



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.

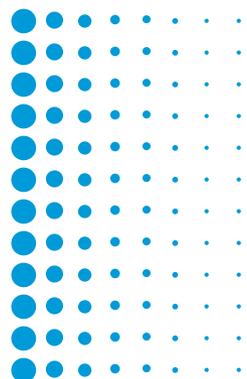
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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 de 2014, 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: 2014	p. 33
6.	Actualidad estratégica	p. 49
	Anexo:	p. 63
	- Gobierno corporativo	
	- Ratings	
	- Estados financieros	



CaixaBank [Principales datos]

El grupo financiero líder en banca minorista en España

Institución insignia



- ▶ **1^{er} banco minorista en España**
- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,4 MM**
- ▶ **€197 mil MM** en créditos; **€272 mil MM** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.251 oficinas; 9.544 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^o banco de la Eurozona por capitalización bursátil: **~€25 Mil MM**. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Excelentes métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 12,3%; *phase-in* del 13,1%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad**: 55%
- ▶ **Holgada liquidez**: €56,7 Mil MM
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 104%

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 31 de diciembre 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

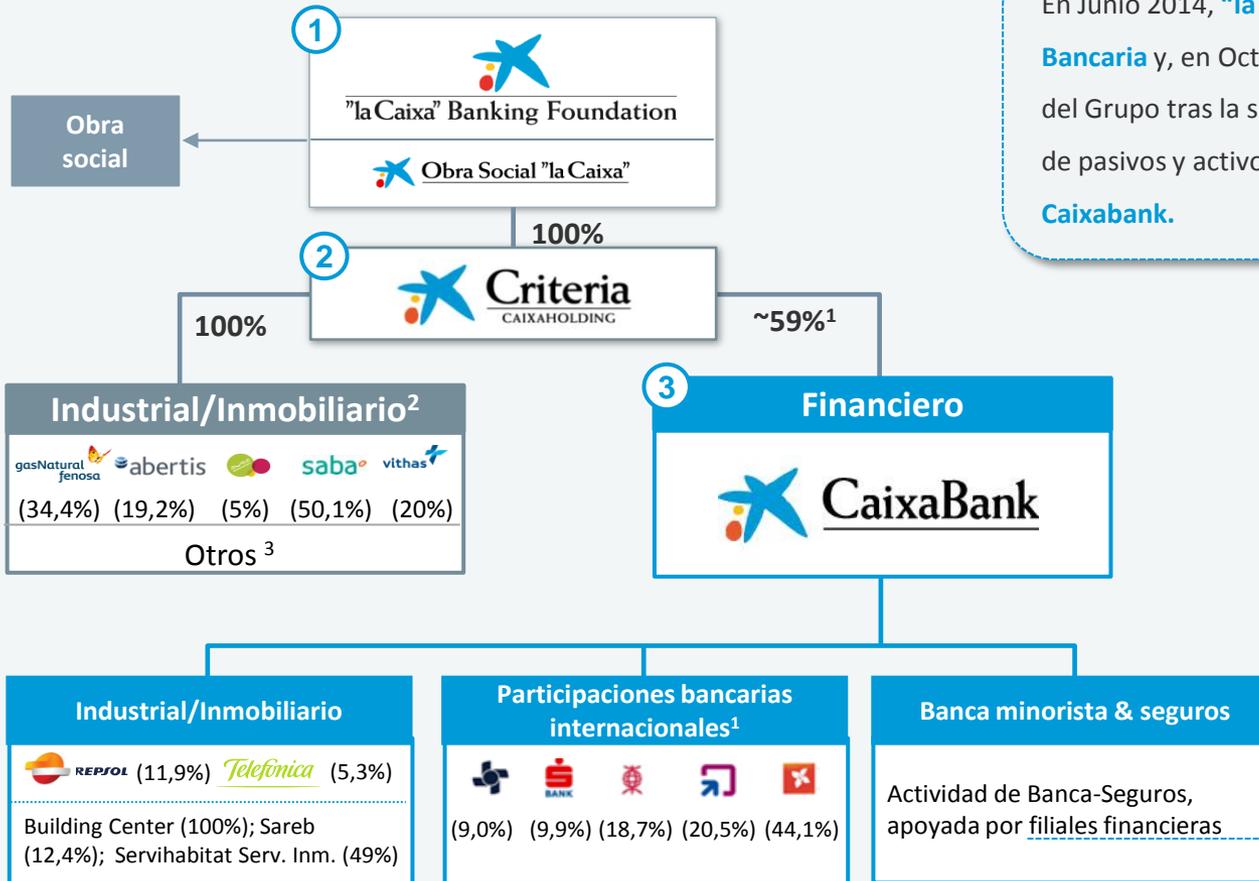
Reorganización del Grupo "la Caixa"

- 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 Critería CaixaHolding de pasivos y activos, incluyendo su participación en Caixabank.

Negocio asegurador

Grupo VidaCaixa	100%
VidaCaixa	100%
SegurCaixa Adeslas	49,9%

Servicios financieros especializados:

Gestión de activos:

InverCaixa	100%
------------	------

Tarjetas:

CaixaCard	100%
-----------	------

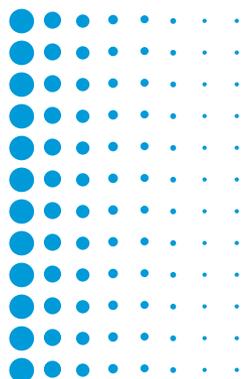
Financiación al consumo:

Finconsum	100%
-----------	------

Pago en puntos de venta:

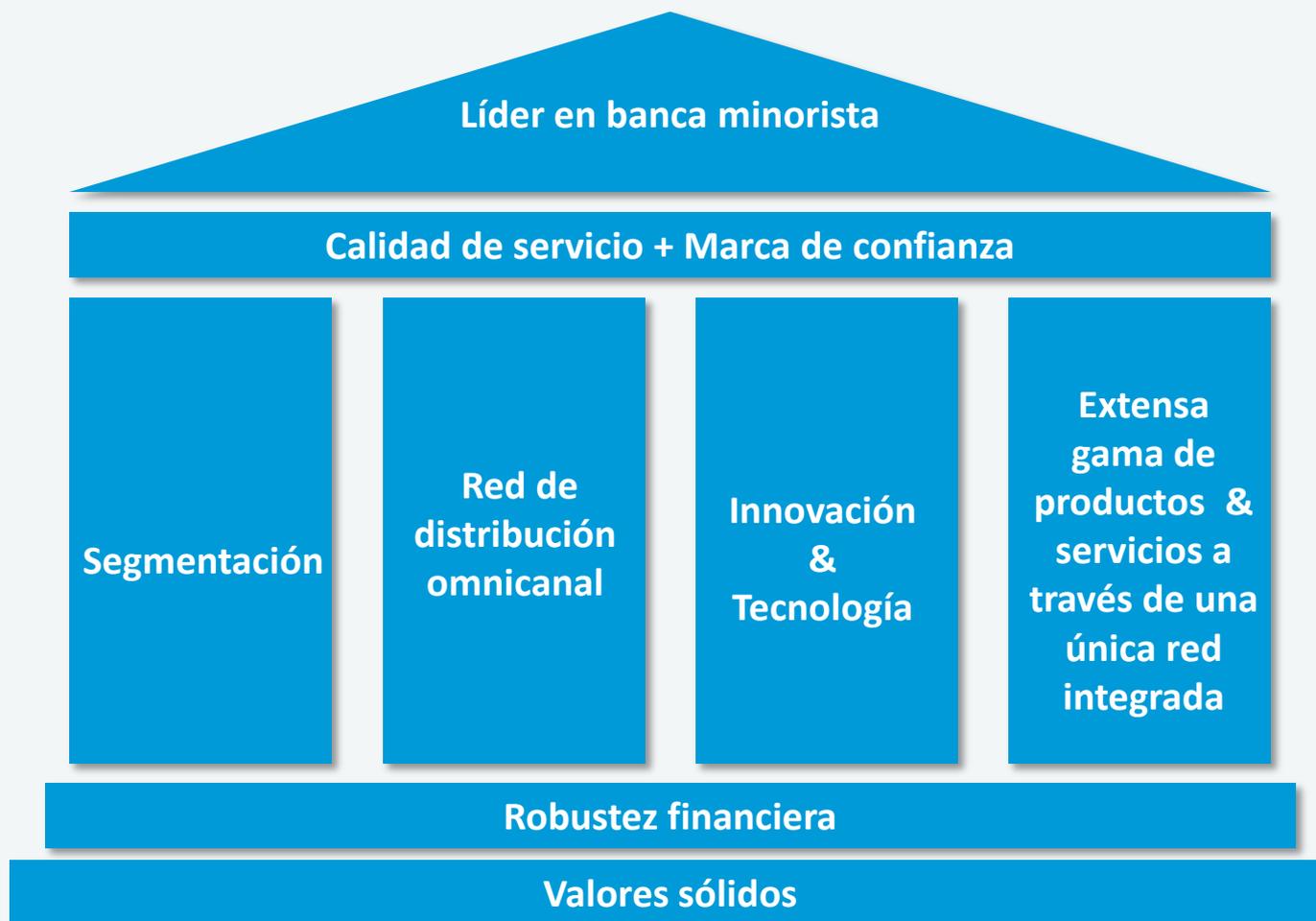
Comercia Global Payments	49%
--------------------------	-----

(1) A 31 de diciembre 2014. Participación fully diluted en 2017: ~56%.
 (2) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por Critería 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

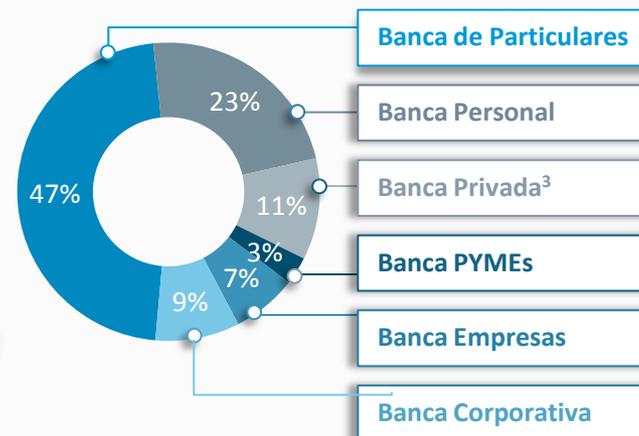
Distribución de clientes por segmentos

En millones de clientes¹



Distribución del volumen de negocio por segmento²

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 31 de diciembre 2014.

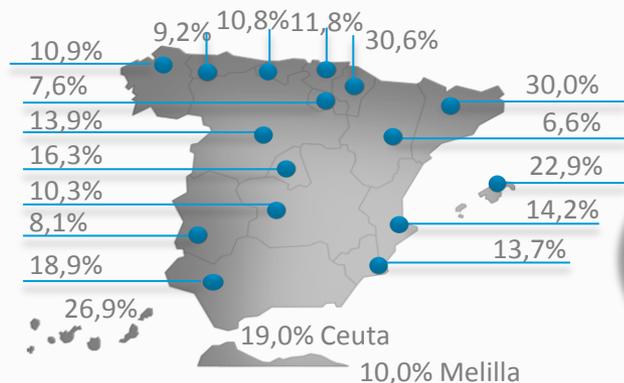
(2) Créditos + recursos de los clientes. Excluye promotores e instituciones públicas. A 31 de diciembre de 2014.

(3) Incluyendo grandes patrimonios.

Liderazgo en la estrategia de distribución omnicanal

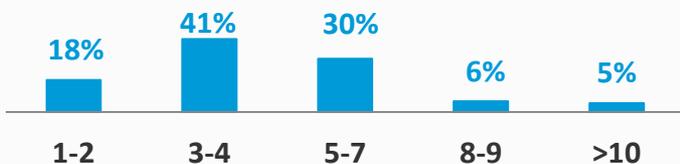
Oficinas: la red más capilar en España (17,3% cuota de mercado)¹

Cuota de mercado por provincia



Baja ratio de empleados por oficina

Distribución de oficinas por número de empleados, en % Dic-14



5.251
Oficinas

Cajeros: la red más extensa en España

9.544 cajeros
19% cuota de mercado²
75,91% ratio de absorción³



Banca online: líder europeo

10 millones de clientes
34,4% penetración de mercado online⁴
84,09% ratio de absorción para empresas⁵



Banca móvil: líder global

4,4 millones de clientes⁶
22% de transacciones



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

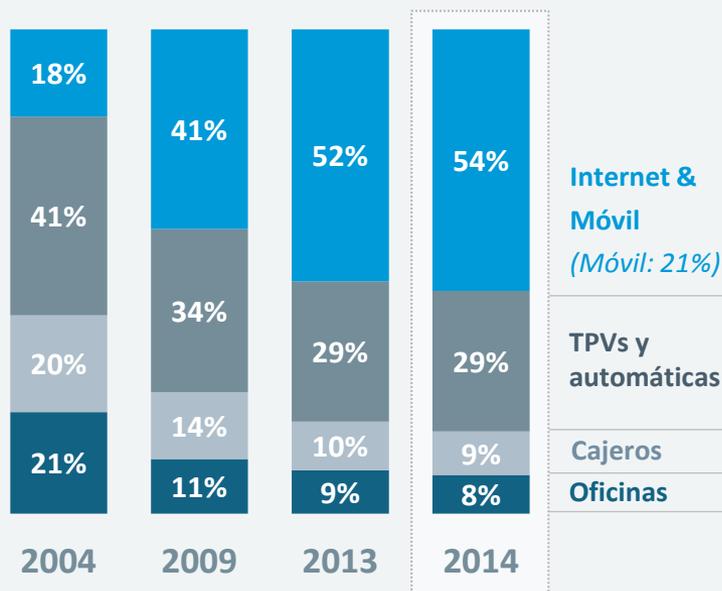
- (1) Últimos datos disponibles.
- (2) Últimos datos disponibles. Elaboración propia y estadísticas del BdE.
- (3) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques. Últimos datos disponibles.
- (4) Fuente: Comscore.com. Datos a noviembre 2014.
- (5) Operaciones consideradas: A septiembre 2014.
- (6) Elaboración propia.



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

Los canales digitales ganan peso

Transacciones por canal¹ (%)

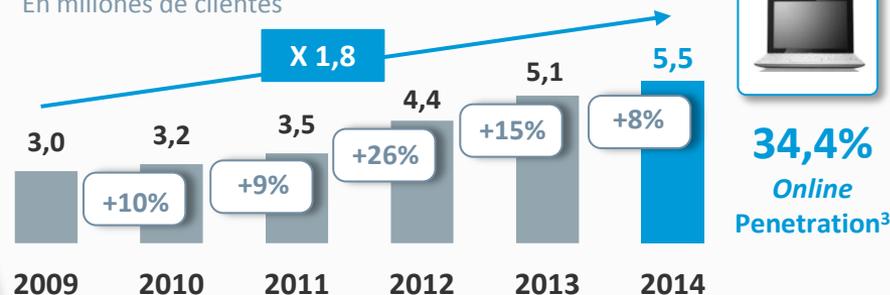


... liberando recursos de la red para destinarlos a asesoramiento y otras tareas de mayor valor añadido

Crecimiento exponencial de los clientes activos online y en banca móvil²

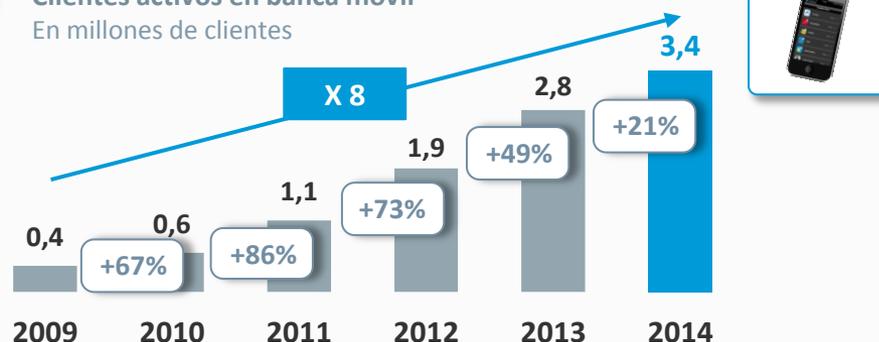
Clientes activos en banca on-line

En millones de clientes



Clientes activos en banca móvil

En millones de clientes



(1) Número total de transacciones en 2014: 6.978, aumentando un +20% i.a. 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.

(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 ~4.000 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 2014	Compañía	% propiedad
Seguros de vida 	<ul style="list-style-type: none"> 52.800 MM€ AuM ⁽¹⁾ #1 en España 	VidaCaixa	100%
Activos bajo gestión 	<ul style="list-style-type: none"> 37.500 MM€ AuM ⁽²⁾ #2 en España 	InverCaixa	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> 25.400 MM€ de facturación ⁽²⁾ 13,3 MM tarjetas 	CaixaCard	100%
Financiación al consumo 	<ul style="list-style-type: none"> 1.200 MM€ Activos 637 MM€ nuevo negocio 	Finconsum	100%
Seguros no vida 	<ul style="list-style-type: none"> 2.100 MM€ de primas 	SegurCaixa Adeslas	49,9%
Pagos en el punto de venta (TPVs) 	<ul style="list-style-type: none"> 31.300 MM€ de facturación ⁽²⁾ 266.240 TPVs 	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

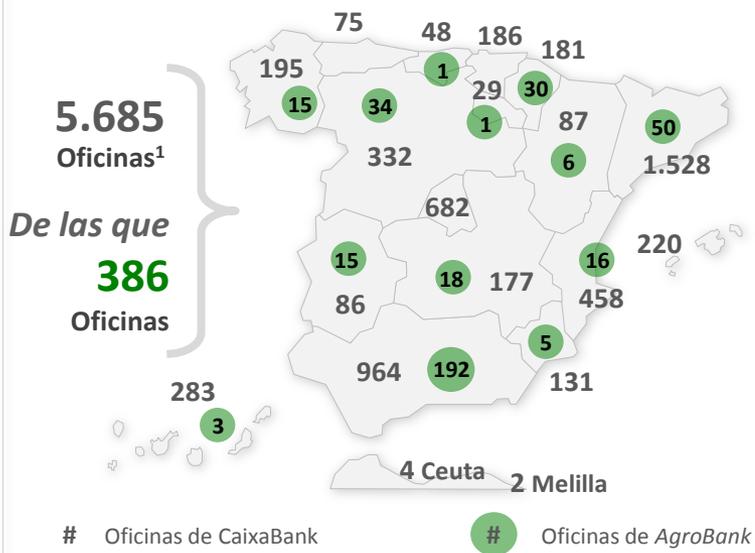


Bien posicionado para explotar oportunidades en nichos de mercado

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

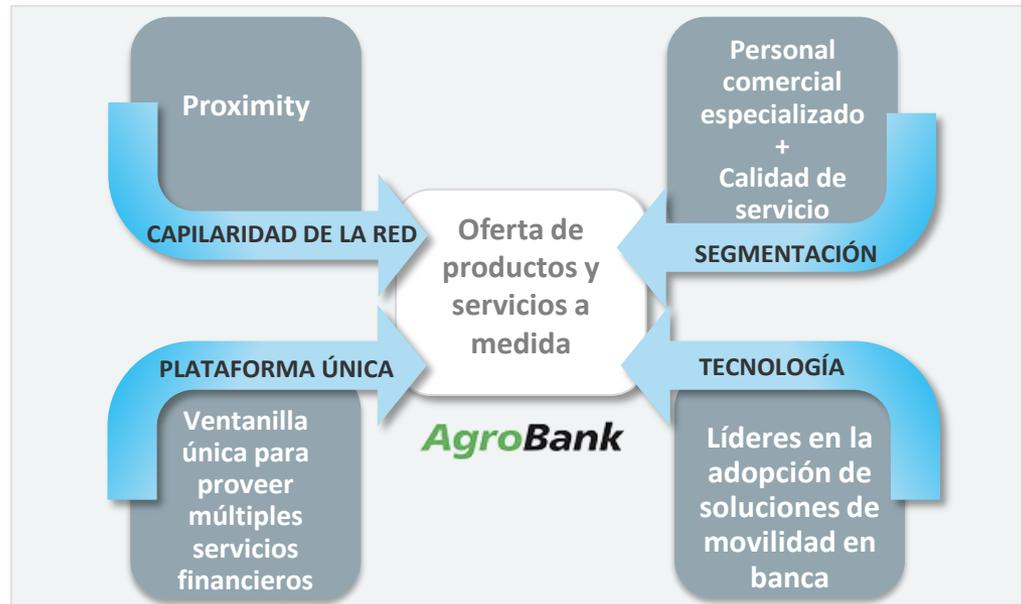


386 oficinas especializadas
468 con personal especializado



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

Modelos especializados por segmento



Segmento de negocio agrario

1 MM
Explotaciones agrarias en España
3% del PIB



325.000 (28%)
Clientes (penetración de mercado)
+28,057
Volumen de negocio



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**

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

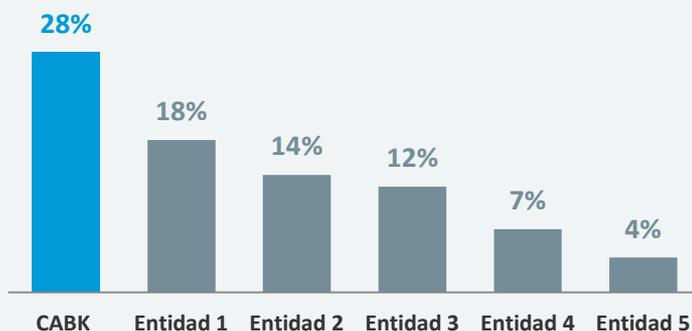




La entidad líder en banca minorista en España

Franquicia comercial líder

Penetración de la clientela por entidad ^{1,2}



24% como primera entidad ²

Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave

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

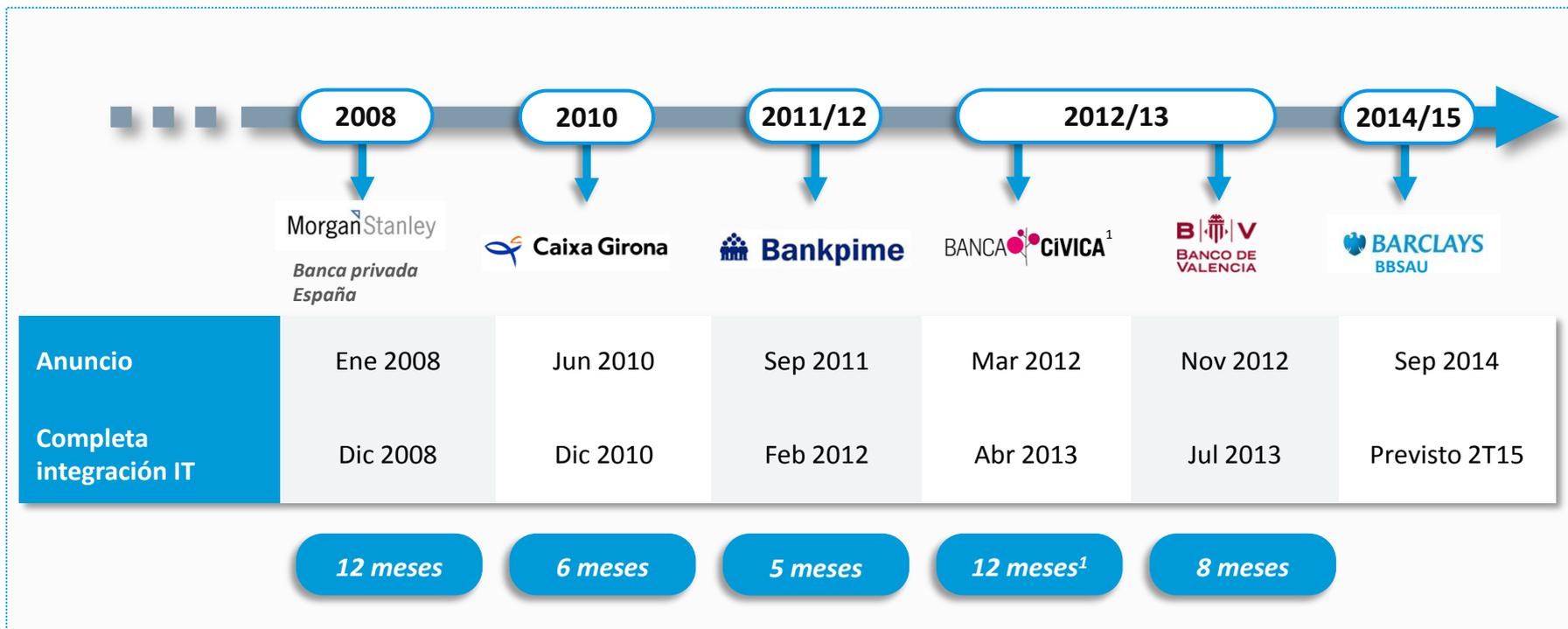
Fuente: FRS Inmark, Seguridad Social, Bde, INVERCO e ICEA, últimos datos disponibles

... y creciendo

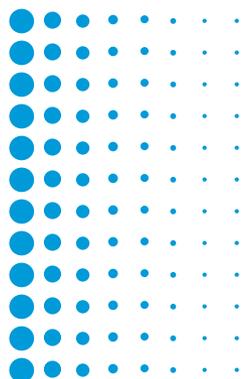


El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

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: 11.120 MM€
- ▶ Cobertura morosidad: 55%
- ▶ Cobertura activos adjudicados: 55%

Holgada liquidez

- ▶ 56.665 MM€ de liquidez neta disponible
- ▶ Financiación estable: ratio LTD en el 104%

Solidez en capital

- ▶ BIS-III Core Capital (fully loaded) at 12,3%
- ▶ BIS-III Core Capital (phase-in) 13,1%

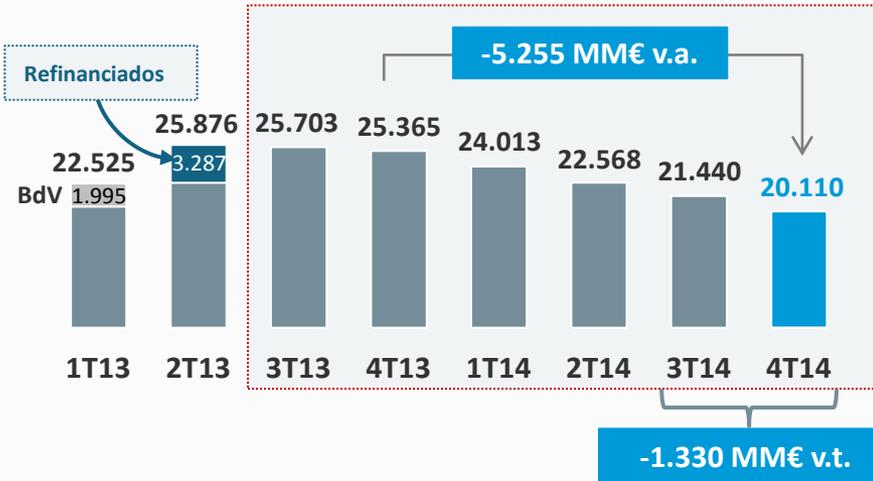
Mantener la fortaleza de balance es una prioridad clave para el equipo gestor

Datos a 31 de diciembre de 2014

La rápida reducción en el saldo de dudosos y en el ratio de mora continúa en el 4T

Continuo descenso del saldo de dudosos

En millones de Euros

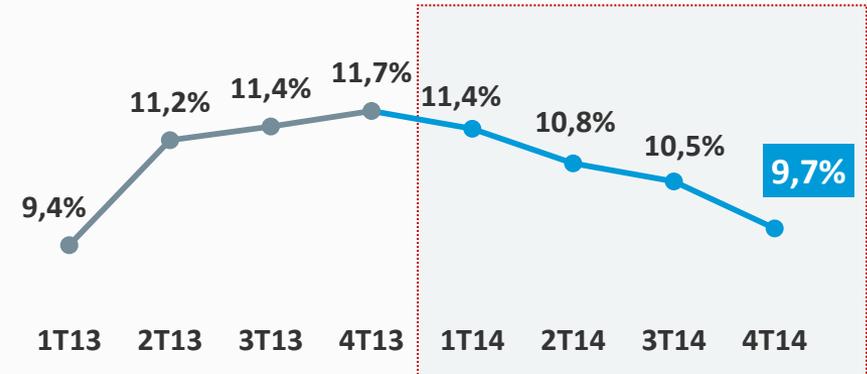


Sólida cobertura del 55%

11.120 MM€ en provisiones de crédito

La ratio de morosidad retrocede por cuarto trimestre consecutivo

En %



v.a.:

-197 pbs

- **Desapalancamiento:** +45 pbs (menor denominador)
- **Formación neta de mora:** -242 pbs

- Seis trimestres de caída en el saldo de dudosos (-21% v.a., -6% v.t.)
- Las provisiones están impactadas por los adjudicados y fallidos

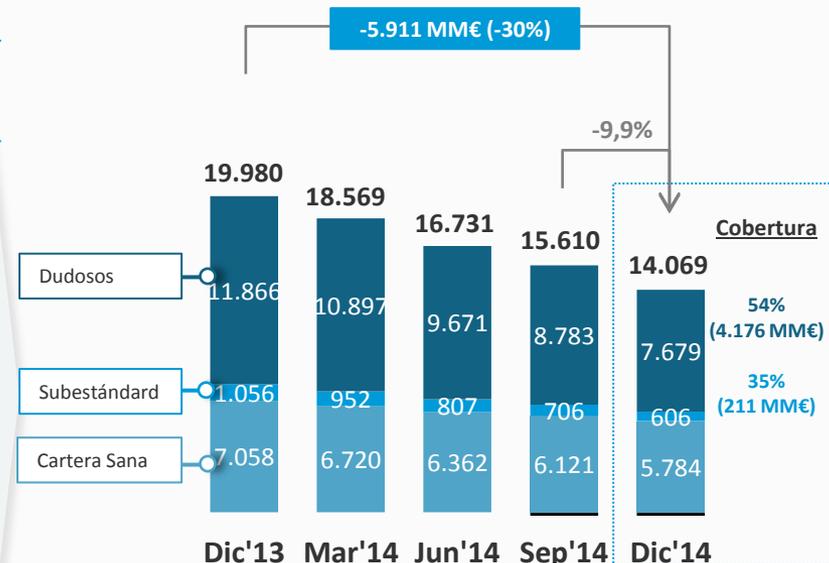
- El descenso se acelera en el 4T (-79 pbs v.t.) apoyado en el esfuerzo en saneamiento y en la menor formación de mora neta

Continúa la reducción de la ratio de morosidad en todos los segmentos

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

	Var. morosidad trimestral (MM€)	Ratios de morosidad		
		31 Dic14	30 Sep14	31 Dic13
Créditos a particulares	(138)	5,3%	5,3%	5,5%
Compra de vivienda	(76)	4,1%	4,1%	4,3%
Otras finalidades	(62)	8,3%	8,4%	8,6%
Créditos a empresas	(1.183)	18,9%	21,3%	23,1%
Sector no promotores	(79)	10,6%	11,5%	10,9%
Promotores	(1.104)	54,6%	56,3%	59,4%
Sector público	6	0,9%	1,0%	1,8%
Total¹	(1.315)	9,7%	10,5%	11,7%
Sin promotores inmobiliarios²	(211)	6,4%	6,7%	6,8%

Intenso saneamiento de la cartera de crédito promotor: El que más contribuye a reducir el saldo de dudosos



- El intenso saneamiento a lo largo del año reduce la cartera de crédito promotor en un 30% v.a.: la reducción excede el objetivo en el año (14.069 MM€ vs. 15.000 MM€ objetivo)
- Estabilización de la cartera sana
- La cartera promotora está respaldada por 4.387 MM€ de provisiones de crédito, con cobertura del 53% sobre créditos problemáticos promotores

La ratio de empresas (ex-promotores) se reduce por primera vez desde 2011

(1) Los ratios de morosidad incluyen riesgos contingentes

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

El esfuerzo en provisionamiento realizado a final de año facilitará futuras ventas

Building Center¹: cartera de adjudicados

A diciembre 2014. Valor contable neto en millones de euros

% cobertura

54% 53% 53% 53% **55%**



■ DPV activos inmobiliarios ■ Cartera en alquiler

	VCN	Cobertura
Activos adjudicados de promotores inmobiliarios	4.922	57%
Edificios terminados	2.519	47%
Edificios en construcción	353	61%
Suelo	2.050	65%
Activos adjudicados de cartera hipotecaria	1.081	46%
Otros activos adjudicados	716	50%

Cartera disponible para la venta (neto) 6.719 **55%**

Cartera en alquiler (neto) 2.771

Ratio de ocupación: 87%

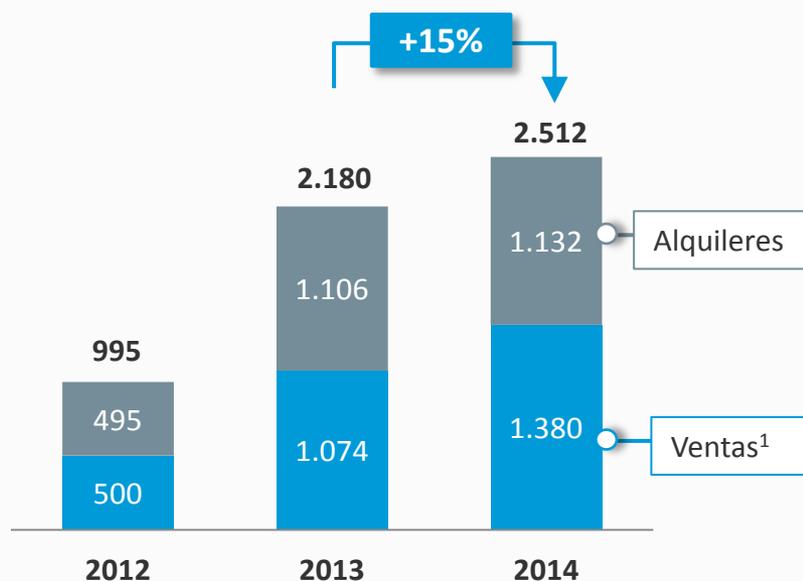
- **La cartera de adjudicados netos ha caído un 3,4% v.t. pero se espera que aumente en 2015**
- **La cobertura sube hasta el 55%**

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

La actividad comercial se intensifica aún más en el 4T

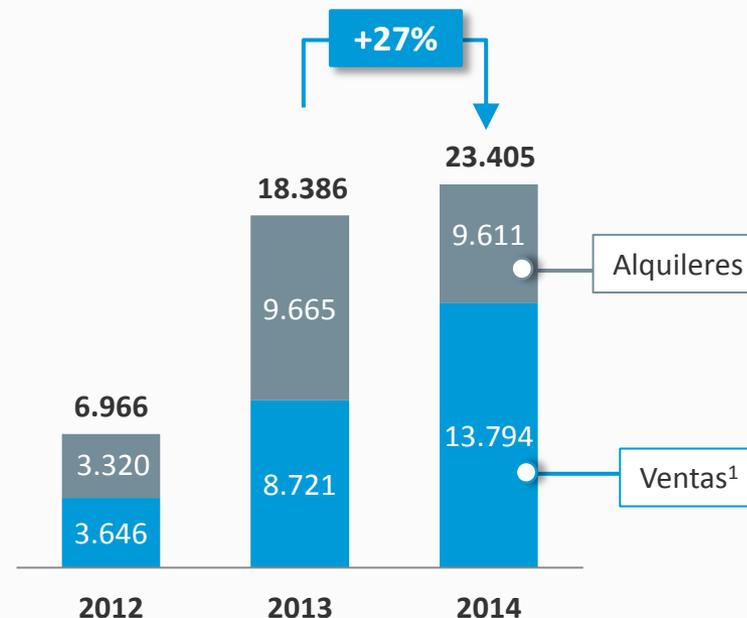
Actividad comercial de Building Center

En millones de euros



Actividad comercial de Building Center

En número de inmuebles



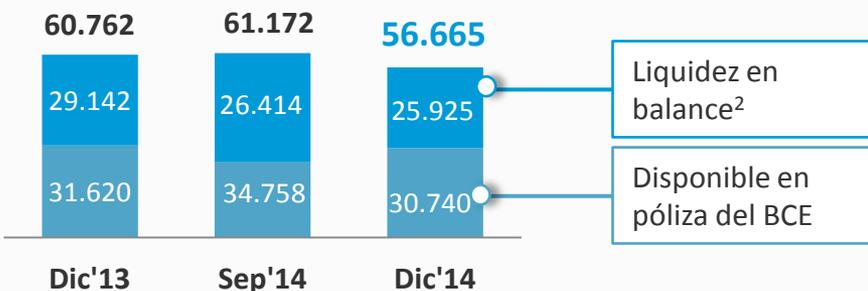
- **Incremento significativo en ventas y alquileres: ventas +58%; alquileres + 69% (v.t., en valor)**
- **Los precios del mercado inmobiliario se estabilizan, pero las ventas todavía generan ~ 15% en pérdidas**
- **Estrategia en ventas equilibrada para mantener la calidad y antigüedad media de la cartera de adjudicados**

(1) Importe del total de ventas de Building Center

Se mantiene la holgada posición de liquidez a pesar de la devolución anticipada de la LTRO

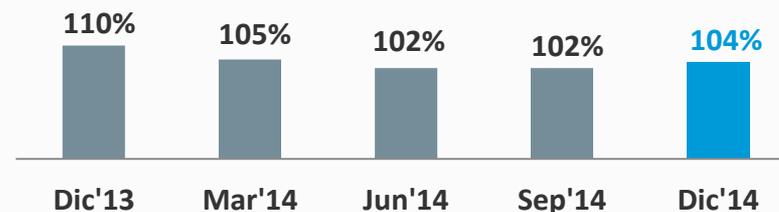
Liquidez total

En millones de euros



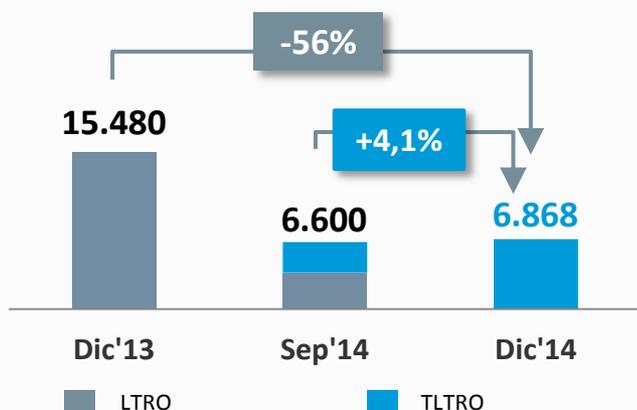
Leve aumento de la LtD en 4T porque el crecimiento neto del crédito es mayor que el de los fondos minoristas

Evolución de la ratio LTD¹



Financiación del BCE

En millones de euros



- Devolución de la totalidad de financiación del BCE del LTRO en 2014
- TLTRO: 3.000 MM€ en septiembre y 3,868 MM€ en diciembre
- La liquidez de balance cubre los vencimientos de emisiones mayoristas de los próximos 4 años
- La ratio LCR supera holgadamente el 100% (requisito >60% a partir de oct'15)
- El exceso de liquidez nos da una posición privilegiada ante oportunidades de préstamo

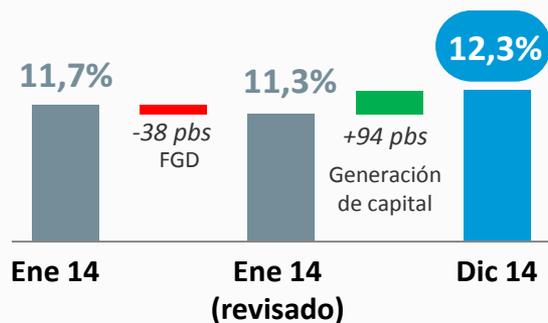
(1) Definido como: créditos brutos (197.185 MM€) neto de provisiones de crédito (10.587 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación (6.662 MM€) / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (172.551 MM€)

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

La cómoda posición de solvencia facilita el retorno gradual al pago del dividendo en efectivo

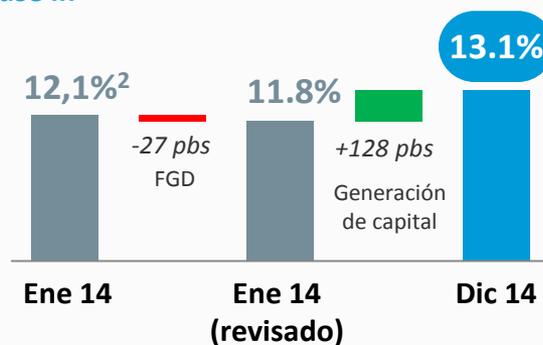
Evolución anual de la ratio CET1¹ - En %

Fully loaded



CET1	17.717 MM€	17.140 MM€	16.871 MM€
APRs	151.466 MM€	151.407 MM€	137.695 MM€

Phase in



CET1	18.451 MM€	18.041 MM€	18.289 MM€
APRs	152.527 MM€	152.502 MM€	139.519 MM€

Posición de capital¹

a diciembre 2014

	Phase-in	Fully Loaded
Total Capital	16,2%	15,5%
Leverage ratio	5,8%	5,4%
CET1	13,1%	12,3%

- **Sólida ratio FL CET1 del 12,3% y del 11,6% pro forma con Barclays España:**
 - -49 pbs v.t., atribuible principalmente al cambio de tratamiento contable de la contribución al FGD (IFRIC 21)
 - 4T impactado por menores APRs tras reducir los fondos propios tangibles de VidaCaixa a ~2.000 MM€

(1) Las cifras incluyen el beneficio neto retenido obtenido en el ejercicio

(2) Las cifras de enero 2014 han sido revisadas para incorporar los criterios actuales de BIS 3 phase-in.

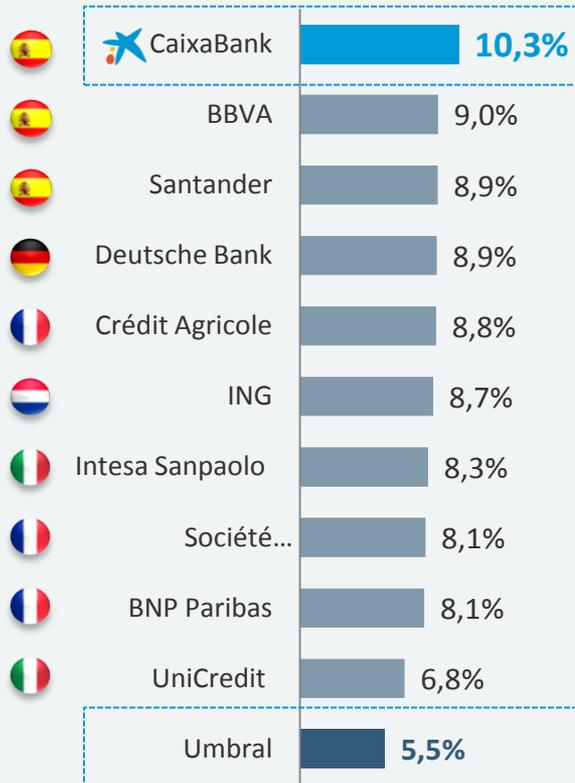
El examen del BCE confirma la excelencia en solvencia

El más solvente¹ del top 10 de bancos de la Eurozona²

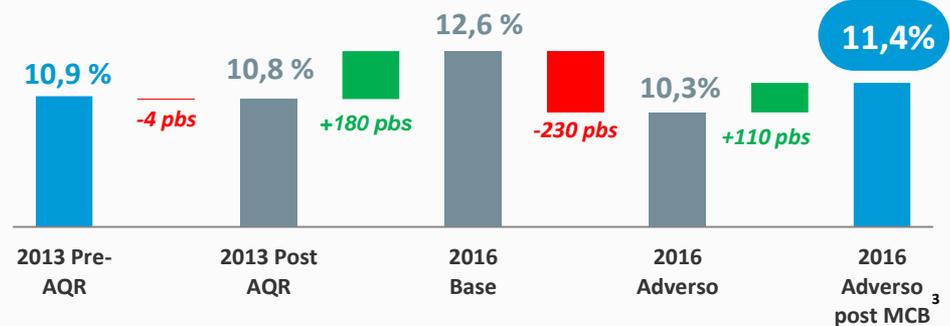
BIS III Phase-in CET1 en % de APR en el escenario adverso

Desglose de los resultados

BIS III Phase-in CET1 en % de APRs



7.706 MM€ de exceso³



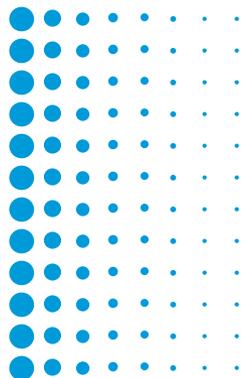
► AQR:

- 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€.



Diversificación [de inversiones]

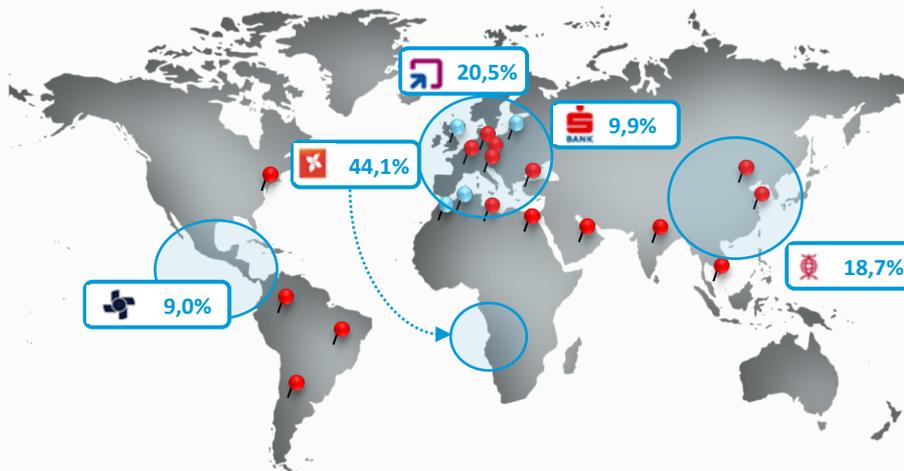
Estrategia de crecimiento, diversificación del riesgo y apoyo al cliente

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



Inversiones en mercados en expansión

Participaciones de banca internacional:
Valor de mercado¹ de 4.432 MM€



● Oficinas de representación ● Sucursales internacionales ○ Inversiones bancarias¹

16 Oficinas de representación

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

Próximamente²: NY, Sao Paulo, Algeria

4 Sucursales internacionales

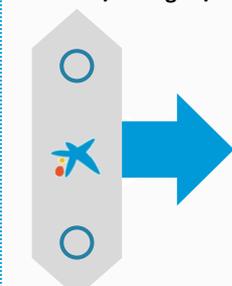
Varsovia (Junio 2007)
Casablanca (Julio 2009)
Tánger (Noviembre 2013)
Cartera de créditos: 184 MM€³

Londres² (esperada 2S2015)

	En MM€	Valor de mercado de la part. ¹	Valor en libros consolidado ⁴	Del que fondo de comercio ⁴
BEA		1.455	1.925	568
BRS ⁵		218	178	66
BPI		659	939	
Erste		820	870	
Inbursa		1.280	868	299

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 31 de diciembre 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 diciembre 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.

Oferta Pública de Adquisición sobre Banco BPI, S.A.

BPI: principales magnitudes

2014

Activos	42,6 bn€
Créditos netos	25,3 bn€
Recursos de clientes	35,4 bn€
Fondos propios	2,1 bn€
Ratio FL CET1 ¹	8,6%
Ratio LtD ²	84%
Ratio de eficiencia rec. ³	64%
Coste del riesgo	0,70%

Detalles de la transacción

1

OPAV sobre la totalidad de las acciones que no posee, que representan un 55,9% ó 814,5 MM de las acciones de BPI en circulación

2

Cierre estimado para el 2T 2015: condicionado a alcanzar una participación mayor al 50% y a la eliminación del límite de votación del 20% (que requiere un amplio soporte de los accionistas)

3

Precio OPA de 1,329€ por acción que se pagará en efectivo

Datos clave: una propuesta atractiva tanto para los accionistas de BPI como para los de CABK

- ▶ Transacción con lógica estratégica: profundo conocimiento de BPI y de Portugal desarrollado desde 1995
- ▶ Permite a CABK alinear los intereses económicos con los políticos en BPI
- ▶ Creación de valor: BPA recurrente acrecitivo desde el año 1 y ROIC > 10% para 2017⁴ y creciente en adelante
- ▶ Impacto estimado del ratio CET1 “fully-loaded” de 110 pbs⁵
- ▶ Potenciales sinergias de 130 MM€ por año esperadas para 2017, con un VAN de 650 MM€

(1) Ratios pro forma considerando la adhesión al régimen especial aplicable a los activos por impuestos diferidos y al cambio en las ponderaciones de riesgo de la exposición indirecta del Estado de Angola y del Banco Nacional de Angola en Kwanza

(2) “Créditos / depósitos clientes”, calculado de acuerdo con la Instrucción 23/2011 Banco de Portugal

(3) Excluyendo impactos no-recurrentes en costes e ingresos

(4) Basado en el consenso de analistas de beneficio neto de Bloomberg y una tasa de aceptación del 75%

(5) Pro forma negocio minorista Barclays 2014 en España (~147 miles de MM€ de APRs) y asumiendo un accionariado de CABK del 75% tras completarse la transacción. El rango para 51%-100% es de 80-140 pbs respectivamente

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


5,3%¹

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía¹: ~55.500 MM€

**5.407
MM€³**
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


11,9%^{1,2}

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía¹: ~20.600 MM€

Rentabilidad

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

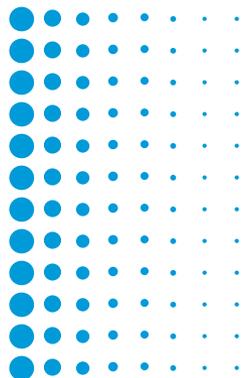
**Flexibilidad
financiera**

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

(1) A 31 de diciembre 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

(3) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a diciembre 2014.



Actualidad resultados [2014]

La migración hacia productos fuera de balance continúa

Desglose de recursos de clientes

En millones de euros

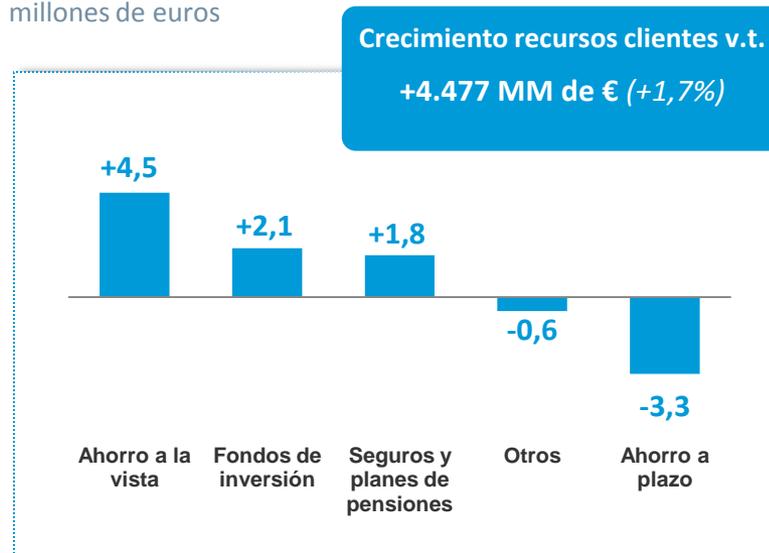
	31 Dic.	v.a.	v.t.
I. Recursos en balance	207.309	2,5%	0,8%
Ahorro a la vista	93.583	16,3%	5,1%
Ahorro a plazo	72.682	(10,5%)	(4,4%)
Empréstitos	2.933	(4,6%)	(1,9%)
Pasivos subordinados	3.353	(6,9%)	(0,4%)
Seguros	32.275	4,7%	1,5%
Otros fondos	2.483	(20,3%)	4,5%
II. Recursos fuera de balance	64.449	15,2%	4,5%
Fondos de inversión ¹	37.482	34,1%	6,0%
Planes de pensiones	19.941	18,7%	7,0%
Otros recursos gestionados ²	7.026	(37,4%)	(8,5%)
Total recursos clientes	271.758	5,2%	1,7%

(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"

Cambio rentable en el mix de ahorro del cliente

Cambio trimestral de recursos de clientes, en miles de millones de euros



- Los recursos de clientes crecen un 5,2% en el año ya que la red minorista continúa ganando cuota de mercado
- La migración de productos fuera de balance continuará en 2015
- El ahorro a la vista aumenta más que proporcionalmente

La cartera de crédito sana (ex promotor) se estabiliza

Desglose de la cartera crediticia

En millones de euros, bruto

	31 Dic.	v.a.	v.t.
I. Créditos a particulares	111.350	(5,4%)	(1,4%)
Compra de vivienda ¹	80.421	(4,7%)	(1,3%)
Otras finalidades	30.929	(7,3%)	(1,7%)
II. Créditos a empresas	72.276	(8,9%)	3,7%
Sectores no promotores	56.793	(3,2%)	7,8%
Promotores	14.069	(29,6%)	(9,9%)
Criterios Caixaholding y FB "la Caixa"	1.414	114,9%	2,3%
Créditos a particulares y empresas	183.626	(6,8%)	0,6%
III. Sector público	13.559	33,4%	14,6%
Créditos totales	197.185	(4,8%)	1,4%
Crédito no dudoso (ex promotor)	171.111	(1,7%)	2,7%

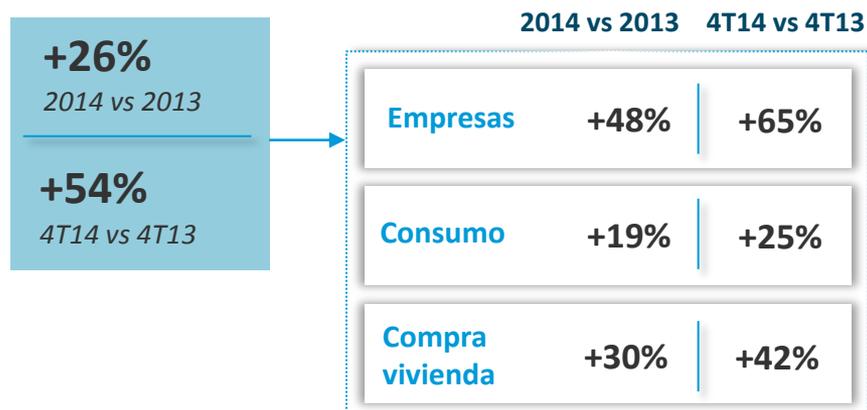
- Trimestre excepcionalmente bueno ayudado por estacionalidad y operaciones puntuales
- El crédito sano (ex promotor) sube un 2,7% v.t. (-1,7% v.a.)
- El cambio en las tendencias de crédito conduce a crecimientos tanto en la cartera de grandes empresas como de pymes (+7,8% v.t.)
- El crecimiento en los libros de grandes empresas y sector público influido por grandes operaciones a final de año
- El TLTRO y el mayor apoyo del estado a los gobiernos locales y regionales permite aumentar los volúmenes pero reduce los diferenciales
- La evolución del trimestre aporta mayor convicción para estabilizar la cartera de crédito sana en 2015

(1) ~ 3.000 MME han sido reclasificados desde la categoría de "Compra de vivienda" a "Otras finalidades" al tratarse de disposiciones adicionales de los contratos hipotecarios para otras necesidades de financiación ("Contrato hipoteca abierta"). Se han reestimado las series históricas

La nueva producción de crédito crece en un contexto de mejora económica

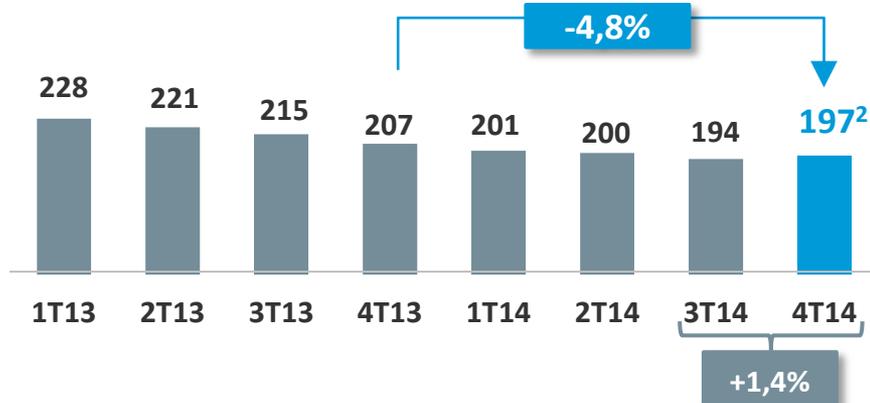
Crecimiento de la nueva producción de crédito¹

Crecimiento de la cartera de crédito bruto durante el periodo



Señales de que el desapalancamiento se está estabilizando

Créditos a la clientela brutos, en miles de millones de euros



(1) Nuevos créditos a empresas incluye: nueva producción de préstamos, cuentas de crédito, sindicatos y variación cartera crédito comercial

(2) Cartera de crédito a grandes empresas impactada por operaciones de gran volumen de final de año

(3) Estrategia comercial lanzada en marzo 2014 con el objetivo de captar tiendas, micro pymes y autónomos.

- El aumento de la demanda solvente sustenta el crecimiento del crédito
- CaixaNegocios refuerza la posición competitiva en pymes y profesionales
- Iniciativa en 2S14 (“Plan de Estímulo a la Inversión”) centrada en facilitar la demanda de crédito de nuestros clientes

CaixaNegocios

257.700 Altas de negocios

Liderando la adopción de soluciones de movilidad

31,3% Penetración en el segmento autónomos³

+141 pbs 2014

Fuente: FRS Inmark

La sólida evolución operativa apuntala el resultado neto

Cuenta de resultados consolidada

En millones de euros	2014	2013 ⁶	v.a. (%)	v.t. (%)
Margen de intereses	4.155	3.955	5,1	2,1
Comisiones netas	1.825	1.760	3,7	1,7
Resultado de participadas ¹	491	446	10,2	(13,3)
Resultados de operaciones financieras	640	679	(5,8)	(2,6)
Otros productos y cargas de explotación	(171)	(475)	(64,0)	(66,6)
Margen bruto	6.940	6.365	9,0	3,4
Gastos de explotación recurrentes	(3.773)	(3.947)	(4,4)	1,0
Margen de explotación recurrente²	3.167	2.685	18,0	6,5
Gastos de explotación extraordinarios		(839)		
Margen de explotación	3.167	1.579	100,5	6,5
Pérdidas por deterioro de activos	(2.384)	(4.329)	(44,9)	20,6
Provisión por prejubilaciones ³	(195)			
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ⁴	(386)	1.770		
Resultado antes de impuestos	202	(980)		
Impuestos ⁵	418	1.288	(67,6)	
Resultado después de impuestos	620	308	101,1	(4,0)
Resultado de minoritarios		(8)		
Resultado atribuido al grupo	620	316	96,3	(4,0)

■ Sólida evolución operativa

- El M.I. crece un 2,1% v.t. a medida que los costes de financiación mejoran
- Las comisiones suben un 1,7% v.t. debido a las comisiones por gestión de activos
- Las sinergias permiten la reducción de los costes operativos -4,4% en el año / +1,0% v.t.

■ Mejora significativa en provisiones encaminada a la normalización

- El provisionamiento de crédito recurrente se reduce un 4,3% en el trimestre

■ Los extraordinarios impactan en los resultados

- Provisiones adicionales de 161 MM€ en activos inmobiliarios
- Provisión por prejubilaciones de 195 MM€
- La reversión de pasivos fiscales diferidos genera 310 MM€ de resultado extraordinario⁵

(1) Incluye dividendos y resultados por puesta en equivalencia

(2) 2013 no incluye: -267 MM€ relacionados con el cambio en el tratamiento contable del FGD (IFRIC 21); -839 MM€ de gastos asociados con el proceso de reestructuración de costes del Grupo

(3) Acuerdo con los sindicatos alcanzado en 2014

(4) 2014 incluye pérdidas por ventas y provisiones de adjudicados. 2013 incluye principalmente la diferencia negativa de consolidación de BdV y plusvalías de venta parcial de Inbursa

(5) Incluye +310 MM€ de la reversión de pasivos fiscales diferidos asociados a la reestructuración intragrupo en 2007 que, con la reforma fiscal, pasa a estar exentos

(6) Cuenta de resultados 2013 reestimada para reflejar el nuevo registro de las aportaciones al FGD debido a la adopción de IFRIC 21

La rentabilidad del negocio core alcanza niveles de ROTE de doble dígito

Cuenta de resultados consolidada, por segmentos de negocio

En millones de euros	2014
Margen de intereses	4.155
Comisiones netas	1.825
Resultado de participadas	491
Otros productos y cargas de explotación	469
Margen bruto	6.940
Gastos de explotación recurrentes	(3.773)
Margen de explotación	3.167
Pérdidas por deterioro de activos	(2.384)
Provisión por prejubilaciones	(195)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(386)
Resultado antes de impuestos	202
Impuestos	418
Resultado atribuido al grupo	620
Fondos propios medios/intangibles (miles de MME)	23,4 / 5,0
ROTE (%)	3,4%
Ratio de eficiencia recurrente	54,4%

Negocio bancario y de seguros (ex - inmobiliario)	Actividad inmobiliaria ¹	Participaciones
4.462	1	(308)
1.818	7	
110	2	379
562	(166)	73
6.952	(156)	144
(3.665)	(105)	(3)
3.287	(261)	141
(1.387)	(997)	
(195)		
(16)	(388)	18
1.689	(1.646)	159
(148)	498	68
1.541	(1.148)	227
18,3	1,8	3,2
10,7%	(63,1%)	10,2%
52,7%		

Negocio bancaseguros (sin actividad inmobiliaria)

- Mejora del negocio operativo core
- La ratio de eficiencia baja al 52,7%

Actividad inmobiliaria

- El intensivo saneamiento y provisionamiento facilita futuras ventas
- Las pérdidas en ventas continúan

Participaciones

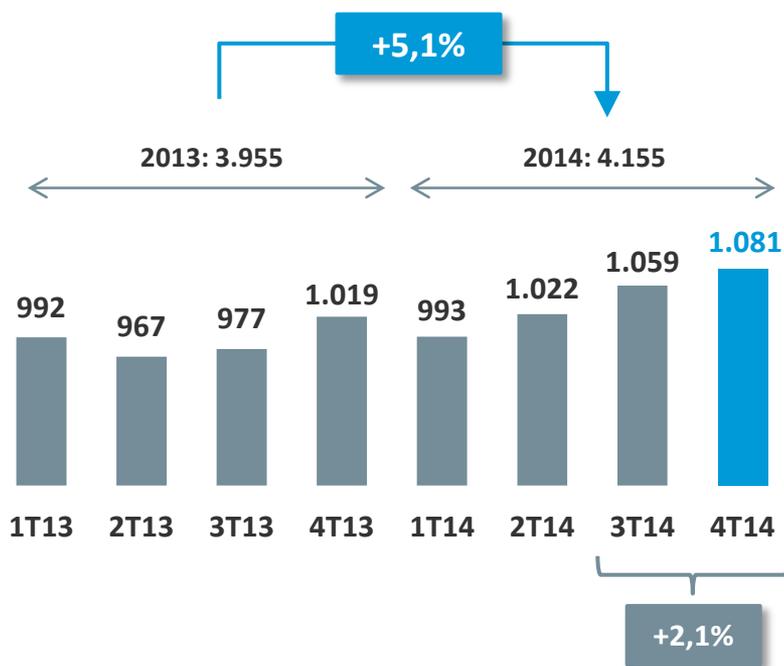
- Menores ingresos por asociadas en el trimestre
- Dividendo de TEF registrado en 4T

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

Objetivo de margen de intermediación cumplido con cuatro trimestres de mejora continuada

El margen de intereses sube un ~5% en el año por menores costes de financiación que compensan la caída en volúmenes

M.I., en millones de euros



El diferencial de la clientela sube 8 pbs v.t. por reducción continuada en el coste de los depósitos

En %



— Inv. crediticia — Depósitos ■ Diferencial de la clientela

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

En %



— Total activos — Total pasivos ■ Diferencial de balance

La mejora en costes de financiación sigue superando la presión en tipos del crédito nuevo

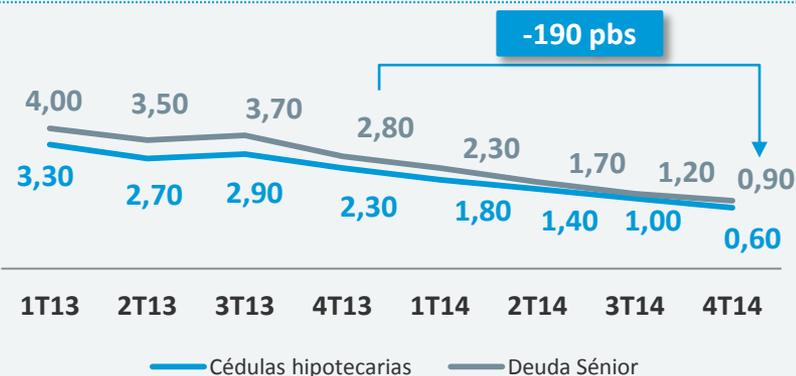
Se estabiliza la reprecación de los depósitos

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



El coste de financiación mayorista como indicador avanzado del rendimiento del activo

Indicación del tipo para CaixaBank para emisiones mayoristas a 5 años (%)



La caída del rendimiento de la nueva producción recoge el impacto de las grandes operaciones

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



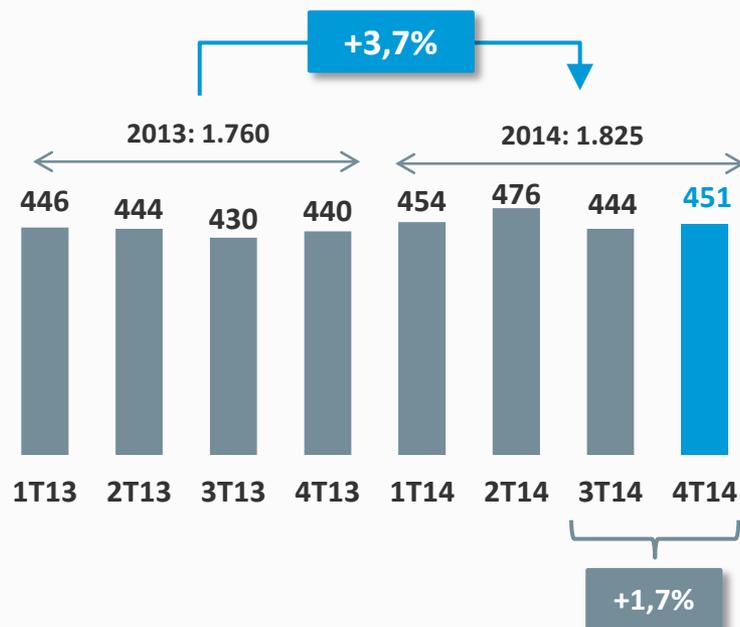
(*) Nueva producción a 306 excluyendo las grandes operaciones a final de año

- Los tipos de la nueva producción afectados por las operaciones de banca mayorista de finales de año
- El TLTRO y el mejor coste de financiación a mercado se traslada gradualmente al cliente

El cambio estructural en la asignación de activos de los clientes beneficia a las comisiones

Comisiones netas

En millones de euros



Desglose de las comisiones netas

En millones de euros

	2014	v.a. (%)	v.t. (%)
Comisiones bancarias	1.266	(4,4)	0,0
Fondos de inversión	244	38,4	11,5
Seguros y planes de pensiones	315	21,2	(1,7)
Comisiones netas	1.825	3,7	1,7

Introducción de límites en las comisiones

- Tarjetas: Septiembre 2014
- Planes de pensiones: Octubre 2014

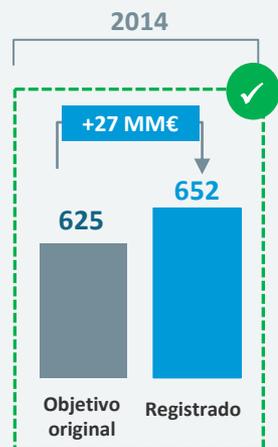
- Crecimiento de las comisiones del 3,7% en el año superior al objetivo del ~ 2-3%
- Impacto de las nuevas limitaciones regulatorias en tarjetas y planes de pensiones (~ 100 MM€ / año) en el trimestre
- Los fondos de inversión continúan creciendo en el trimestre

Gastos e ingresos contribuyen a la mejora en eficiencia

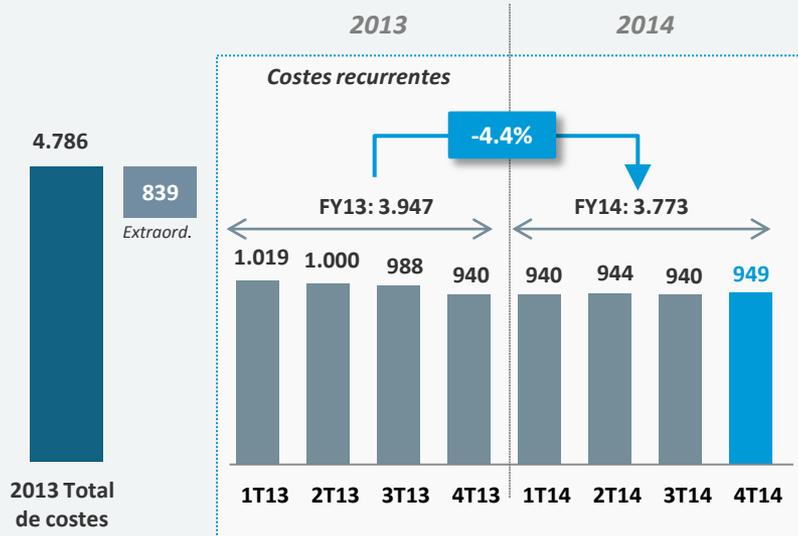
Los costes caen por extracción de sinergias y foco en control de gastos

En millones de euros

Objetivo de ahorro en costes



Evolución de costes de explotación operativos



Ratio de eficiencia recurrente¹

Ratio en %, gastos e ingresos en millones de euros



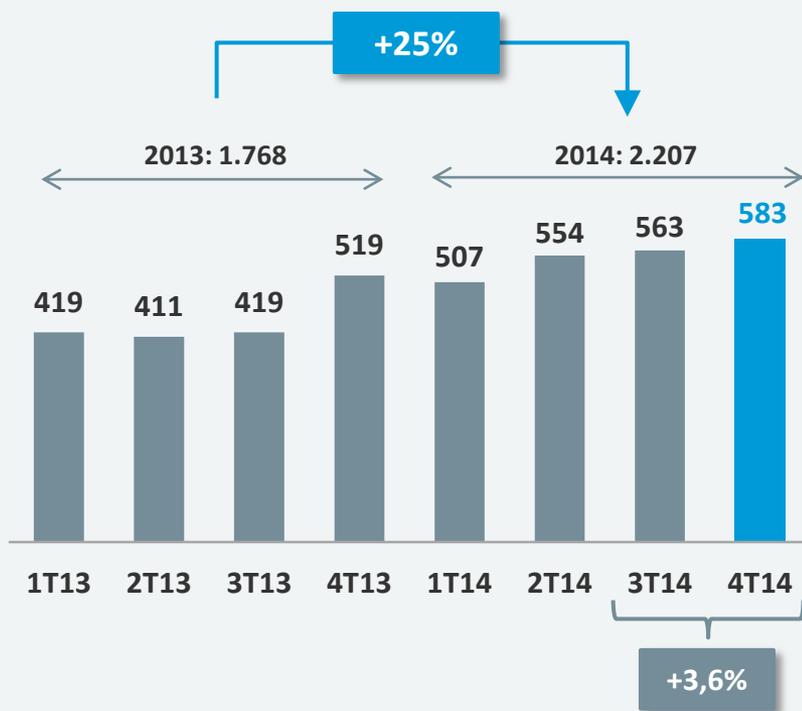
- La consecución de sinergias de BCIV/BdV reduce los gastos en -4,4% v.a.
- Costes de explotación estables en 4T, excluyendo los 10 MM€ extraordinarios asociados a la adquisición de BBSAU
- La ratio de eficiencia recurrente se reduce del 60% al 54% v.a. (-2.6 pps v.t.)
- La provisión en 4T para prejubilaciones (195 MM€) permitirá mantener la base de costes estable (perímetro CABK) en 2015

(1) Para el cálculo del ratio de eficiencia recurrente por trimestres se incluyen los ingresos y gastos de los 12 últimos meses. En 2013 no se incluyen -267 MM€ relacionados con el cambio del tratamiento contable de la contribución al FGD (IFRIC 21) ni -839 MM€ asociados a gastos de restructuración del Grupo

El resultado operativo core sostendrá el crecimiento en resultados

Resultado operativo core: clara tendencia al alza

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



Sólida evolución del Resultado operativo core basado en:

Recuperación del M.I.: +5,1% v.a.

Sustentada en la mejora del NIM por la normalización de los costes de financiación

Mejora en comisiones netas: +3,7% v.a.

Impulsada por la migración del ahorro hacia productos de seguros de vida y gestión de activos

Reducción de los costes recurrentes: -4,4% v.a.

Estricta disciplina en costes para mantener la base de costes estables

Menor contribución de la cartera de renta fija compensada parcialmente por los vencimientos de financiación mayorista

Evolución de la cartera ALCO de renta fija¹

En miles de millones de euros

Tipo	3,3%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%
Vida media (años)	2,1	2,2	2,6	2,5	3,1



Vencimientos de la financiación mayorista

En millones de euros

Vencimientos mayoristas a diciembre de 2014



Coste (rentabilidad total)

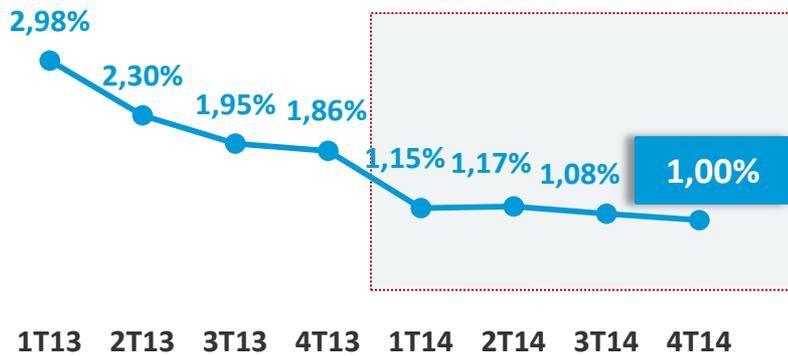


- **Potencial de mejora en el coste de financiación institucional a medida que vencen las emisiones**
 - **Total emisiones: 38.024 MME**
 - **Coste medio del 4T14: 224 pbs**

(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación, a final del trimestre. Como parte de 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 MEDE y también cédulas hipotecarias españolas

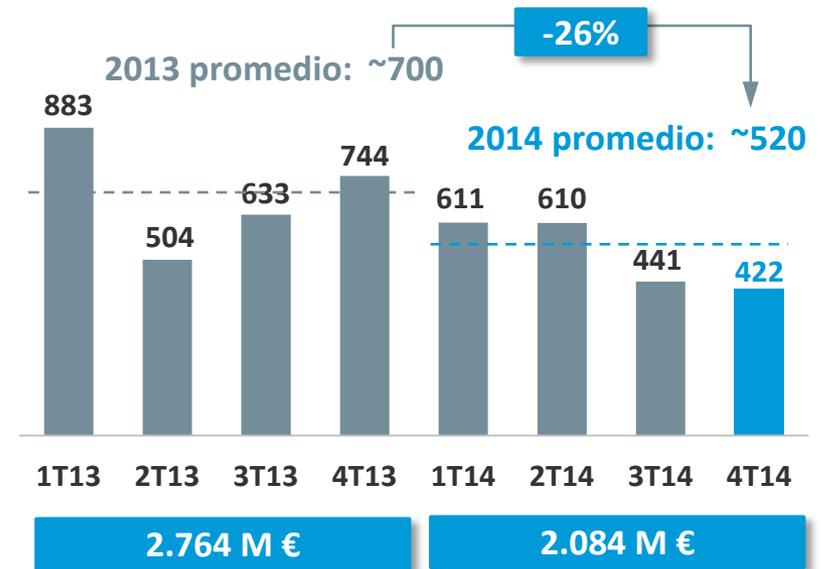
Reducción continuada de las provisiones de crédito recurrentes

La tendencia a la baja del Coste del Riesgo¹ se mantiene en 4T14



Las provisiones recurrentes caen un 26% en el año

En millones de euros



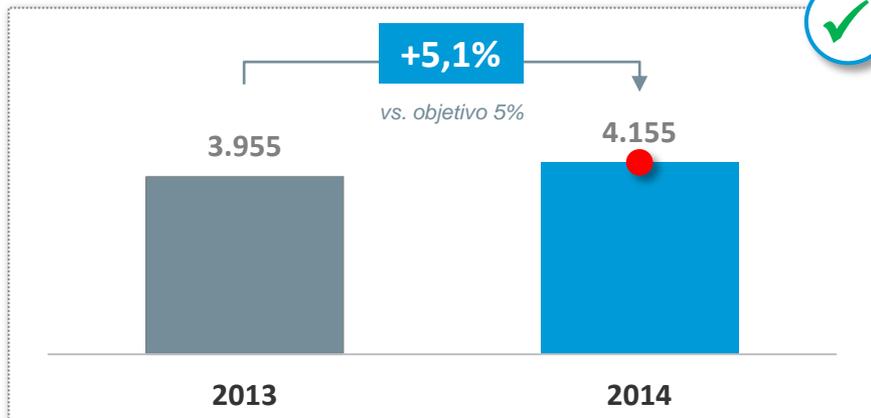
- Normalización gradual del nivel de provisiones con una reducción del Coste del Riesgo de 86 pbs en el año
- Caída en las provisiones trimestrales por una mejora en la macro y una elevada cobertura de dudosos

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

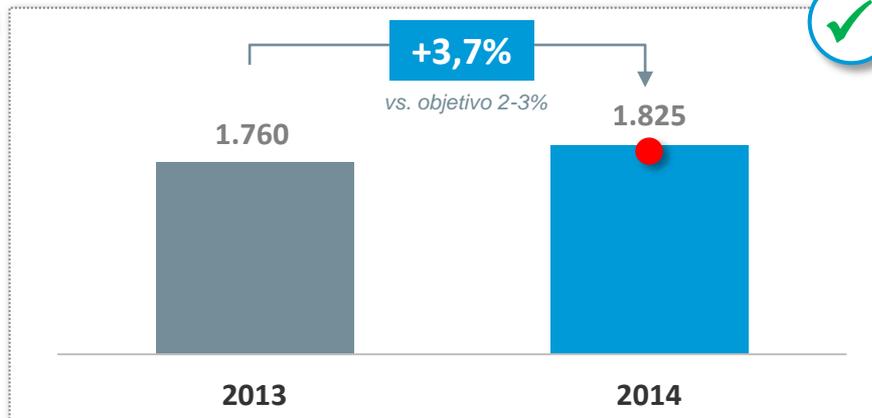
2014: Expectativas cumplidas

Objetivo: ~5% crecimiento en M.I.

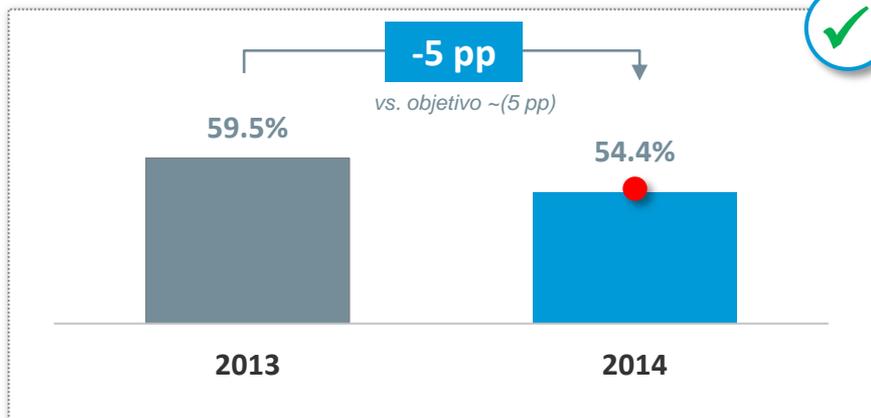
M.I., en MM€


Objetivo: ~2-3% crecimiento en comisiones netas

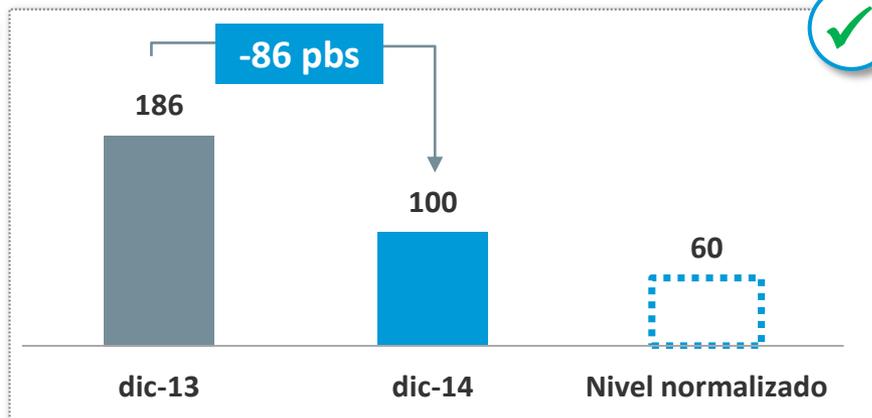
Comisiones netas, en MM€


Objetivo: ~55% Eficiencia en costes

Ratio de eficiencia recurrente, en %


Objetivo: Reducción gradual del coste del riesgo

Coste del riesgo, en puntos básicos



Guidance durante 1T14

2015: Sólidas bases para el crecimiento del resultado futuro

	<i>Objetivos 2015*</i>	<i>Principales palancas</i>
M.I.	Crecimiento ~7-9%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Menores costes de financiación y estabilización de la cartera de crédito ▶ Crecimiento en productos fuera de balance ▶ Contribución de Barclays España
Comisiones		
Costes recurrentes	~ Estable (perímetro CaixaBank)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fuerte foco en la eficiencia operativa ▶ Prejubilaciones (contabilizadas en 4T14)
Calidad crediticia	Ratio de morosidad: <8% a final de año Coste del Riesgo: ~80 pbs a final de año ~2.700 MM€ ventas y alquiler de activos adjudicados	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejora del entorno macroeconómico ▶ Saneamiento intensivo de la exposición inmobiliaria ▶ Vender con pérdidas para acelerar ventas
Cartera de crédito sano (ex promotor) de CaixaBank	Estable	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejora del entorno macroeconómico ▶ Crecimiento en gran empresa/PyMEs y financiación al consumo compensando el desapalancamiento en promotor

(*) Exceptuando los costes recurrentes y la evolución del crédito, las expectativas a finales de año incorporan el impacto de la adquisición de BBSAU (cerrada en Enero 2015)

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

Evolución de la cotización

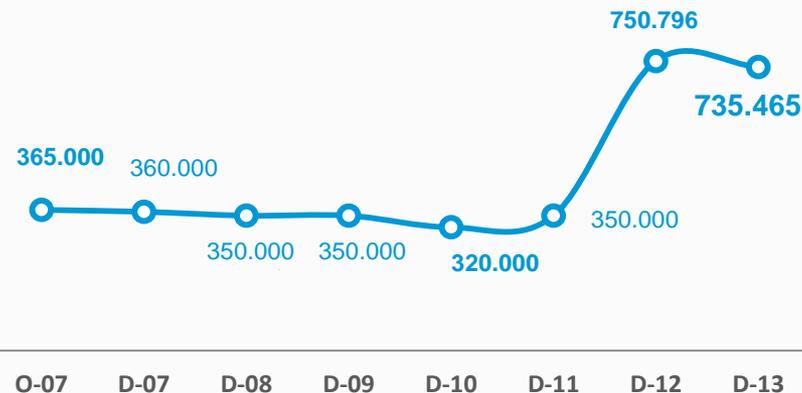


— CaixaBank — Bancos españoles¹ — Bancos domésticos² — Ibex35

Principales indicadores de la acción³

PER Dic-16	P/BV	Beta	Volatilidad 90 días
10,67	0,94	1,15	35,19%

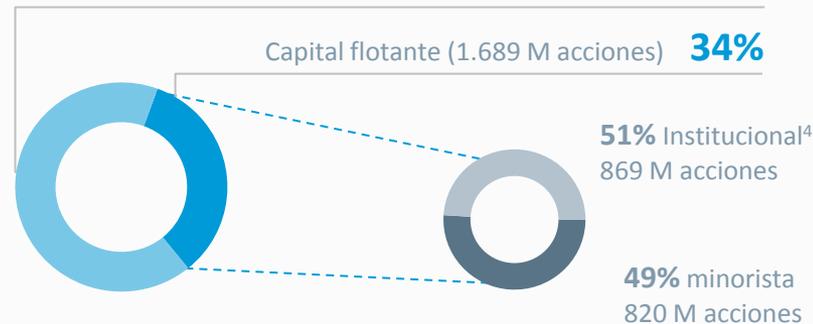
Número de accionistas



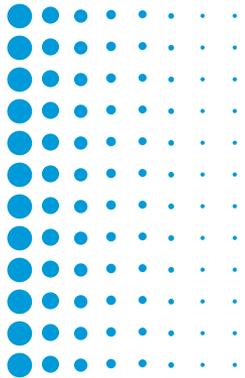
Base accionarial por grupo

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 23 de enero 2015.
 (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.



Actualidad [Estratégica]

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 	✓

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

6 trimestres de crecimiento sostenido (desde 3T2013)

- ▶ PIB sube 0,7% vt en 4T
- ▶ 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 +3,1% i.a. 4T14)
- ▶ Sólido sector exportador (+6,1% i.a. 4T14)

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 10,4% 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

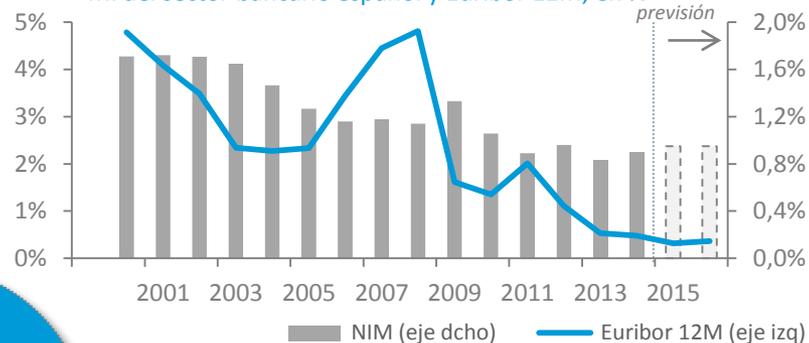
Crecimiento anual del PIB español, en %



Fuente: IMF

Entorno de tipos bajos prolongado

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

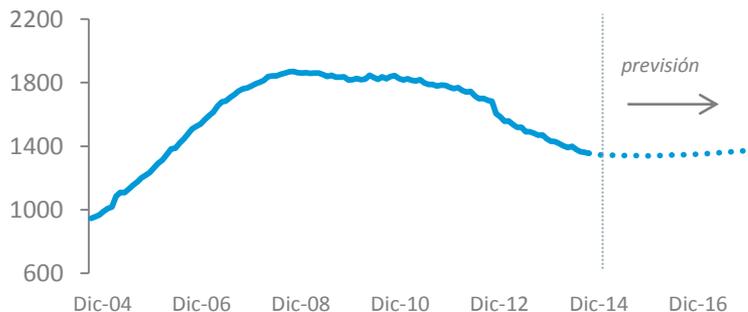


Fuente: "la Caixa" Research

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)

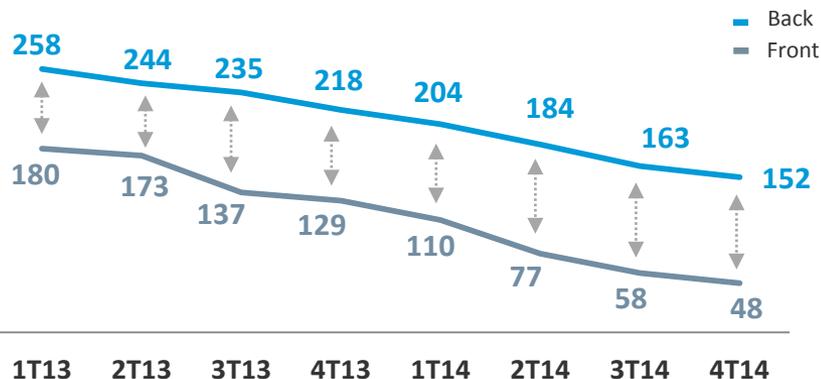
Palancas para reforzar la rentabilidad



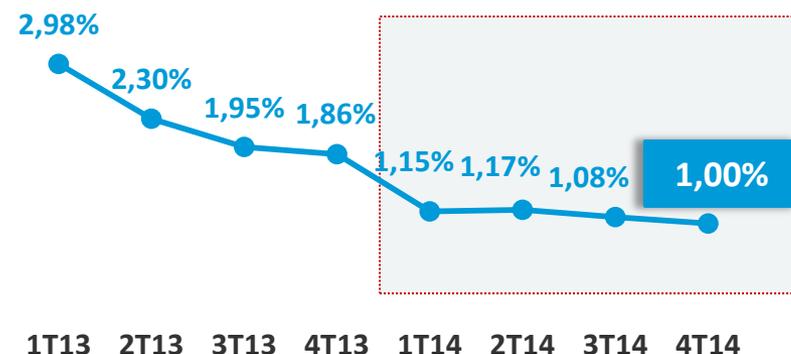
Los costes de financiación minorista y las provisiones apoyan la rentabilidad en el entorno actual

Se estabiliza la reprecación de los depósitos

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

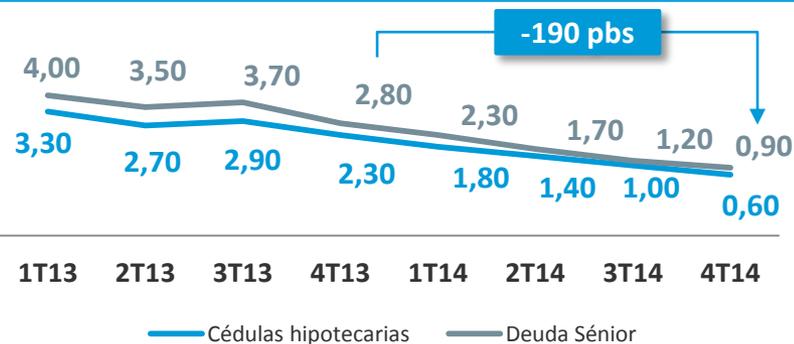


La tendencia a la baja del Coste del Riesgo¹ se mantiene en 4T14



El coste de financiación mayorista como indicador avanzado del rendimiento del activo

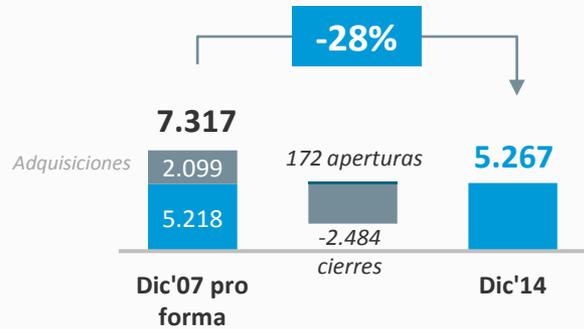
Indicación del tipo para CaixaBank para emisiones mayoristas a 5 años (%)



(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

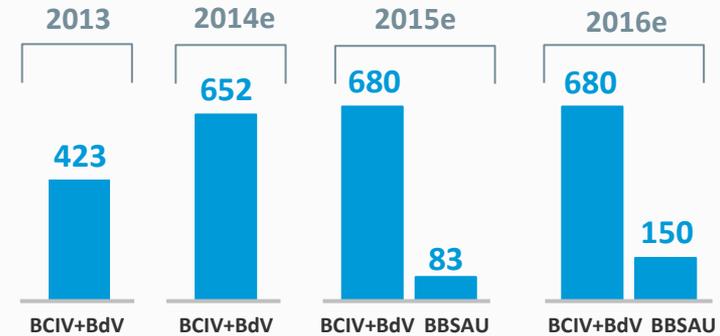
El redimensionamiento y las adquisiciones reportan mejoras en eficiencia

Cierre de oficinas desde 2007¹

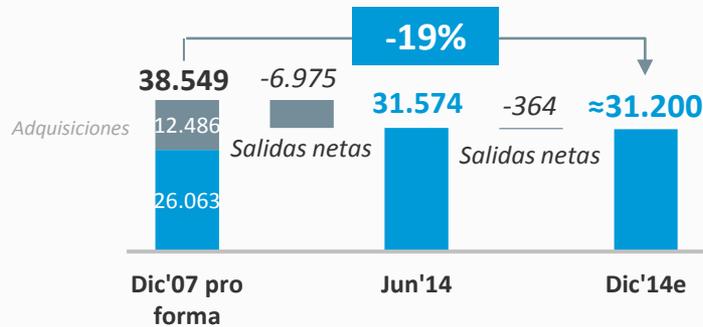


Significativas sinergias a raíz de las adquisiciones

En millones de euros

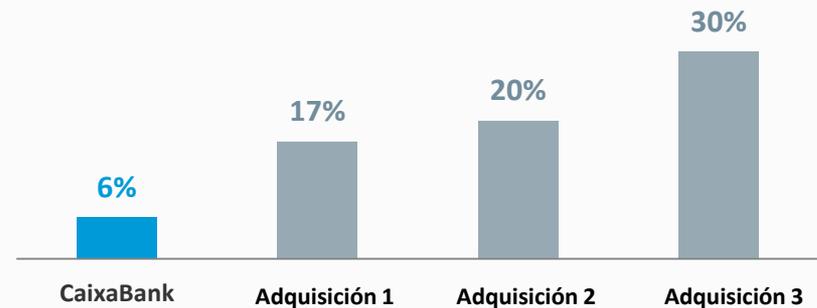


Salidas de empleados desde 2007¹



El tamaño es clave para lograr economías de escala

% empleados de SCC sobre el total de empleados²



(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 septiembre 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 magnitudes¹

Junio 2014

% de la entidad combinada

Activos	21,6 miles de MM€	6%
Créditos netos	18,4 miles de MM€	9%
Depósitos ²	9,9 miles de MM€	5%
Activos bajo gestión ³	4,9 miles de MM€	8%
Fondos propios	1,7 miles de 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

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

En un entorno de tipos bajos, el asesoramiento financiero es clave

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

Volumen	2014 (Miles de MM€)	% v.a.
Seguros de ahorro	32,3	+5%
Planes de pensiones	19,9	+19%
Fondos de inversión	37,5	+34%
TOTAL	89,7	+19%

33% de los recursos de clientes¹

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

Superando a los competidores en los últimos años

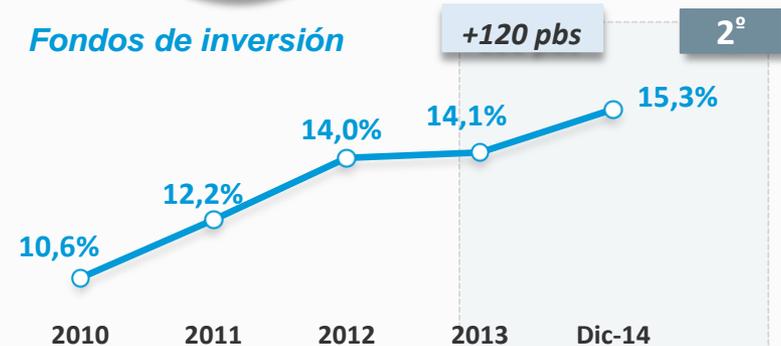


Ventaja Competitiva clave:

100% de la cadena de valor en propiedad

- Mejores economías
- Gestión integrada del ahorro de los clientes
- No da lugar a diferencias de criterios con socios

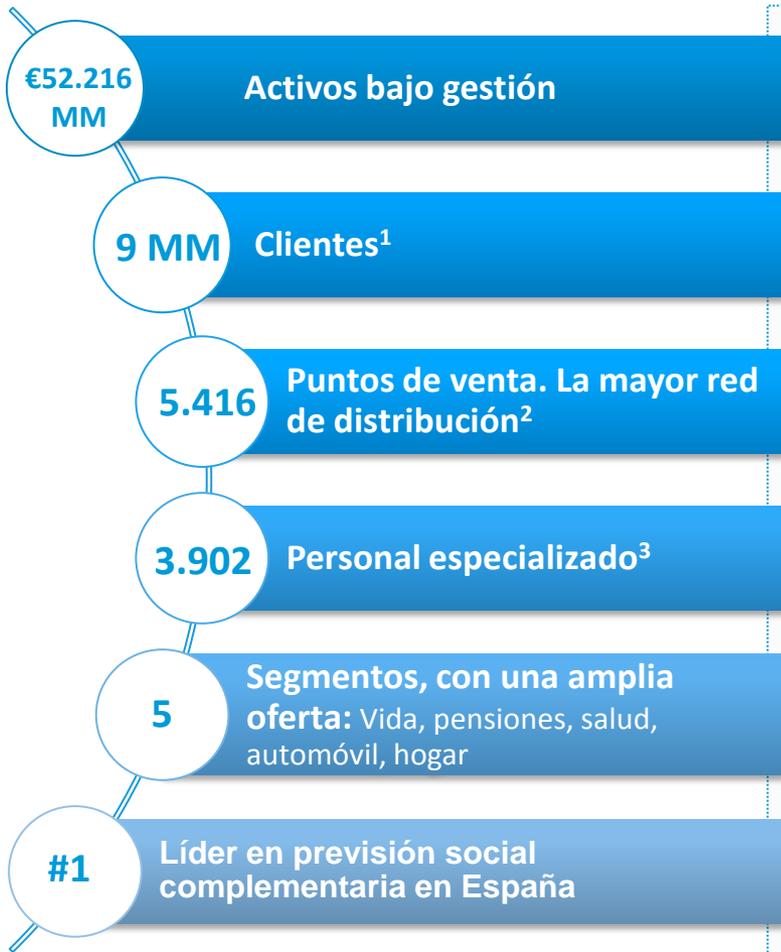
Fondos de inversión



Fuente: Inverco e ICEA

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

Un grupo asegurador líder



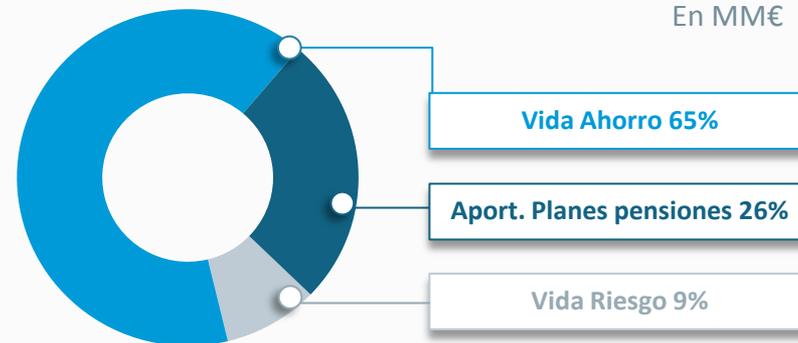
Incremento sostenido en inversiones y AuMs

En miles de MM€



Primas y aportaciones⁴

En MM€



(1) Aproximadamente 4 millones de clientes en seguros de vida + aproximadamente 5 millones de clientes no-vida.

(2) 5.251 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 31 de diciembre 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

- 12,3% CET1
- 15,5% Capital total
- 5,4% Ratio de apalancamiento

BIS 3 FL

Fuerte posición de liquidez

- 56.665 MME de liquidez disponible

Mejora en la calidad de los activos

- Dudosos bajan 21% v.a.
- Elevada cobertura (55%)

Apoyando la actual política de dividendos

Datos a 31 de diciembre de 2014.

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

4,6%
Rentabilidad¹

programa **DIVIDENDO/ACCIÓN**

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

2015 - 2016 → Progresiva distribución de dividendo en efectivo

(1) A 31 de diciembre de 2014

[Anexo]

Ratings de crédito de CaixaBank

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

(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

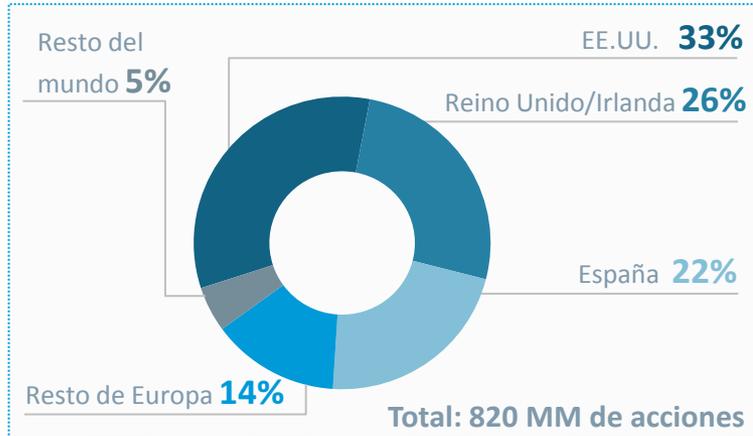
(3) El 1 de julio de 2014, Fitch confirmó el rating y revisó la perspectiva desde negativa a positiva

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

La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

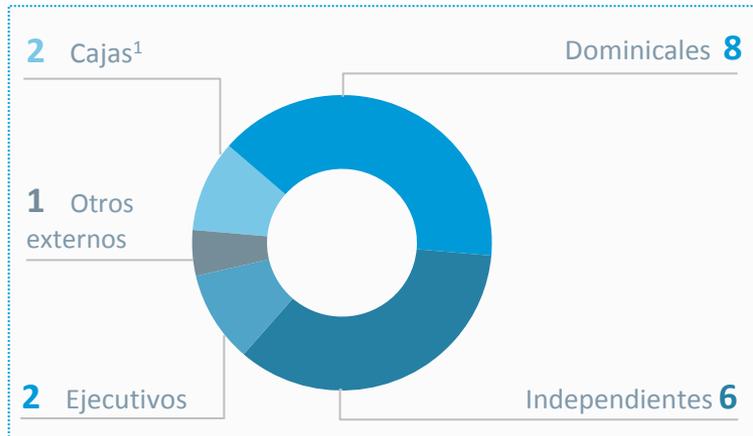
Distribución geográfica de la base accionarial institucional

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



Composición del Consejo de Administración

Número de miembros



(1) 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

- ▶ **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.

Balance

Importes en millones de euros	31.12.13	31.12.14
Caja y depósitos en bancos centrales	6.968	4.157
Cartera de negociación	10.002	12.257
Activos financieros disponibles para la venta	56.450	71.101
Inversiones crediticias	206.846	195.731
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	5.891	4.377
<i>Crédito a la clientela</i>	198.079	188.762
<i>Valores representativos de deuda</i>	2.876	2.592
Cartera de inversión a vencimiento	17.831	9.608
Activos no corrientes en venta	6.215	7.248
Participaciones	8.774	9.266
Activo material	5.518	6.404
Activo intangible	3.629	3.635
Resto activos	18.087	19.216
Total activo	340.320	338.623
Pasivo	316.374	313.391
Cartera de negociación	7.891	11.975
Pasivos financieros a coste amortizado	263.201	247.539
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	41.232	25.919
<i>Depósitos de la clientela</i>	175.162	180.200
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	37.938	32.920
<i>Pasivos subordinados</i>	4.809	4.396
<i>Otros pasivos financieros</i>	4.060	4.104
Pasivos por contratos de seguros	32.028	40.434
Provisiones	4.321	4.371
Resto pasivos	8.933	9.072
Patrimonio neto	23.946	25.232
Fondos propios	23.259	23.373
Resultado atribuido al Grupo	316	620
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	687	1.859
Total pasivo y patrimonio neto	340.320	338.623

P&L

Importes en millones de euros	Enero - Diciembre		Variación en %
	2014	2013	
Ingresos financieros	8.791	9.301	(5,5)
Gastos financieros	(4.636)	(5.346)	(13,3)
Margen de intereses	4.155	3.955	5,1
Dividendos	185	107	73,4
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	306	339	(9,8)
Comisiones netas	1.825	1.760	3,7
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	640	679	(5,8)
Otros productos y cargas de explotación	(171)	(475)	(64,0)
Margen bruto	6.940	6.365	9,0
Gastos de explotación recurrentes	(3.773)	(3.947)	(4,4)
Gastos de explotación extraordinarios		(839)	
Margen de explotación	3.167	1.579	100,5
Margen de explotación recurrente ¹	3.167	2.685	18,0
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(2.579)	(4.329)	(40,5)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(386)	1.770	
Resultado antes de impuestos	202	(980)	
Impuesto sobre beneficios	418	1.288	(67,6)
Resultado consolidado del ejercicio	620	308	101,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios		(8)	
Resultado atribuido al Grupo	620	316	96,3

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

