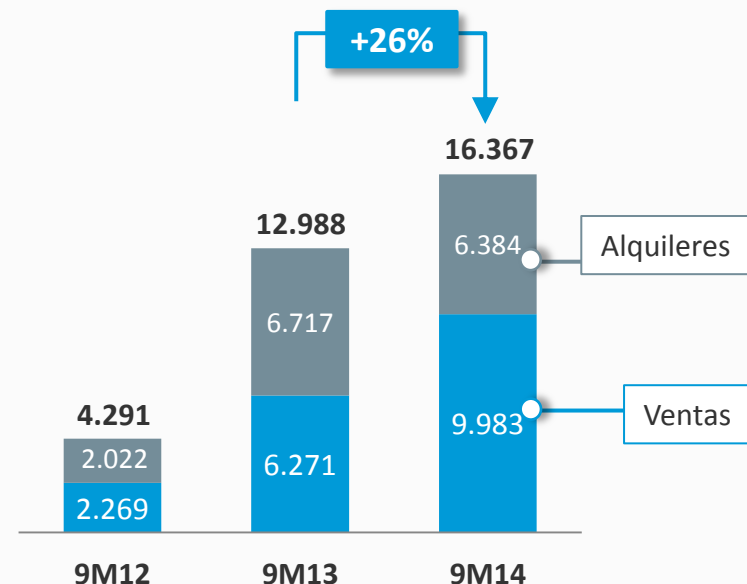
### Actividad comercial de Building Center

En millones de Euros



### Actividad comercial de Building Center

En número de inmuebles

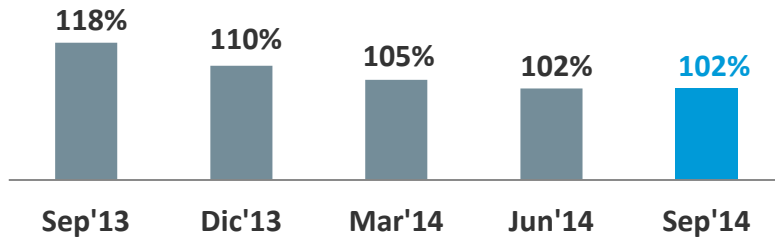


- ▶ Las ventas aumentan un **22%** i.a.
- ▶ Los alquileres representan un **43%** del valor de las operaciones
- ▶ Los precios del mercado inmobiliario se estabilizan pero aún siguen generando pérdidas

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

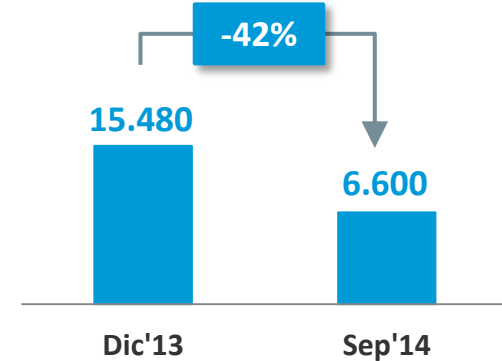
El menor gap comercial reduce la ratio LTD en un 16% i.a.

Evolución de la ratio LTD<sup>1</sup>



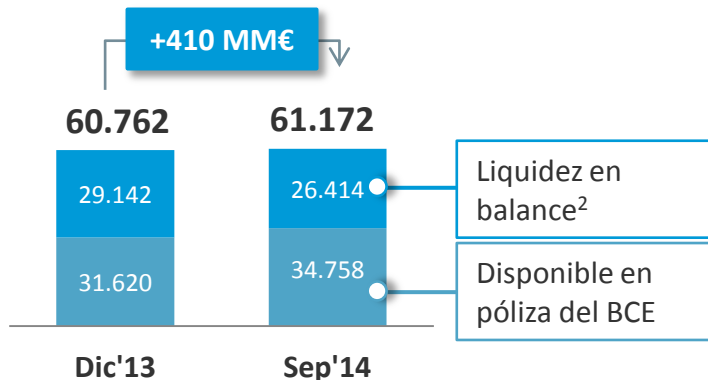
- TLTRO: 3.000 MM€ a sep'14 y los 3.600 MM€ restantes esperados para dic'14
- El LTRO se reduce en 5.400 MM€ v.t.

Financiación BCE – En millones Euros



Liquidez total disponible

En millones de Euros



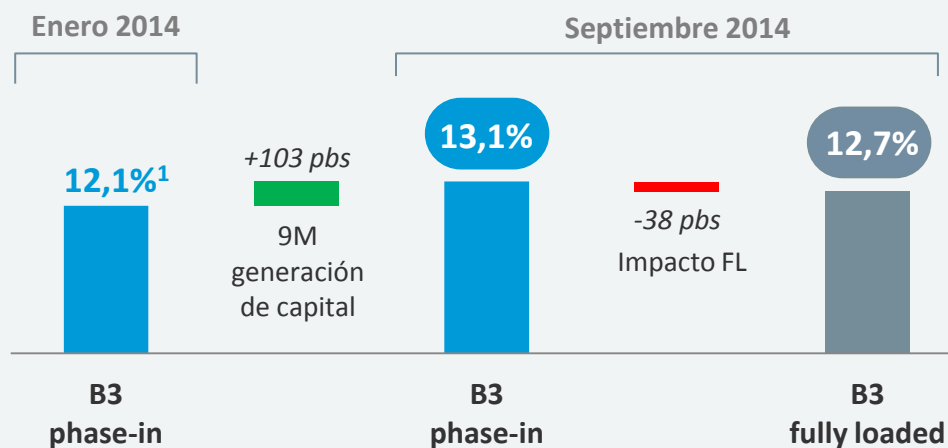
- Cómoda gestión de las necesidades de liquidez y financiación de BBSAU
  - La ratio LTD se elevará a 106%
  - BBSAU dispone de ~5.500 MM€ de financiación del BCE

(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

## Sólidas ratios de capital bajo cualquier métrica

### Evolución de la ratio CET1

En %



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

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

	Phase-in	Fully Loaded
Capital total	16,2%	16,0%
Ratio de apalancamiento	5,9%	5,7%
CET1	13,1%	12,7%

Impacto limitado en capital de la adquisición de BBSAU: ~ 75 pbs esperado

(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 1S 2014

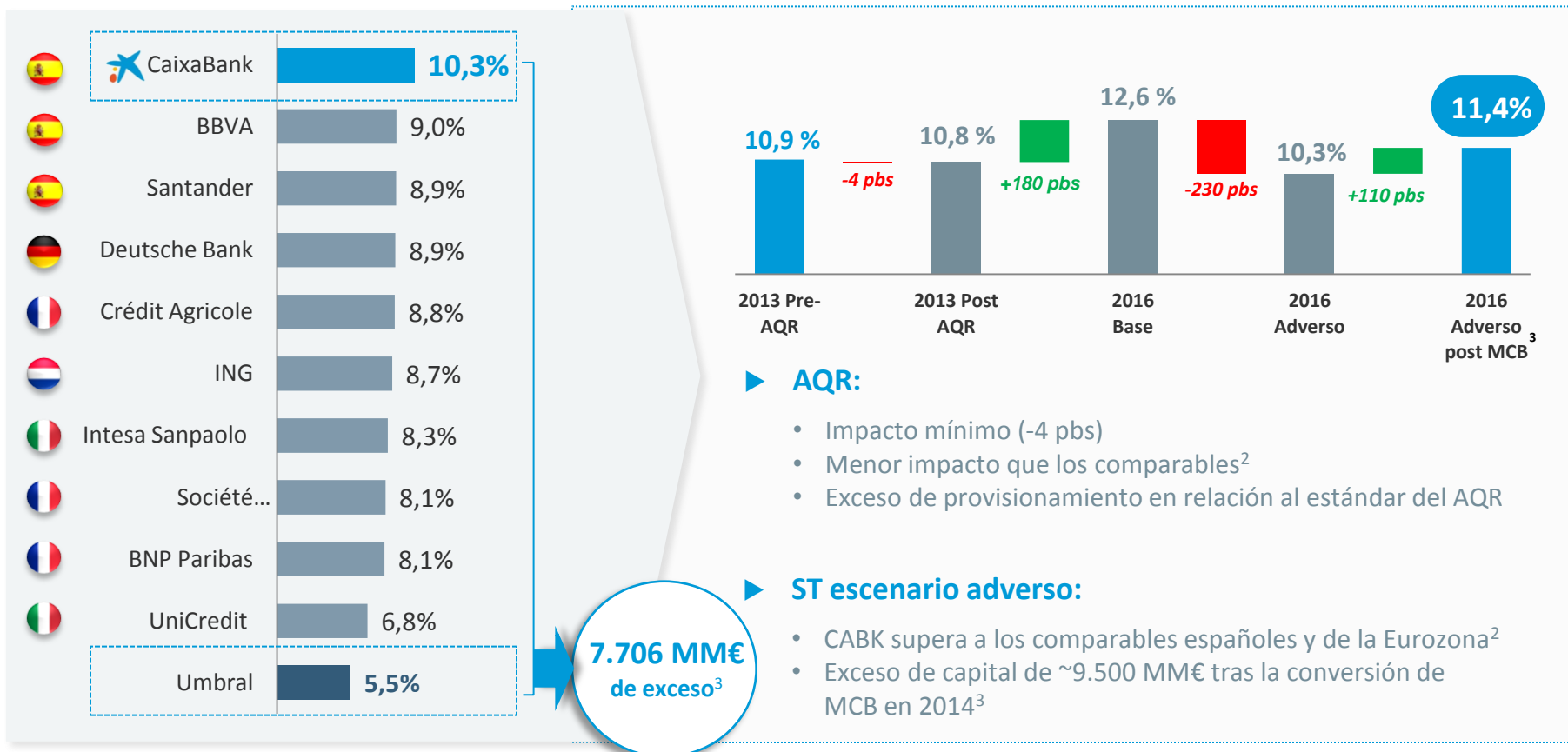
## El examen del BCE confirma la excelencia en solvencia

### El más solvente<sup>1</sup> del top 10 de bancos de la Eurozona<sup>2</sup>

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

### Desglose de los resultados

BIS III Phase-in CET1 en % de APRs



#### ► AQR:

- Impacto mínimo (-4 pbs)
- Menor impacto que los comparables<sup>2</sup>
- Exceso de provisionamiento en relación al estándar del AQR

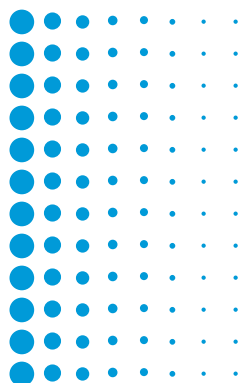
#### ► ST escenario adverso:

- CABK supera a los comparables españoles y de la Eurozona<sup>2</sup>
- Exceso de capital de ~9.500 MM€ tras la conversión de MCB en 2014<sup>3</sup>

(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€.



# Diversificación [de inversiones]

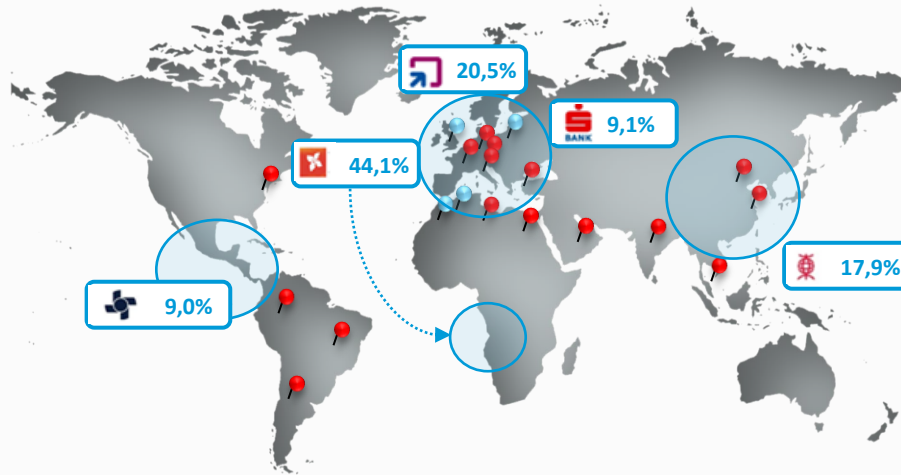
## Estrategia de crecimiento, diversificación del riesgo y apoyo al cliente

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



Inversiones en mercados en expansión

Participaciones de banca internacional:  
Valor de mercado<sup>1</sup> de 4.797 MM€



● Oficinas de representación   ● Sucursales internacionales   ○ Inversiones bancarias<sup>1</sup>

### 16 Oficinas de representación

Londres, Paris, Milán, Frankfurt, Beijing, Shanghái, Dubái, Nueva Delhi, Estambul, Singapur, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá

Próximamente: NY<sup>2</sup>, Sao Paulo<sup>2</sup>, Algeria<sup>2</sup>

### 4 Sucursales internacionales

Varsovia (Junio 2007)  
Casablanca (Julio 2009)  
Tánger (Noviembre 2013)  
Cartera de créditos: 171 MM€<sup>3</sup>

Londres<sup>2</sup> (esperada 2S2015)

	En MM€	Valor de mercado de la part. <sup>1</sup>	Valor en libros consolidado <sup>4</sup>	Del que fondo de comercio <sup>4</sup>
BEA		1.324	1.732	534
BRS <sup>5</sup>		218	179	66
BPI		1.074	979	
Erste		711	809	
Inbursa		1.361	866	314

### Adquisiciones de control

+ Control/Sinergias/Riesgos



- Control/Sinergias/Riesgos  
Inversiones financieras

- ▶ **Invirtiendo en ganadores**  
(Plan estratégico 2007-2011)
- ▶ Largo plazo, valor razonable
- ▶ Posiciones de influencia
- ▶ Alianzas estratégicas
- ▶ Compartiendo mejores prácticas
- ▶ Desarrollo conjunto de negocios y *joint ventures*

(1) A 30 de septiembre de 2014.

(2) NY se espera para 1T2015; Sao Paulo y Argelia en proceso de obtener las licencias pertinentes; Londres pendiente de aprobación regulatoria.

(3) A 31 de agosto de 2014.

(4) El valor en libros consolidado corresponde al patrimonio neto de las distintas entidades atribuible al Grupo CaixaBank, neto de saneamientos. Valor del fondo de comercio neto de saneamientos.

(5) Valor de mercado basado en el precio de la oferta pública lanzada por Société Générale en mayo'14.

## Activos sólidos y líquidos que aportan diversificación de ingresos y de capital


**5,2%<sup>1</sup>**

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes.  
 Valor mercado<sup>1</sup>: ~55.800 MM€

**5.958  
MM€<sup>1</sup>**

**11,9%<sup>1,2</sup>**

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*.  
 Valor mercado<sup>1</sup>: ~24.900 MM€

**Diversificación**

- ▶ De ingresos: sólida base de ingresos
- ▶ Geográfica: ~65% de los ingresos generados fuera de España

**Valor**

- ▶ Líderes internacionales, en sectores defensivos
- ▶ Fundamentales sólidos
- ▶ Fortaleza financiera

**Rentabilidad**

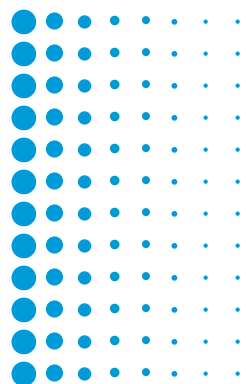
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ( $\geq 5\%$ )

**Flexibilidad financiera**

- ▶ Inversiones muy líquidas
- ▶ Limitado consumo de capital regulatorio
- ▶ Potencial colchón de capital

(1) A 30 de septiembre de 2014

(2) 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



# Actualidad resultados [9M14]



## Continúa la reorientación del mix de ahorro de la clientela hacia productos de mayor valor añadido

### Desglose del total de recursos

En millones de euros

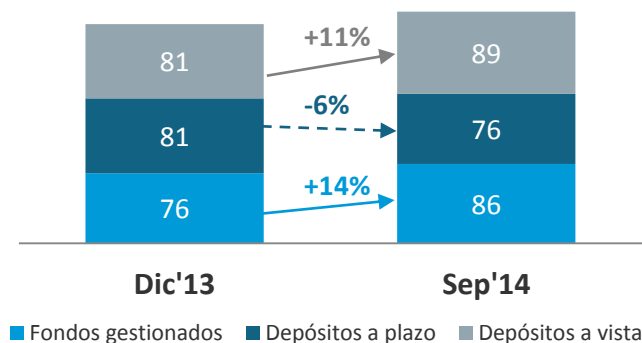
	30 Sep.	v.a.	v.t.
<b>I. Recursos en balance</b>	<b>245.578</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>(1,9%)</b>
Ahorro a la vista	89.055	10,7%	(2,2%)
Ahorro a plazo	76.008	(6,4%)	(4,1%)
Empréstitos	2.991	(2,7%)	(0,8%)
Pasivos subordinados	3.365	(6,6%)	(6,6%)
Emisiones institucionales	39.272	(11,5%)	0,4%
Seguros	31.791	3,1%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

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

(2) Incluye principalmente deuda de CCAA 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 peso de los depósitos a plazo cae en relación a los depósitos a la vista y fondos gestionados<sup>3</sup>



- 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

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

### Se mantiene el desapalancamiento asimétrico

- El crédito no dudoso (ex promotor) cae un 1,4% en el trimestre, ajustado por la estacionalidad<sup>1</sup>
- El 40% de los 12.784 MM€ 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. (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>3.074</b>	<b>2.936</b>	<b>4,7</b>	<b>3,6</b>
Comisiones netas	1.374	1.320	4,1	(6,8)
Resultado de participadas <sup>1</sup>	367	569	(35,5)	93,2
Resultados de operaciones financieras	577	601	(4,0)	(77,9)
Otros productos y cargas de explotación <sup>2</sup>	(148)	(150)	(1,6)	130,2
<b>Margen bruto</b>	<b>5.244</b>	<b>5.276</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(10,6)</b>
Gastos de explotación recurrentes	(2.824)	(3.007)	(6,1)	(0,5)
<b>Margen de explotación recurrente</b>	<b>2.420</b>	<b>2.269</b>	<b>6,7</b>	<b>(21,3)</b>
Gastos de explotación extraordinarios		(832)		
<b>Margen de explotación</b>	<b>2.420</b>	<b>1.437</b>	<b>68,4</b>	<b>(21,3)</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(1.799)	(3.449)	(47,8)	(26,9)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros <sup>3</sup>	(156)	2.091		10,4
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>465</b>	<b>79</b>	<b>488,9</b>	<b>(8,8)</b>
Impuestos <sup>4</sup>	1	373		
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>466</b>	<b>452</b>	<b>3,0</b>	<b>5,9</b>
Resultado de minoritarios		(6)		
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>466</b>	<b>458</b>	<b>1,6</b>	<b>5,3</b>

(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

**▪ 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**

## El negocio *core* es el principal impulsor de la recuperación de la rentabilidad

### Cuenta de resultados consolidada, por segmentos de negocio

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

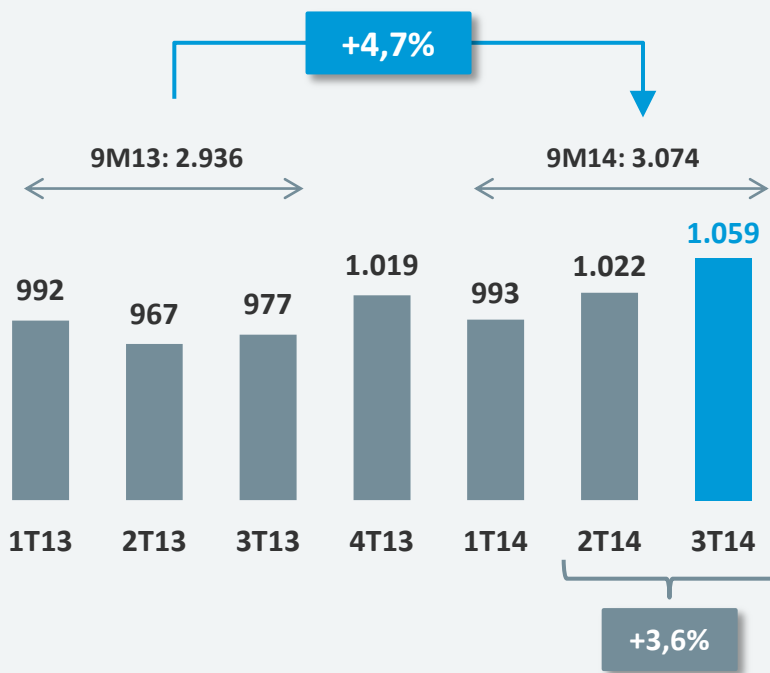
Negocio bancario y de seguros (ex-inmobiliario)	Actividad Inmobiliaria <sup>1</sup>	Participaciones
<b>3.306</b>	<b>(1)</b>	<b>(231)</b>
1.369	5	
98		269
472	(116)	73
<b>5.245</b>	<b>(112)</b>	<b>111</b>
(2.744)	(78)	(2)
<b>2.501</b>	<b>(190)</b>	<b>109</b>
(1.107)	(692)	
	(174)	18
<b>1.394</b>	<b>(1.056)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

(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

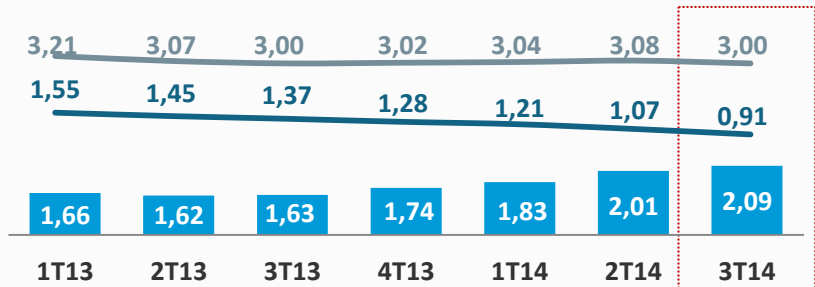
El margen de intereses crece cerca del 5% i.a. gracias a unos costes de financiación que compensan el desapalancamiento y los menores tipos de crédito

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

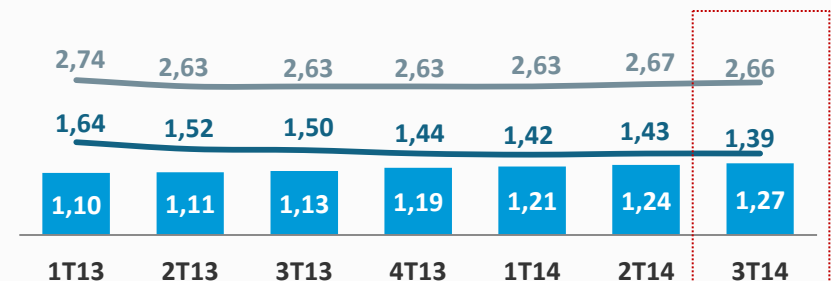
en %



— Inv. crediticia    — Depósitos    ■ Diferencial clientela

El NIM avanza por la estabilidad de los tipos del activo y la mejora de los costes de financiación

en %

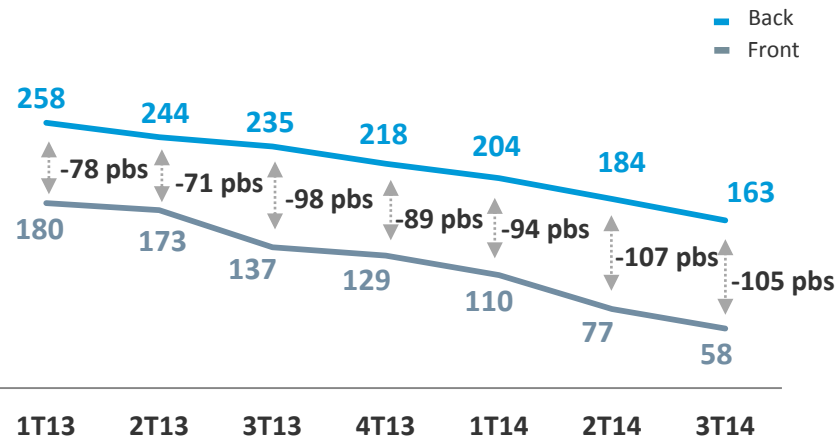


— Total activos    — Total pasivos    ■ Diferencial balance

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

Reducción sostenida del coste de depósitos a plazo

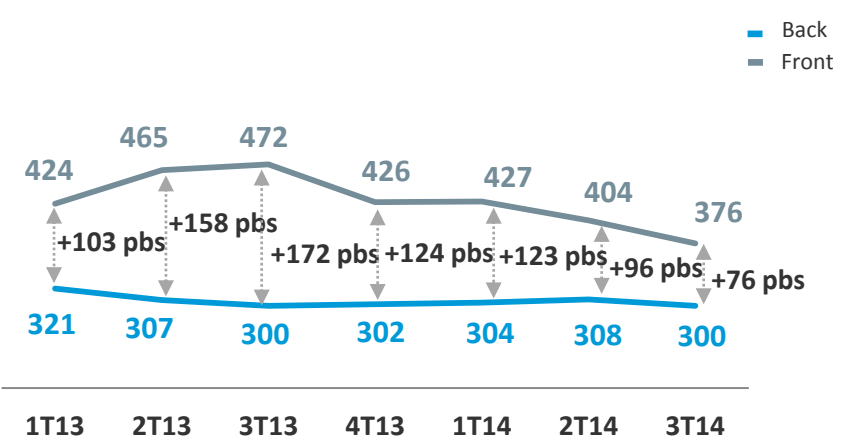
Depósitos a plazo y pagarés - Back vs. front book (pbs)



- 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)

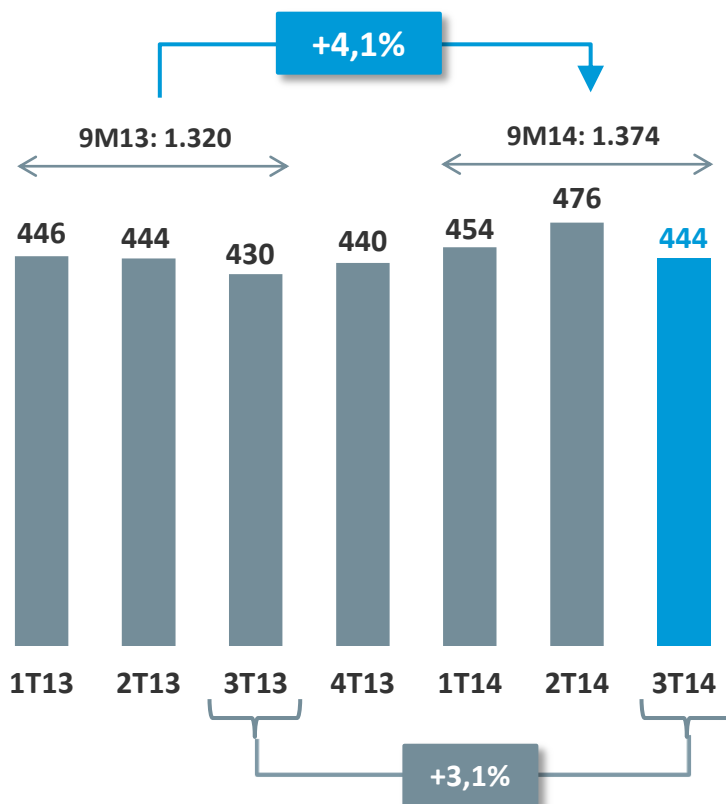


- Los tipos de la cartera de crédito se estrechan a medida que los menores costes de financiación se traspasan a clientes
- La nueva producción genera todavía atractivos retornos
- El Euribor 12M afecta el *back book* de la cartera hipotecaria

## 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

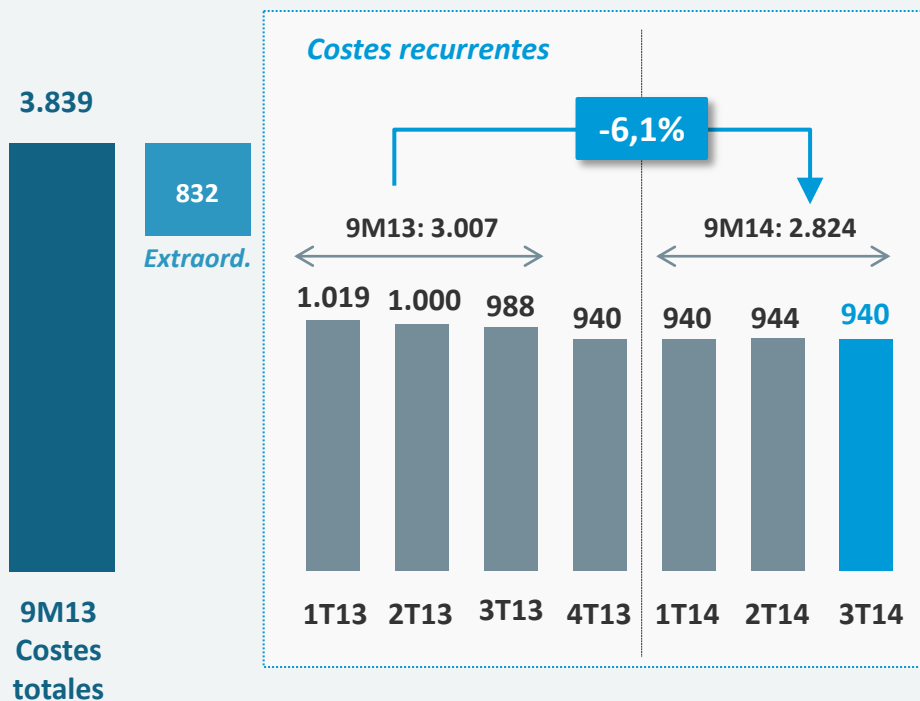
	9M14	i.a. (%)	v.t. (%)
Comisiones bancarias	964	(4,0)	(10,4)
Fondos de inversión	172	35,1	12,3
Seguros y planes de pensiones	238	25,9	(4,9)
<b>Comisiones netas</b>	<b>1.374</b>	<b>4,1</b>	<b>(6,8)</b>

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

### Evolución de los costes operativos

En millones de euros



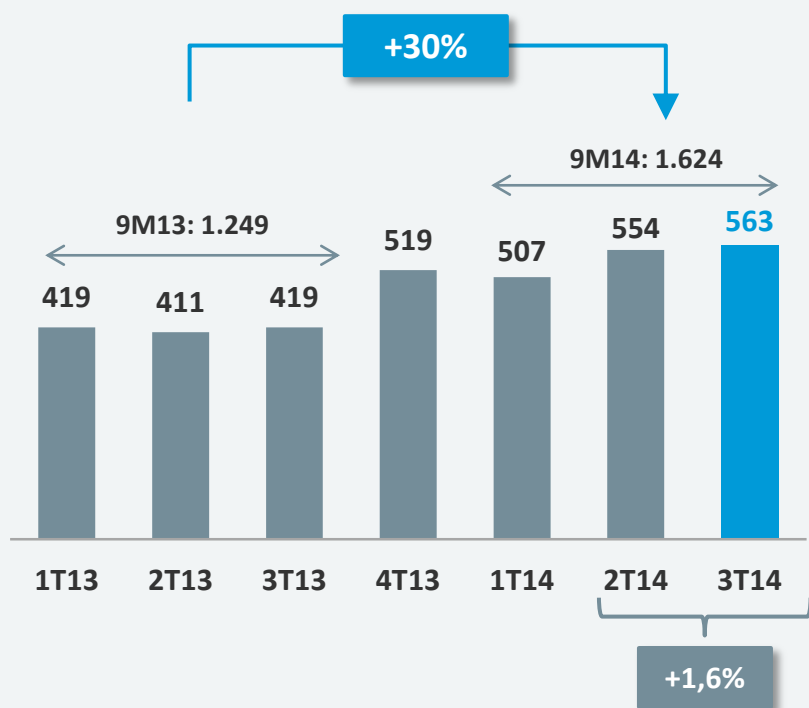
- ▶ Optimización de la estructura del Grupo; racionalización de costes y sinergias BCIV/BdV
- ▶ El redimensionamiento impulsa la eficiencia (-45 oficinas y -431 empleados en el año)
- ▶ La mejora de la eficiencia es una prioridad: ratio de eficiencia recurrente -2,5 pp en el año (hasta 57,0%)
- ▶ Se espera que la disciplina de costes mantenga constantes los costes recurrentes
- ▶ Reciente acuerdo con los sindicatos que facilitará la gestión sostenida de los costes de personal



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

### Resultado operativo del negocio core: clara tendencia al alza

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



### Apoyado por:

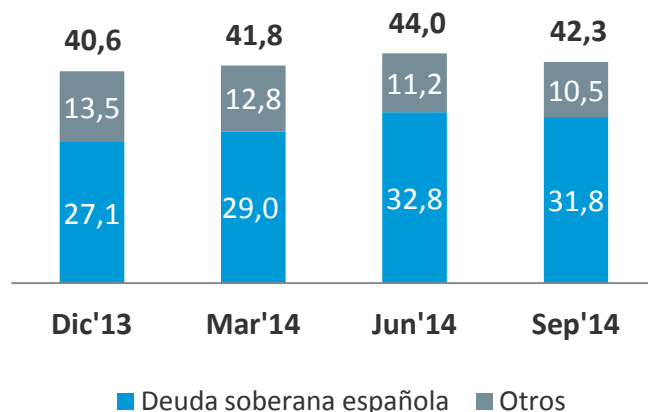
- ▶ Recuperación del M.I.: +4,7% v.a.**  
 se apoya en la mejora de los diferenciales así como en la normalización de los costes de financiación
- ▶ Mejora de las comisiones: +4,1% v.a.**  
 impulsada por un cambio en el mix de ahorro de los clientes, hacia seguros de vida y activos bajo gestión
- ▶ Estricta disciplina en costes: -6,1% v.a.**  
 que mantiene los costes constantes

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

### Evolución de la cartera ALCO <sup>1</sup>

En miles de millones de euros

<b>Tipo</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,4%</b>	<b>3,4%</b>	<b>3,4%</b>
<b>Vida media</b>	<b>2,1a</b>	<b>2,2a</b>	<b>2,6a</b>	<b>2,5a</b>



### Vencimientos de la financiación mayorista

En millones de euros

Vencimientos mayoristas a Septiembre de 2014



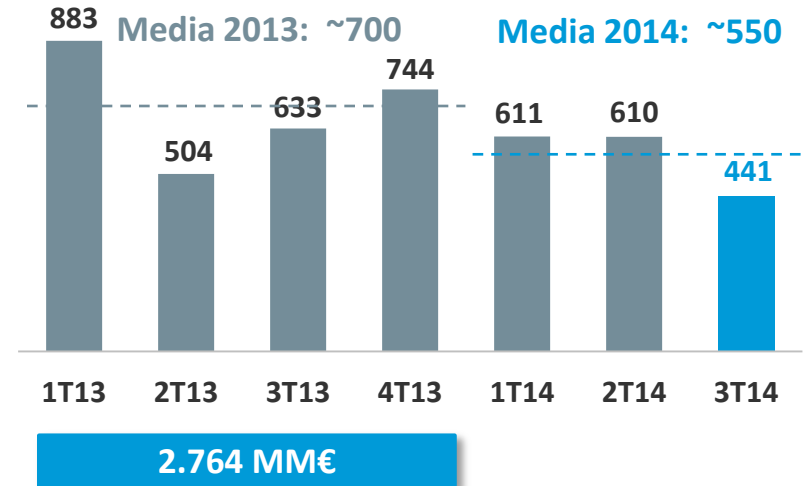
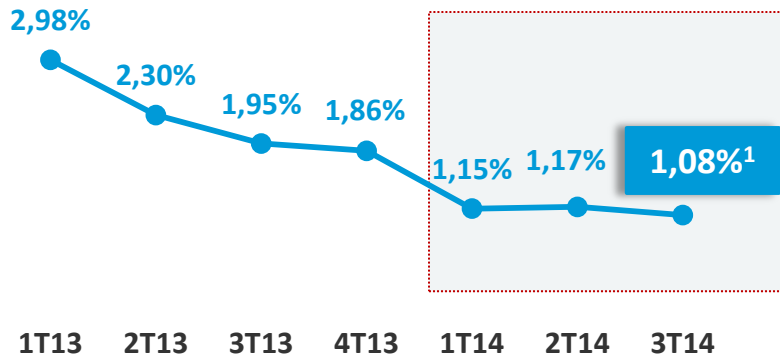
- **Importante potencial de reducción del actual coste de financiación mayorista (2,4%) a medida que vencen las emisiones**

(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

## 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



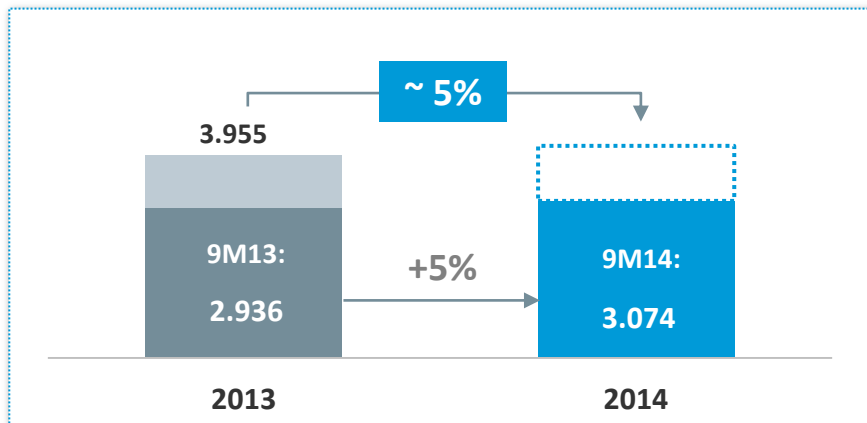
- Normalización progresiva de las provisiones con el Coste del Riesgo bajando hasta los 87 pbs i.a.
- Disminución de las provisiones trimestrales debido a:
  - un entorno macro y de colateral más positivo
  - menores entradas de dudosos
  - ausencia de significativos extraordinarios
  - recuperaciones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

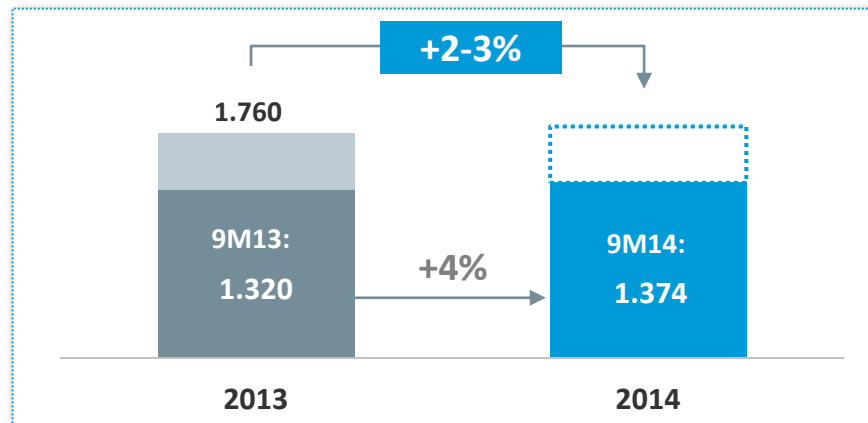
## Objetivo: ~5% crecimiento en M.I.

M.I., en MM€



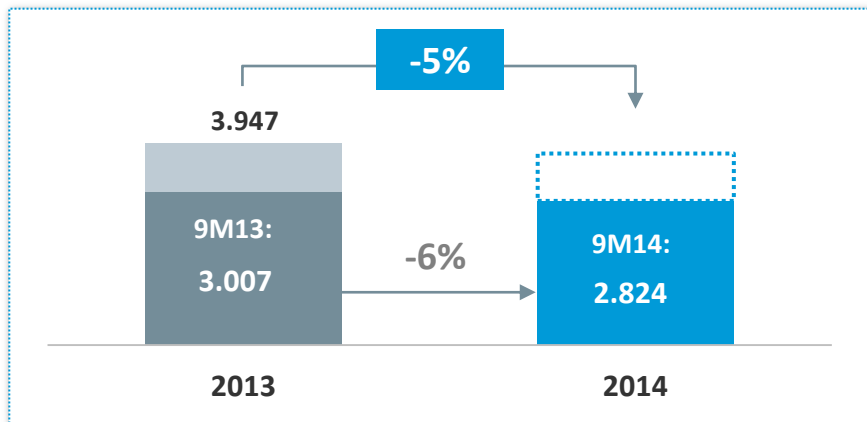
## Objetivo: +2-3% crecimiento en comisiones netas

Comisiones netas, en MM€



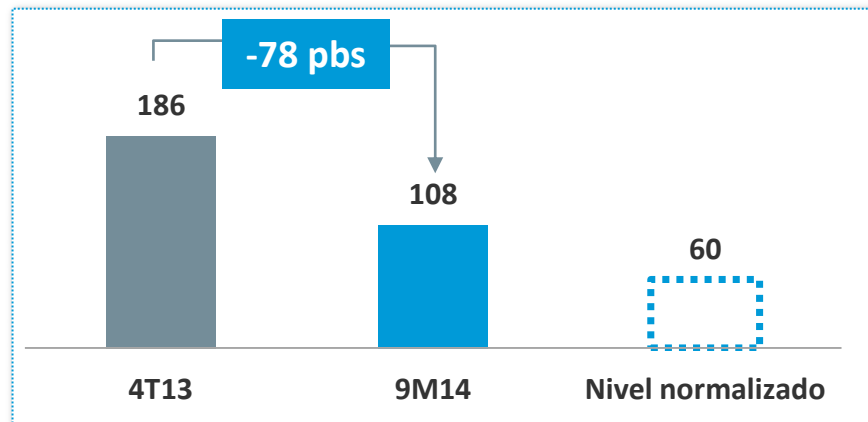
## Objetivo: Eficiencia en costes

Costes operativos recurrentes, en MM€



## Objetivo: Reducción gradual del coste del riesgo

Coste del Riesgo, en puntos básicos



## Aspectos clave

***Sólida evolución de los ingresos del negocio core***

- M.I.: **+4,7%** i.a.
  - Comisiones: **+4,1%** i.a.
  - Costes recurrentes: **-6,1%** i.a.
- Ingresos operativos core : **+30%** i.a.

***Cambiante asignación de activos de los clientes***

- Recursos gestionados **+14%** v.a.
- Comisiones fondos de pensiones: **+35%** i.a.

***Normalización del balance y del coste del riesgo***

- Morosidad: **-17%** i.a. (-4.263 MM€)
- Elevada cobertura de la morosidad: **58%**
- CoR sigue mejorando hasta **108** pbs

***Liderazgo en solvencia***

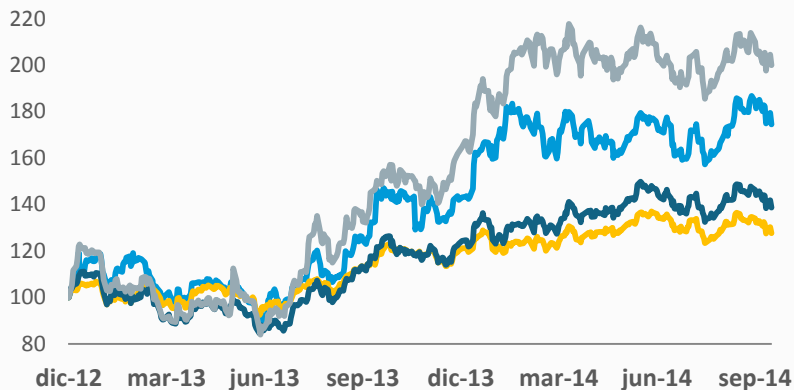
- **12,7%** CET1
- **16,0%** Capital total
- **5,7%** Ratio de apalancamiento

**BIS 3**  
**Fully loaded**

**Preparados para alcanzar los objetivos de 2014**

La evolución de la cotización de la acción refleja la mejora macro y la robustez financiera

Evolución de la cotización

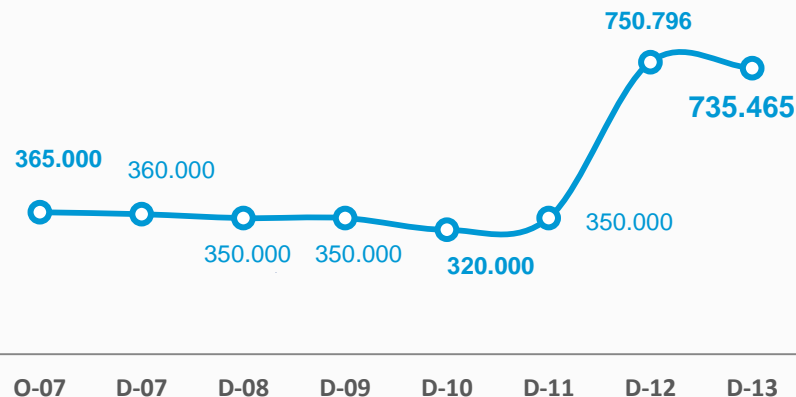


— CaixaBank — Bancos españoles<sup>1</sup> — Bancos domésticos<sup>2</sup> — Ibex35

Principales indicadores de la acción<sup>3</sup>

PER Dic-16	P/BV	Beta	Volatilidad 90 días
10,21	0,93x	1,22	31,76%

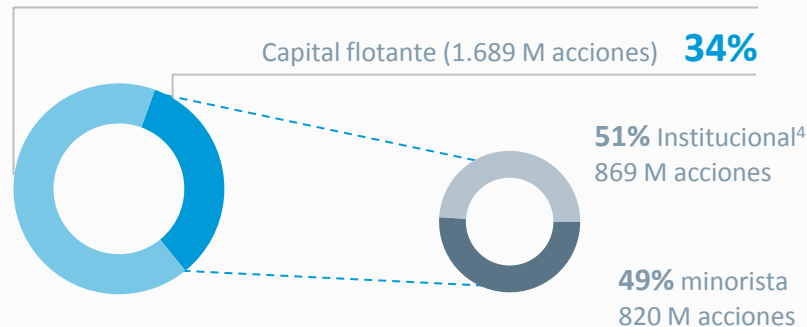
Número de accionistas



Base accionarial por grupo

En % del capital social a diciembre 2013

Criteria CaixaHolding y miembros del consejo (3.339 M acciones) **66%**



(1) Índice de evolución de la cotización de los comparables (Bankia, Bankinter, BBVA, Popular, Sabadell y Santander). Elaboración propia

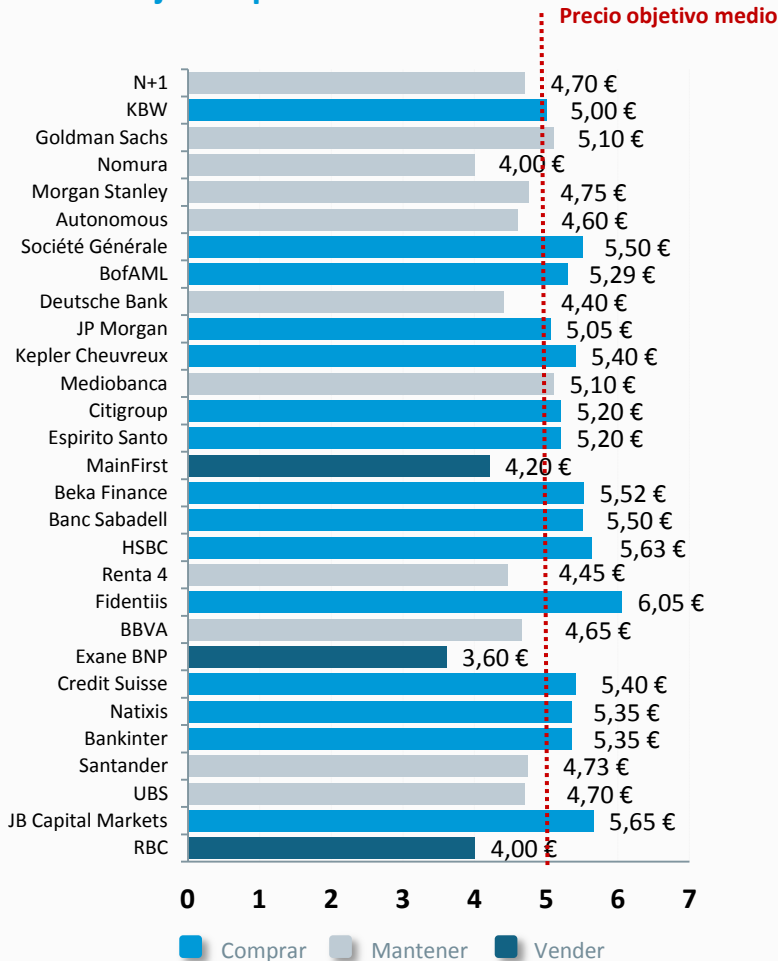
(2) Índice de evolución de la cotización de los comparables (Bankia, Bankinter, Popular y Sabadell). Elaboración propia

(3) Fuente: Bloomberg a 5 de noviembre 2014.

(4) Los Inversores institucionales están bien diversificados geográficamente: 33% EE.UU.; 26% Reino Unido/Irlanda; 22% España; 14% Resto de Europa; 5% Resto del mundo.

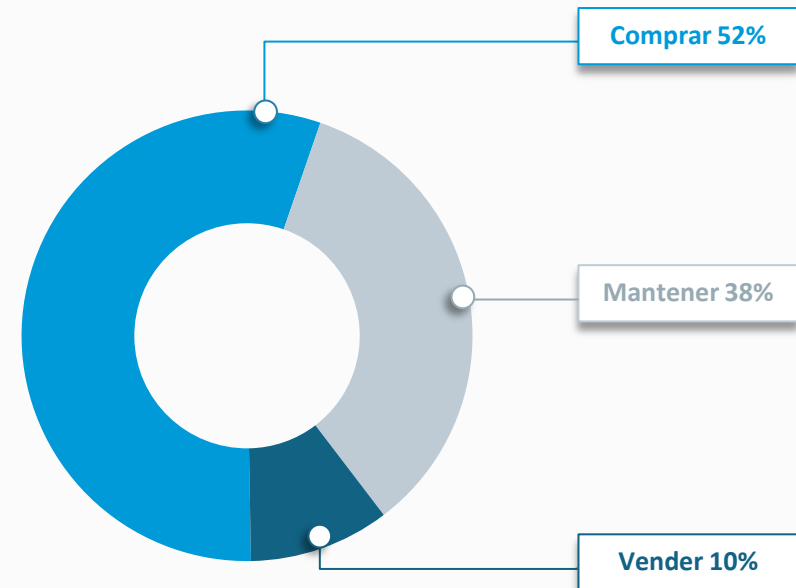
## El banco español con más recomendaciones de compra

### Precio objetivo por analista<sup>1</sup>



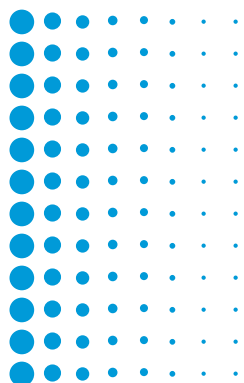
### Consenso de recomendaciones<sup>1</sup>

(29 analistas cubren el banco)



**Precio objetivo<sup>1</sup>: 4,97€**

(1) A 13 de noviembre de 2014. La media de precio objetivo se basa en los informes publicados durante los últimos 12 meses por los analistas que cubren CaixaBank



# Actualidad [Estratégica]



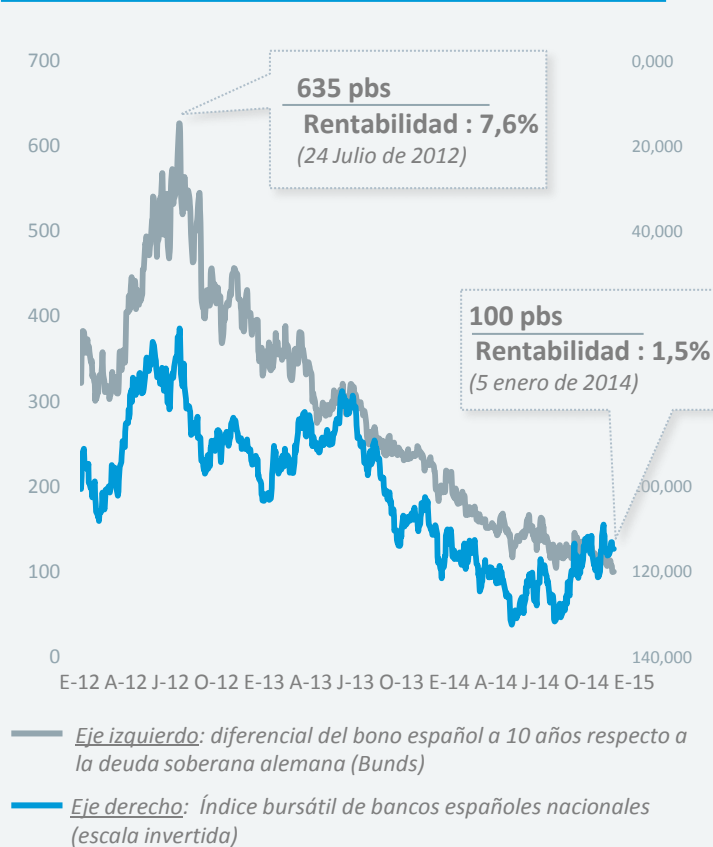
**Iniciativas estratégicas clave 2011-2014**

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

**Bien posicionados para sacar partido de la mejora cíclica**

## Economía y sector bancario en España, en clave de recuperación

**Diferencial del bono español a 10 años respecto al Bund e índice bursátil de bancos nacionales**  
(Enero 2012=100)



Fuente: Bloomberg

### 5 trimestres de crecimiento sostenido (desde 3T2013)

- ▶ PIB sube 0,5% en 3T
- ▶ Creación neta de empleo (+417.000 enero 2014 - diciembre 2014)
- ▶ Estabilización del mercado de la vivienda (precios tocando fondo, ventas recuperándose)
- ▶ Mejora de la demanda interna (consumo privado +2,7% i.a. 3T14)
- ▶ Sólido sector exportador (+4,6% i.a. 3T14)

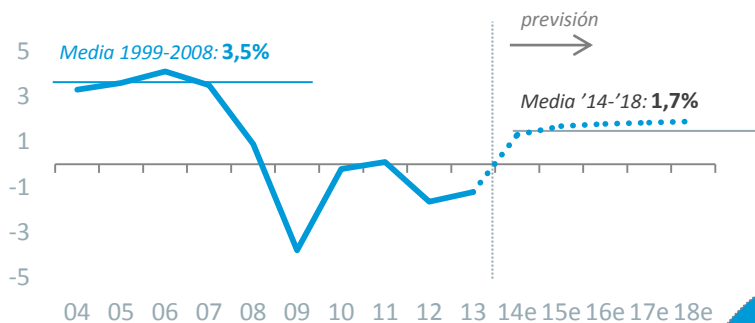
### Profunda reestructuración del sistema bancario

- ▶ Ratio de préstamos a depósitos (LtD) próxima a niveles sostenibles (en torno al 119%)
- ▶ Punto de inflexión en la calidad del activo (dudosos bajan 9,6% v.a.)
- ▶ Ajuste de capacidad (-30% en oficinas, -25% en empleados desde 2007)
- ▶ Solvencia reforzada (11,6% CET1 a junio'14)
- ▶ Retroceso significativo de los costes de financiación (rentabilidad del bono soberano a 10 años actualmente en el 1,5%)

## Algunos factores adversos aún lastran la rentabilidad del sector bancario español

### Perspectivas de crecimiento modesto

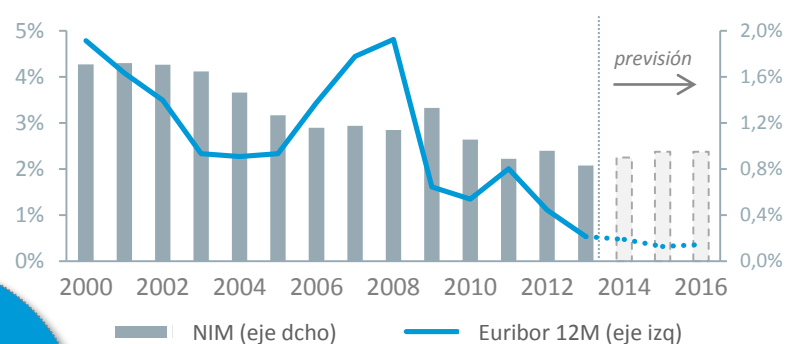
Crecimiento anual del PIB español, en %



Fuente: IMF

### Entorno de tipos bajos prolongado

MI del sector bancario español y Euribor 12M, en %

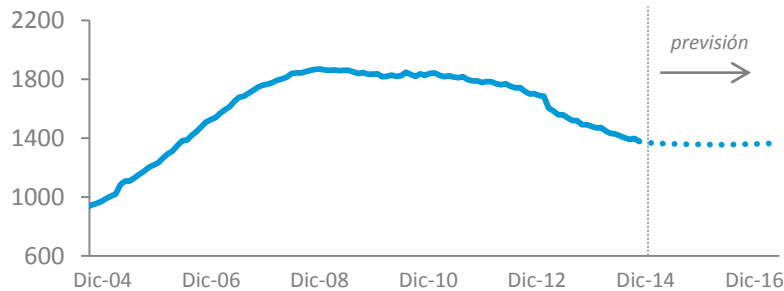


Fuente: "la Caixa" Research

Presión sobre la rentabilidad

### Estabilización del crédito al sector privado

Saldo vivo de crédito bancario al sector privado residente, en miles de MM de €



Fuente: Banco de España y "la Caixa" Research

### Regulación onerosa, a la vez que necesaria

- **CRD IV/CRR y BRRD:** mayores necesidades de capital y de liquidez
- Contribuciones al Fondo de Resolución y del Fondo de Garantía de Depósitos
- **Mayor protección al consumidor**
  - Directiva de la UE de préstamos hipotecarios
  - Directiva de la UE de sistemas de pago
  - Regulación de inversiones de la UE (MiFID II)

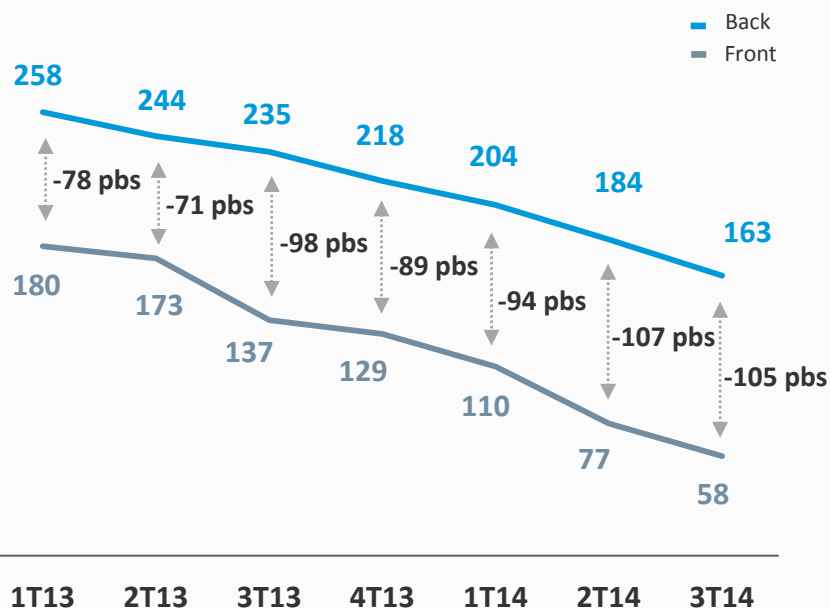
Palancas para reforzar la rentabilidad



## Los costes de financiación minorista y las provisiones apoyan la rentabilidad en el entorno actual

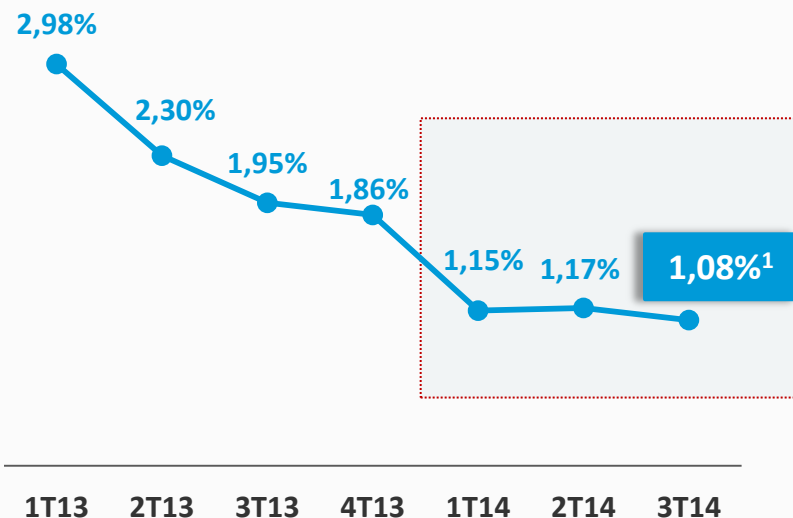
### Reducción sostenida del coste de depósitos a plazo

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



Las medidas del ECB refuerzan esta tendencia

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



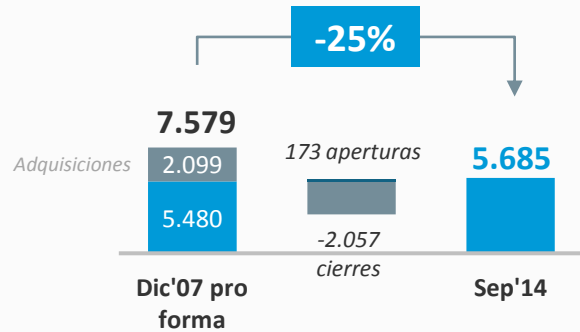
Ayudado por el entorno macro más positivo

**El MI de 2014/15 se verá beneficiado por la mejora de los costes de financiación, más que compensando el desapalancamiento**

(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

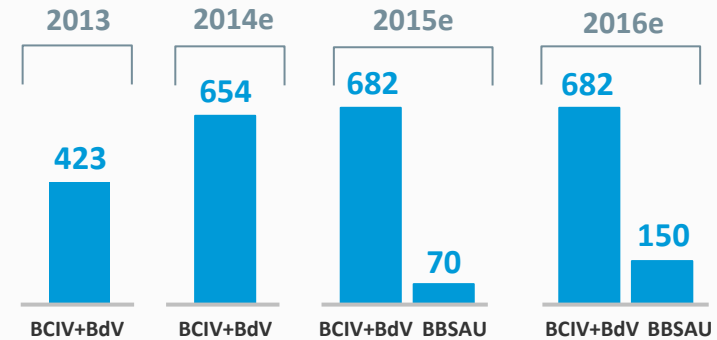
## El redimensionamiento y las adquisiciones reportan mejoras en eficiencia

### Cierre de oficinas desde 2007<sup>1</sup>

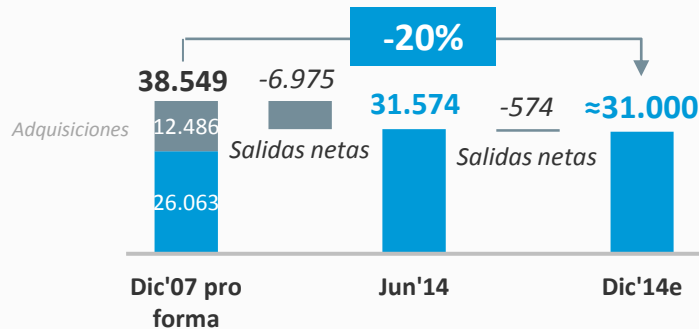


### Significativas sinergias a raíz de las adquisiciones

En millones de euros

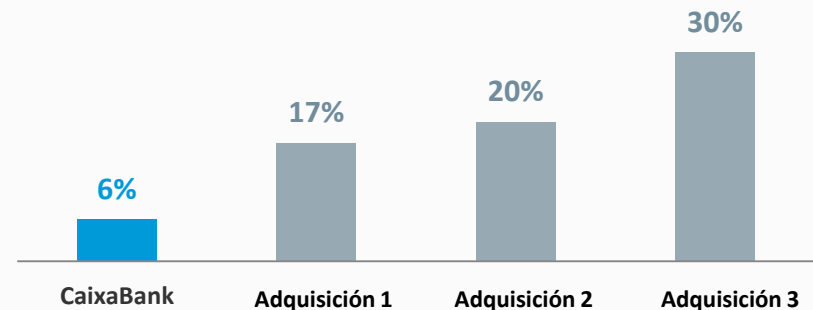


### Salidas de empleados desde 2007<sup>1</sup>



### El tamaño es clave para lograr economías de escala

% empleados de SCC sobre el total de empleados<sup>2</sup>



(1) Incluye personal y oficinas de Morgan Stanley Private Banking, Caixa Girona, Bankpyme, Banca Cívica y Banco de Valencia en el momento de la adquisición

(2) Fuente: propios estimaciones a June 2014 para CaixaBank y en el momento de la adquisición para las entidades adquiridas

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



### BBSAU: principales magnitudes<sup>1</sup>

Junio 2014

% de la entidad combinada

Activos	21,6 miles de MM€	6%
Créditos netos	18,4 miles de MM€	9%
Depósitos <sup>2</sup>	9,9 miles de MM€	5%
Activos bajo gestión <sup>3</sup>	4,9 miles de MM€	8%
Fondos propios	1,7 miles de MM€	7%
Oficinas <sup>1</sup>	271	5%
Clientes <sup>4</sup>	≈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**

### Datos clave de la transacción

- ▶ 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 incluyen promedio de fondos de inversión y SICAVs a junio 2014

(4) Sólo se incluyen clientes de banca minorista

# La migración de recursos de clientes hacia productos fuera de balance resalta la capacidad de venta cruzada

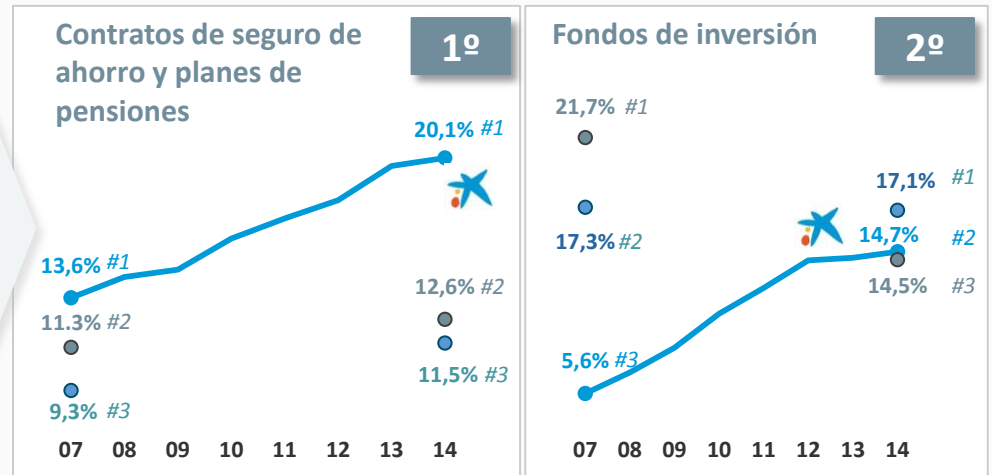
## Fuertes y crecientes capacidades en seguros de ahorro y en activos bajo gestión

Volumen	9M14 (Miles de MM€)	% Cambio desde 2007
Seguros de ahorro	31,8	+82%
Planes de pensiones	18,6	+94%
Fondos de inversión	35,4	+144%
<b>TOTAL</b>	<b>85,8</b>	<b>+106%</b>

**x2 desde 2007**  
**~34% de los recursos de clientes<sup>1</sup>**

## Superando a los competidores en los últimos años

Cuotas de mercado



Fuente: Inverco y ICEA

La adquisición de BBSAU's consolida esta tendencia

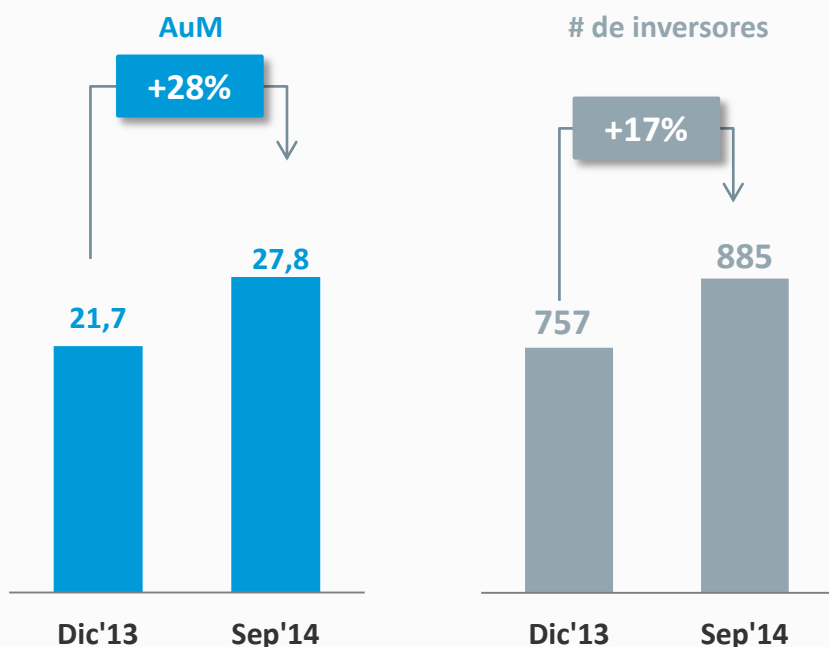
(1) Versus 22% en 2007.



## Fuerte crecimiento en activos bajo gestión en los últimos trimestres

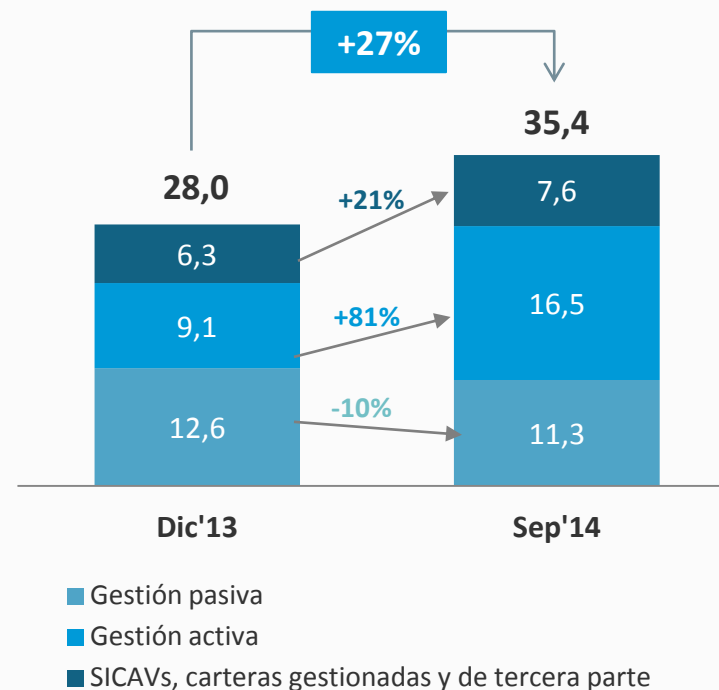
### InverCaixa: crecimiento en activos bajo gestión (AuM) e inversores

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



### Desglose por tipo de vehículo de inversión<sup>1</sup>

En miles de millones de euros



(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

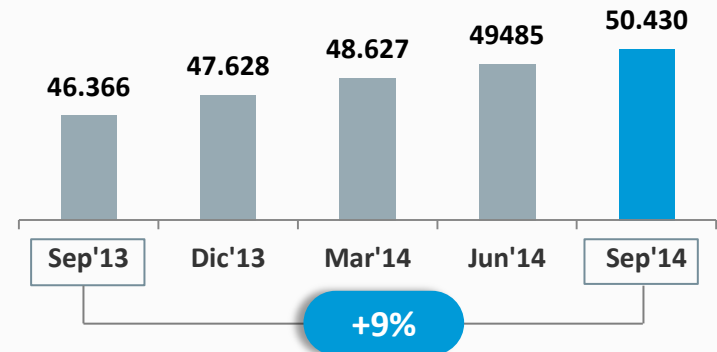
Los seguros y los planes de pensiones son un complemento perfecto para el negocio bancario

Un grupo asegurador líder



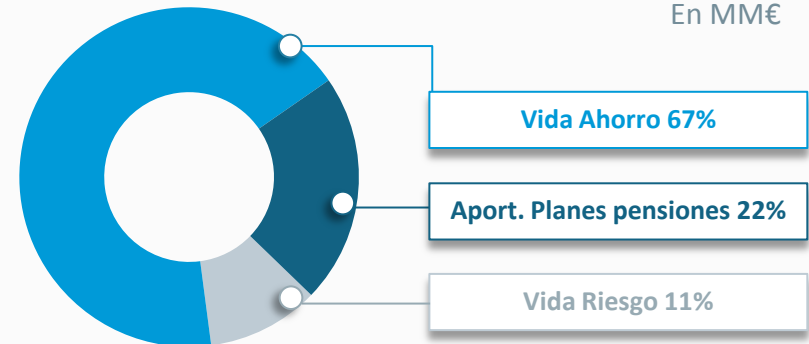
Incremento sostenido en inversiones y AuMs

En miles de MM€



Primas y aportaciones<sup>4</sup>

En MM€



(1) Aproximadamente 5 millones de clientes en seguros de vida + aproximadamente 3 millones de clientes no-vida.

(2) 5.685 oficinas de CaixaBank + 153 delegaciones y oficinas de SegurCaixa Adeslas.

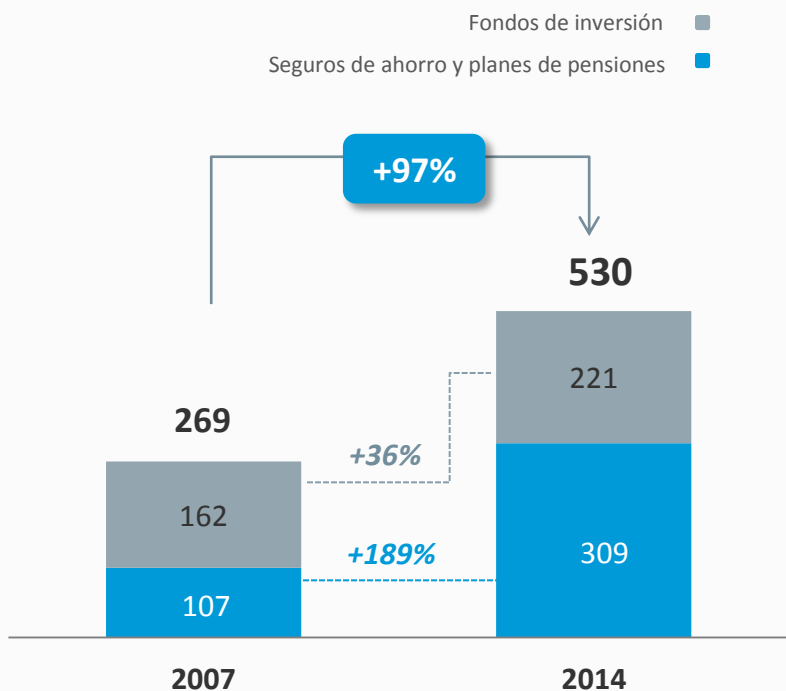
(3) VidaCaixa: 208 agentes especializados en PYMES y autónomos + 5 asesores de previsión privada; SegurCaixa Adeslas: 1.333 agentes propios, 848 agentes externos y 1.403 corredores.

(4) Datos a 30 de septiembre de 2014

## Los activos bajo gestión contribuyen significativa y crecientemente a las comisiones

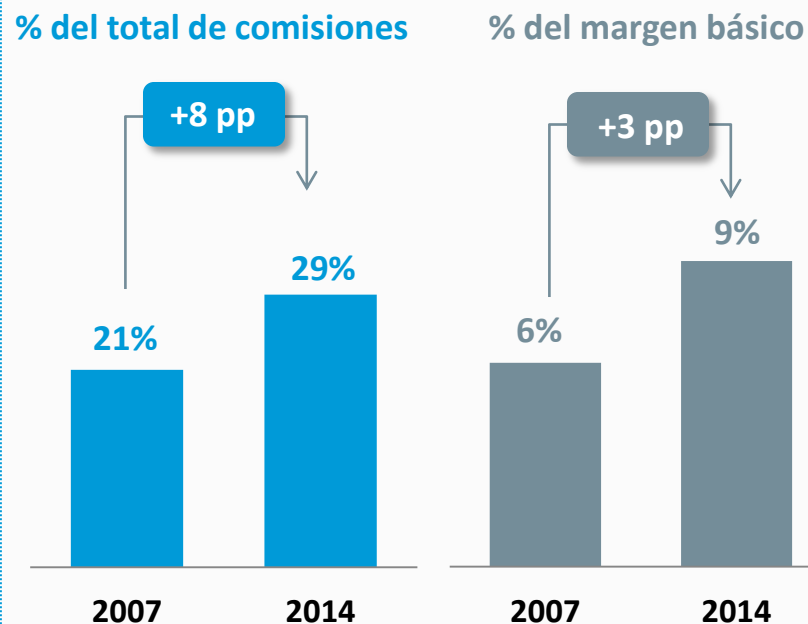
### Las comisiones<sup>1</sup> por seguros de ahorro y los activos bajo gestión aumentan un 97% desde 2007

Comisiones por seguros de ahorro y AuM, en MME



### ... Diversificando las fuentes de ingresos

Contribución de los activos bajo gestión y de las comisiones de seguros de ahorro<sup>1</sup>, en %



## La amplia oferta de productos aporta una cobertura operativa en un entorno de tipos bajos

(1) Las comisiones se contabilizan con datos de los últimos cuatro trimestres para corregir impactos estacionales. Los datos de 2014 se refieren a los cuatro últimos trimestres de 2014, finalizando el 30 de septiembre de 2014

Foco constante e inversión sostenida en innovación

Anticipando las necesidades de nuestros clientes en la "era digital"



El proceso de innovación



**Innovación interna**

**The Wall:** 15.000 clientes banca empresa

**Recibox:** 800.000 usuarios



**Red de innovación externa**

Colaboración con entidades externas para desarrollar nuevas ideas y/o difundirlas dentro de la organización



**Transferencia tecnológica**

Transferencia tecnológica de terceras partes y desarrollo de nuevas capacidades

Áreas clave de inversión

1. Estrategia multicanal y proceso de automatización
2. "Big Data" y analítica avanzada

# Entendiendo el comportamiento de los clientes a través de "Big Data" y analítica avanzada



- 
**Transformando datos en valor**
- 
**Desarrollo de una nueva plataforma tecnológica (con Oracle)**
- 
**Invertir en tecnologías Big Data y capacidades analíticas ofrece un claro potencial para mejorar áreas de negocio clave:**  
*pricing dinámico, pronta detección de la morosidad, acciones de recuperación, visión 360º del cliente, mejora de la extracción de datos (eficiencia)*



## Las fortalezas del balance permiten la distribución de beneficios a los accionistas

### Palancas para mejorar la rentabilidad

1. Re depreciación de los depósitos a plazo

---

2. CdR y normalización del balance

---

3. La escala y las adquisiciones impulsarán la eficiencia en costes

---

4. Extensa gama de servicios financieros

---

5. La productividad y la transformación del negocio impulsadas por la tecnología



### Posición de solvencia robusta

- 12,7% CET1
- 16,0% Capital total
- 5,7% Ratio de apalancamiento

BIS 3 FL

### Fuerte posición de liquidez

- 61.172 MME de liquidez disponible

### Mejora en la calidad de los activos

- Dudosos bajan 15% v.a.
- Elevada cobertura (58%)

## Apoyando la actual política de dividendos

Datos a 30 de septiembre de 2014 y excluyendo el impacto de la adquisición de BBSAU, la cual se prevé que consuma 75 pbs de capital y 5,5 mil millones de euros en liquidez. Se prevé, asimismo, que los activos dudosos aumenten en 10pbs y la cobertura en 2 pp.

## Transición gradual al pago de dividendos en efectivo

### 2014 Retribución al accionista

Sep 2014 **0,05€**  
Dividendo / Acción

Dic 2014 **0,05€**  
Dividendo / Acción

Mar 2015 **0,04€**  
Previsión Dividendo / Acción

Jun 2015 **0,04€**  
Previsión Dividendo / Acción

### 2014 Política de retribución

**0,18**

€ / acción

~ 4,0%

Rentabilidad a precio actual<sup>1</sup>

programa **DIVIDENDO/ACCIÓN**

- ▶ Periodicidad trimestral
- ▶ Atractiva retribución total
- ▶ Pago a escoger




### 2015 - 2016 → Progresiva distribución de dividendo en efectivo

(1) A 30 de septiembre de 2014

**[Anexo]**



## Ratings de crédito de CaixaBank

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

(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 27 de noviembre de 2014, Standard & Poor's revisó al alza el rating a largo plazo de CaixaBank situándolo en BBB (perspectiva estable) desde BBB- (perspectiva positiva). Adicionalmente, revisó el rating a corto plazo de A3 a A2. 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

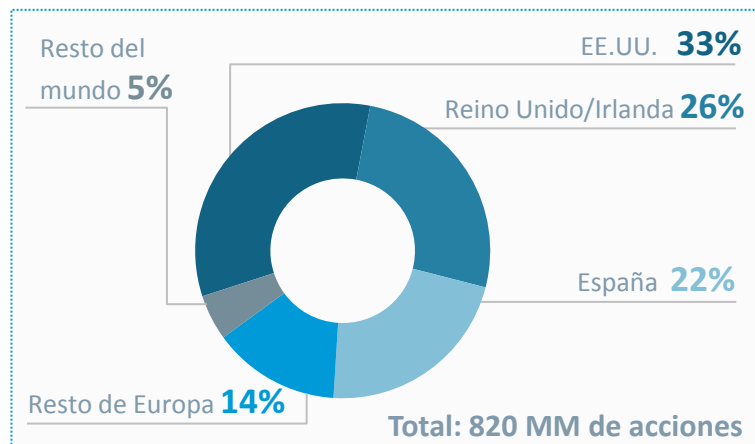
(3) El 1 de julio de 2014, Fitch confirmó el rating y revisó la perspectiva desde negativa a positiva

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

## La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

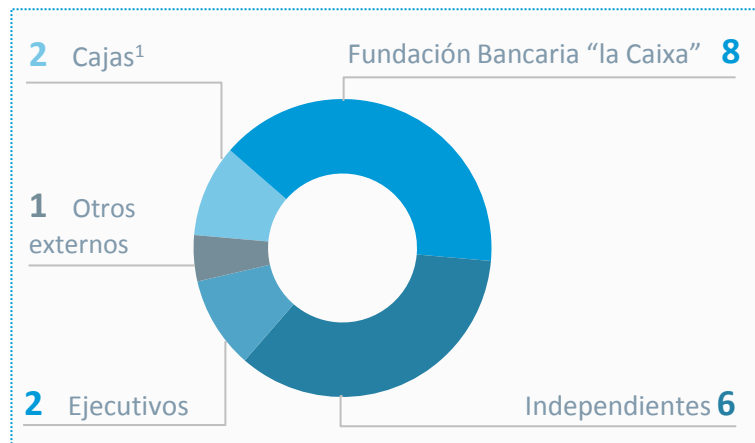
### Distribución geográfica de la base accionarial institucional

% del total de acciones en manos institucionales, dic-2013



### Composición del Consejo de Administración

Número de miembros



- ▶ **Incremento del free Float:** ~1.100 MM acciones en 2013 y 2014 v.a. debido al ABO de "la Caixa", scrip y la conversión del bono obligatoriamente convertible. La base de inversores institucionales es diversificada.
- ▶ **"la Caixa" se convirtió en fundación bancaria** en Jun-14 y completó la reorganización del Grupo en Oct-14, tras segregar pasivos y activos (incluyendo la participación en CABK) a Critería CaixaHolding. La Fundación Bancaria "la Caixa" o Critería no desempeñan actividad financiera alguna.
- ▶ **El MUS/Banco de España ejerce su rol supervisor sobre la Fundación Bancaria "la Caixa"** y Critería en materia de gobierno corporativo, políticas relacionadas con el equipo gestor de CaixaBank y las relaciones intragrupo. En la Fundación Bancaria, también supervisará el plan financiero, la gestión del riesgo y los temas relacionados con el fondo de reservas (Ley 26/2013).
- ▶ **Critería dispone de un exceso de activos netos** que permitiría absorber posibles necesidades de capital de CaixaBank que no pudieran ser cubiertas por otros medios y que, según el Banco de España, pudieran poner en peligro sus obligaciones en términos de solvencia.
- ▶ **El control y la gestión del banco** son compartidos por la JGA, el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo: Auditoría y Control; Ejecutiva; Nombramientos; Remuneraciones; Riesgos. El accionista mayoritario no está sobre-representado en el Consejo de Administración
- ▶ **La relación de CABK con otras entidades del Grupo es inmaterial** y realizada en condiciones de independencia mutua. El Protocolo de Relaciones Internas del Grupo gobierna el negocio, los servicios y el flujo de información intragrupo.

(1) Consejeros dominicales: Cajas incluyen Fundación Caja Navarra, Fundación de Carácter Especial Monte San Fernando, Caja General de Ahorros de Canarias y Caja de Ahorros Municipal de Burgos

## 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
<b>Total activo</b>	<b>342.675</b>	<b>333.699</b>
<b>Pasivo</b>	<b>318.328</b>	<b>308.366</b>
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
<b>Patrimonio neto</b>	<b>24.347</b>	<b>25.333</b>
Fondos propios	23.776	23.763
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>458</b>	<b>466</b>
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	571	1.570
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>342.675</b>	<b>333.699</b>

## P&amp;L

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)
<b>Margen de intereses</b>	<b>3.074</b>	<b>2.936</b>	<b>4,7</b>
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)
<b>Margen bruto</b>	<b>5.244</b>	<b>5.276</b>	<b>(0,6)</b>
Gastos de explotación recurrentes	(2.824)	(3.007)	(6,1)
Gastos de explotación extraordinarios		(832)	
<b>Margen de explotación</b>	<b>2.420</b>	<b>1.437</b>	<b>68,4</b>
<b>Margen de explotación sin costes extraordinarios</b>	<b>2.420</b>	<b>2.269</b>	<b>6,7</b>
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	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>465</b>	<b>79</b>	<b>488,9</b>
Impuesto sobre beneficios	1	373	
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>466</b>	<b>452</b>	<b>3,0</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios		(6)	
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>466</b>	<b>458</b>	<b>1,6</b>

## 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](mailto:investors@caixabank.com)

+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621  
08028 Barcelona  
[www.CaixaBank.com](http://www.CaixaBank.com)

