



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Junio 2015

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.

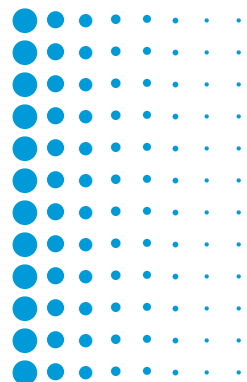
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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 lo que respecta a los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank de 1T 2015, ha sido elaborada en base a estimaciones. Asimismo, la información y los datos incluidos en esta presentación relativos al reciente anuncio de Oferta Pública de Adquisición sobre Banco BPI, S.A. presumen la finalización de la transacción de acuerdo con los términos y condiciones propuestos.

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 10
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 24
4.	Diversificación	p. 35
5.	Actualidad en actividad y resultados: 1T15	p. 39
6.	Fortaleza de balance	p. 57
	<i>Anexo</i>	<i>p. 65</i>



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: **14,0 MM**
- ▶ **€202 mil MM** en créditos; **€293 mil MM** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.438 oficinas; 9.683 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 excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **~€25 Mil MM** de capitalización bursátil; 10^o banco de la Eurozona. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Excelentes métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,5%; *phase-in* del 12,1%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 54%
- ▶ **Holgada liquidez:** €50 Mil MM
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 111%

Sólidos valores

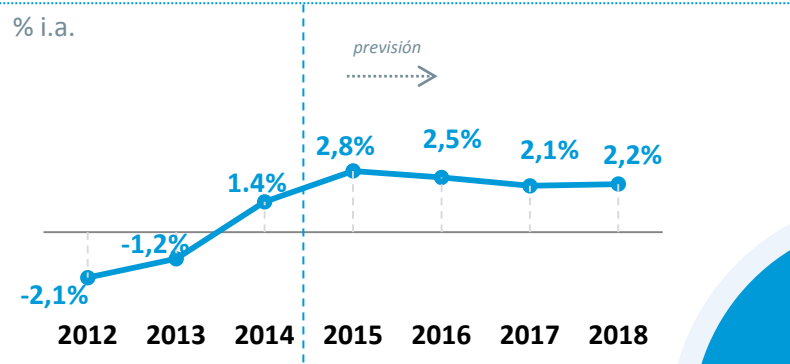


- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Orgullosos de nuestros **110 años de historia**
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura:** calidad, confianza y compromiso social

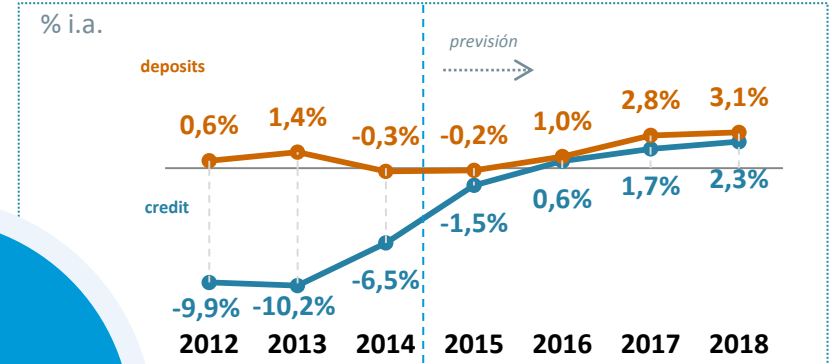
Datos a 31 de marzo de 2015

Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

Crecimiento del PIB

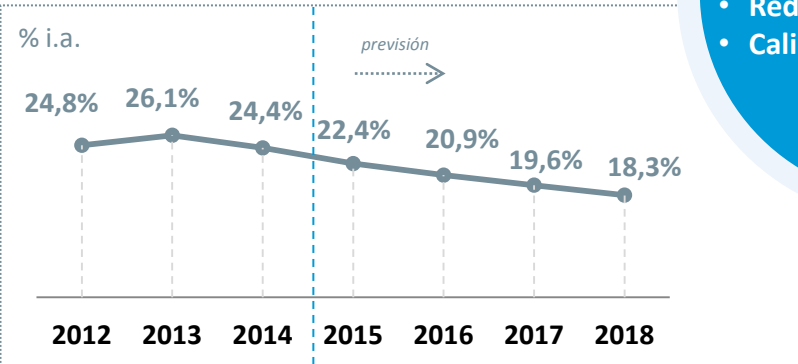


Crecimiento crédito¹ y depósitos² (previsiones para el sector)

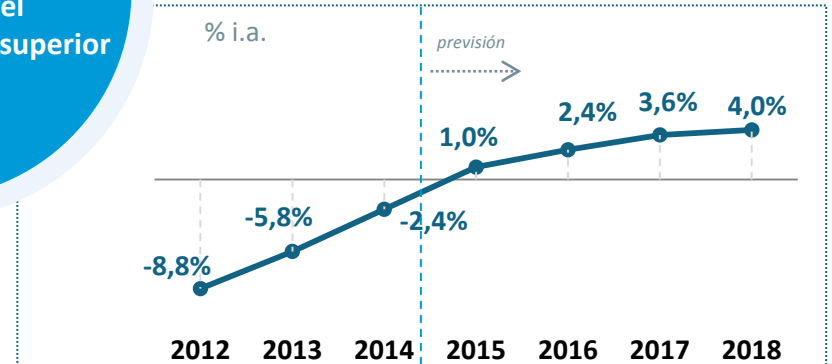


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

Tasa de paro



Precio de la vivienda (valor nominal)



- ▶ **La recuperación económica gana tracción:** crecimiento del PIB +0,9% v.t. (+2,7% i.a.) en 1T15
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito aumenta apoyada en la mejora de la demanda y en las TLTROs

(1) Crédito a otros sectores residentes según definición del Banco de España

(2) Incluye depósitos a la vista y a plazo así como pagarés

Fuente: "la Caixa" Research. Previsiones a 30 de abril de 2015.

2007-2014: salimos reforzados de la crisis

Construyendo la franquicia líder en España

De 3ª a 1ª

Con crecimiento orgánico e inorgánico

Reforzando el balance

Posición de liderazgo

Se mantuvo la calificación de grado de inversión durante toda la crisis

Tranformando la estructura corporativa

Anticipación

De una caja de ahorros no cotizada a 3 entidades con distintas misiones y gobierno corporativo



Posición única para beneficiarnos de la recuperación económica

Plan Estratégico 2015-2018

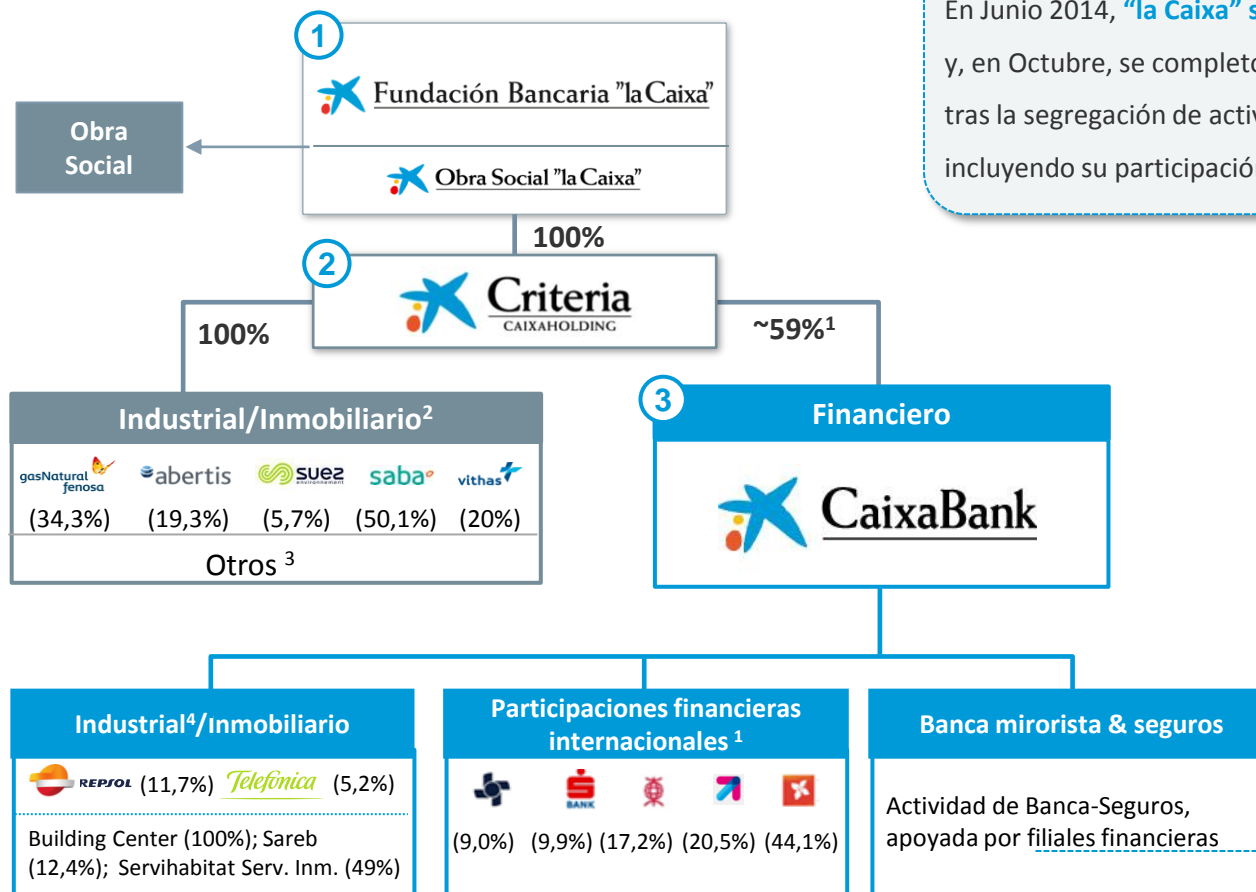
5 Prioridades Estratégicas

*“Comprometidos
con una banca
de confianza
y rentable”*



- 1 Ser el mejor banco en calidad y reputación
- 2 Rentabilidad recurrente superior al coste de capital
- 3 Gestión activa del capital, optimizando su asignación
- 4 Liderar la digitalización de la banca
- 5 Retener y atraer el mejor talento

Una organización simplificada del Grupo



En Junio 2014, “la Caixa” se convirtió en **Fundación Bancaria** (1) y, en Octubre, se completó la reorganización formal del Grupo tras la segregación de activos y pasivos a **Critería CaixaHolding**, (2) incluyendo su participación en **Caixabank**. (3)

Negocio de seguros

VidaCaixa Group	100%
└ VidaCaixa	100%
└ SegurCaixa Adeslas	49,9%

Servicios financieros especializados:

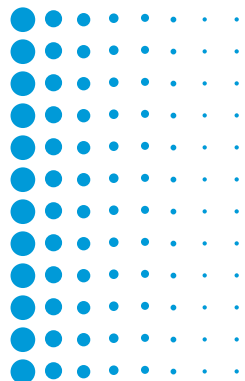
<i>Gestión de activos:</i>	
InverCaixa	100%
<i>Tarjetas de crédito:</i>	
CaixaCard	100%
<i>Financiación al consumo:</i>	
Finconsum	100%
<i>Pagos en puntos de venta:</i>	
Comercia Global Payments	49%

(1) A 31 de marzo 2015. Participación fully diluted en 2017 : ~ 56%

(2) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por Critería CaixaHolding

(3) Incluyendo participaciones en Aigües de Barcelona y Aguas de Valencia, 100% de Caixa Capital Risc, 100% de Mediterranea Beach y Golf Community y del negocio inmobiliario

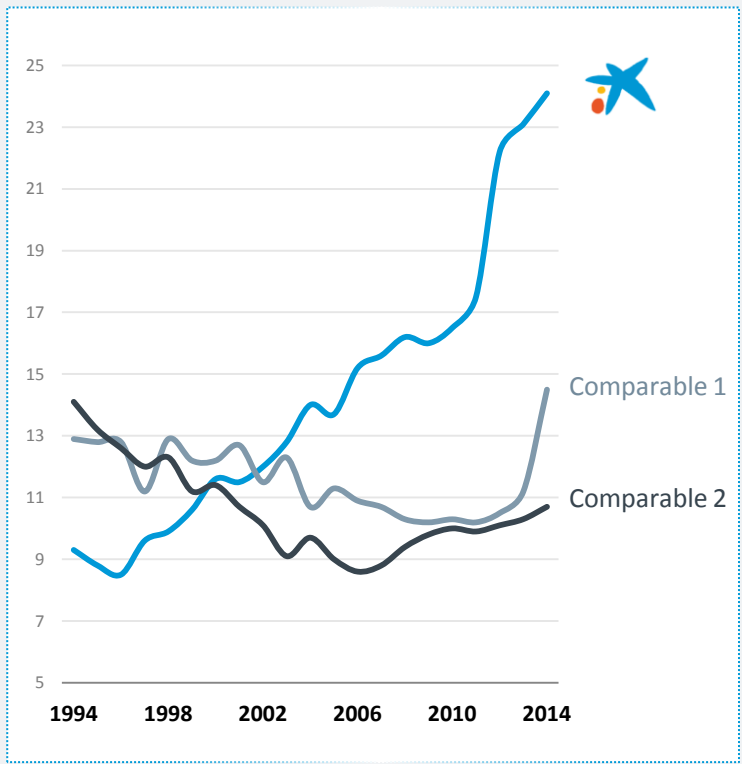
(4) Valor de mercado total de Repsol y Telefonica a 31 de marzo 2015 : aprox. 5.800 MM de euros



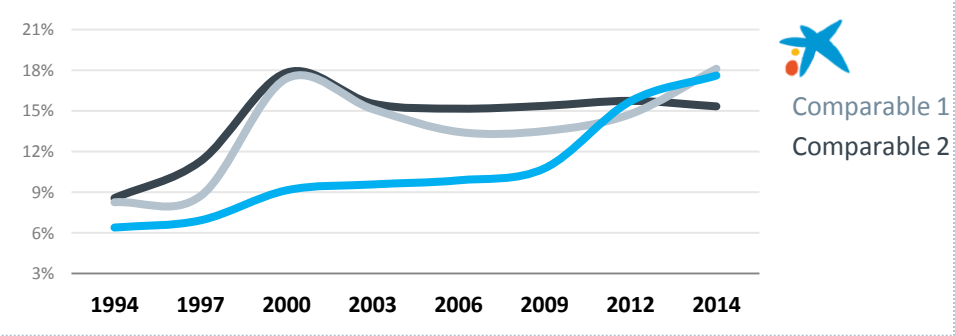
Posición [Competitiva]

Una exitosa y prolongada trayectoria ganando cuota de mercado en una amplia gama de productos

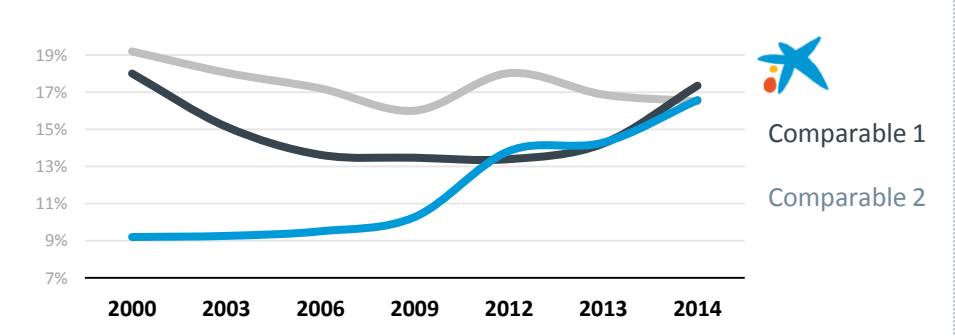
Penetración de clientes particulares (entidad principal)



Cuota en créditos totales¹



Cuota en depósitos totales¹ + fondos de inversión + planes de pensiones



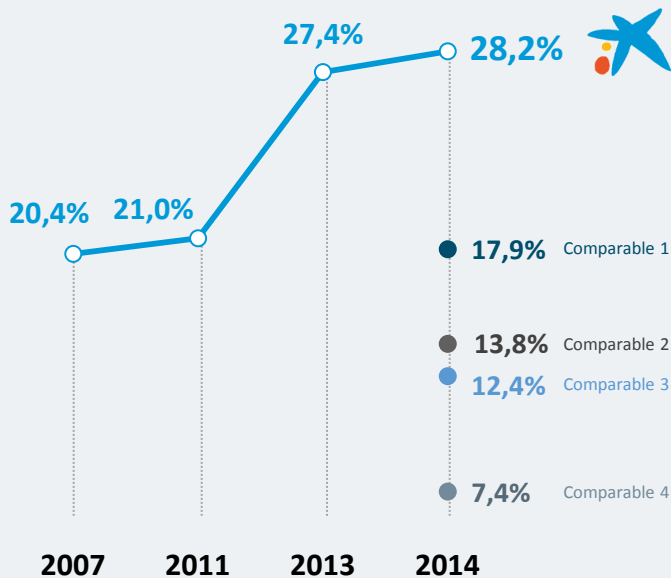
NOTA: Las cuotas de mercado de 2014 incluyen las transacciones anunciadas. Cuota de mercado en préstamos y depósitos sobre el total de bancos y cajas de ahorros. Últimos datos disponibles

(1) Otros sectores residentes + sector público+ sector no residente
Fuente: FRS Inmark, Banco de España, INVERCO, ICEA y Análisis de "la Caixa"

La entidad líder en banca minorista en España

Franquicia comercial líder

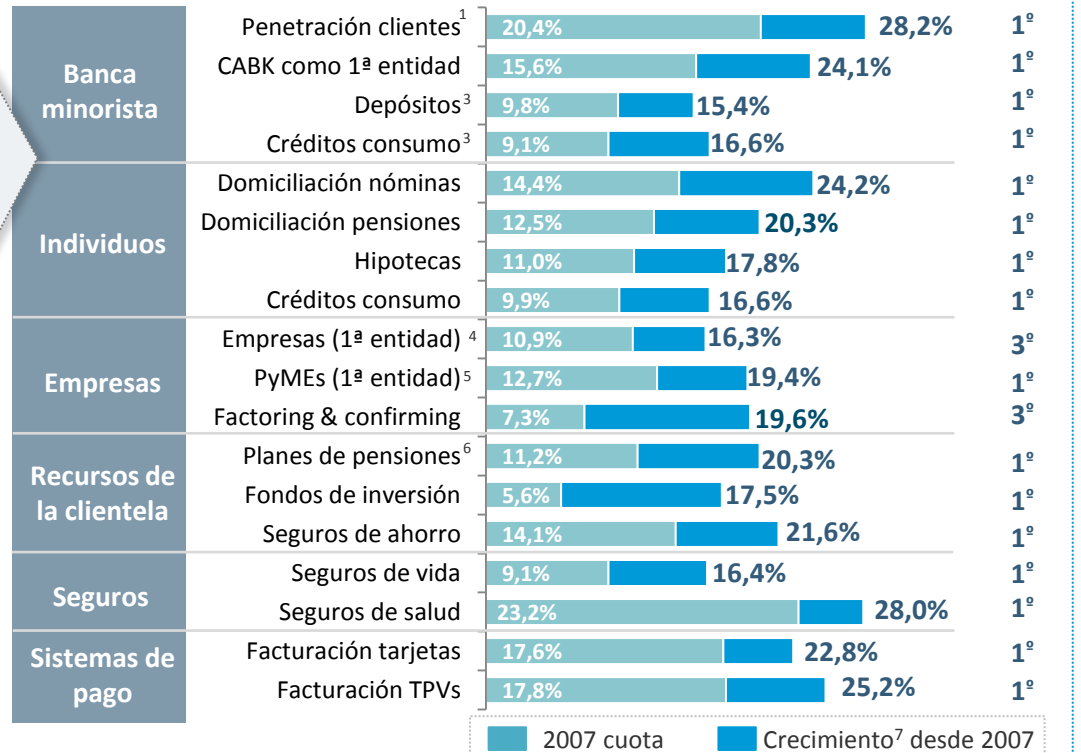
Penetración de la clientela por entidad ^{1,2}



24% como banco principal²

Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave²



- (1) Entre personas mayores de 18 años. Cuota 2014 incluye las transacciones anunciadas. Últimos datos disponibles. Comparables: BBVA, SAN, Bankia y SAB
- (2) Las cifras incluyen el impacto pro-forma de BBSAU
- (3) A otros sectores residentes
- (4) Empresas que facturan 6-100MM€. Punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual)
- (5) Empresas que facturan 1-6MM€. Punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual)
- (6) Incluye planes de pensiones PPI + PPA
- (7) Últimos datos disponibles

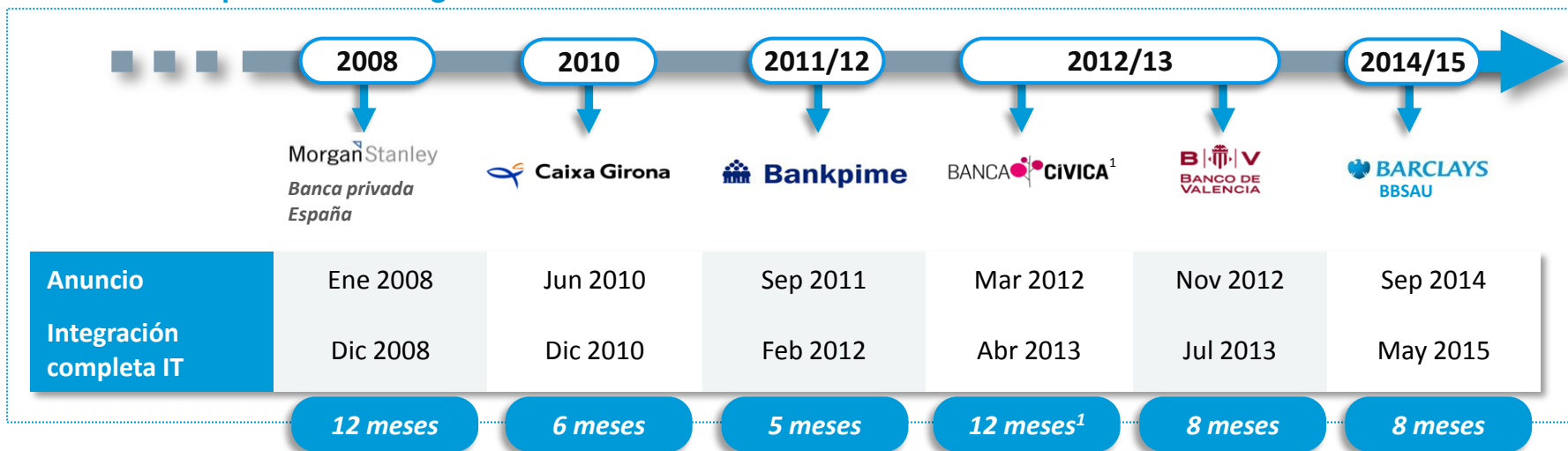
Fuentes: FRS Inmark, Social Security, BoS, INVERCO e ICEA, últimos datos disponibles

La captación de flujos de ingresos, esencial para generar valor

- ▶ Productos que fomentan la fidelización
- ▶ Fuente de información crucial sobre comportamientos de los clientes
- ▶ Proporciona una mejor calificación de riesgos y rentabilidad
- ▶ Facilita la venta cruzada de productos de valor añadido

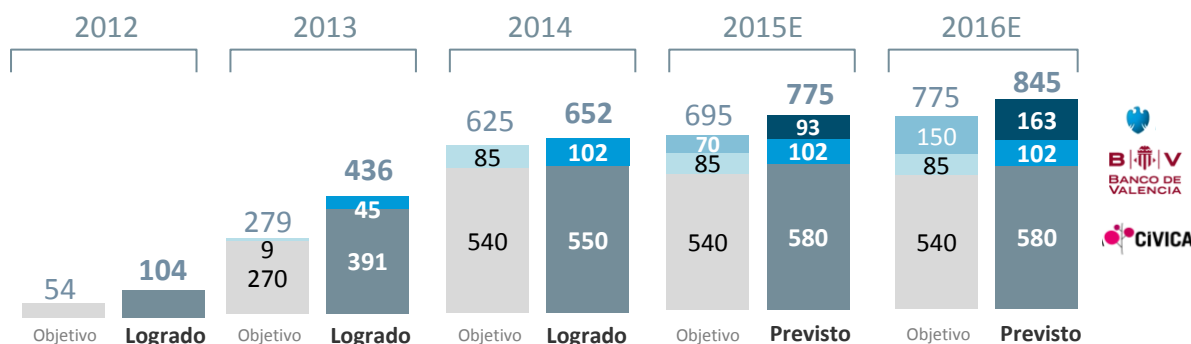
El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

Contrastada capacidad de integración

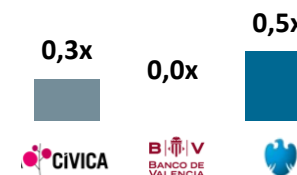


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

Efectivo registro de las sinergias, mayores y antes de lo previsto

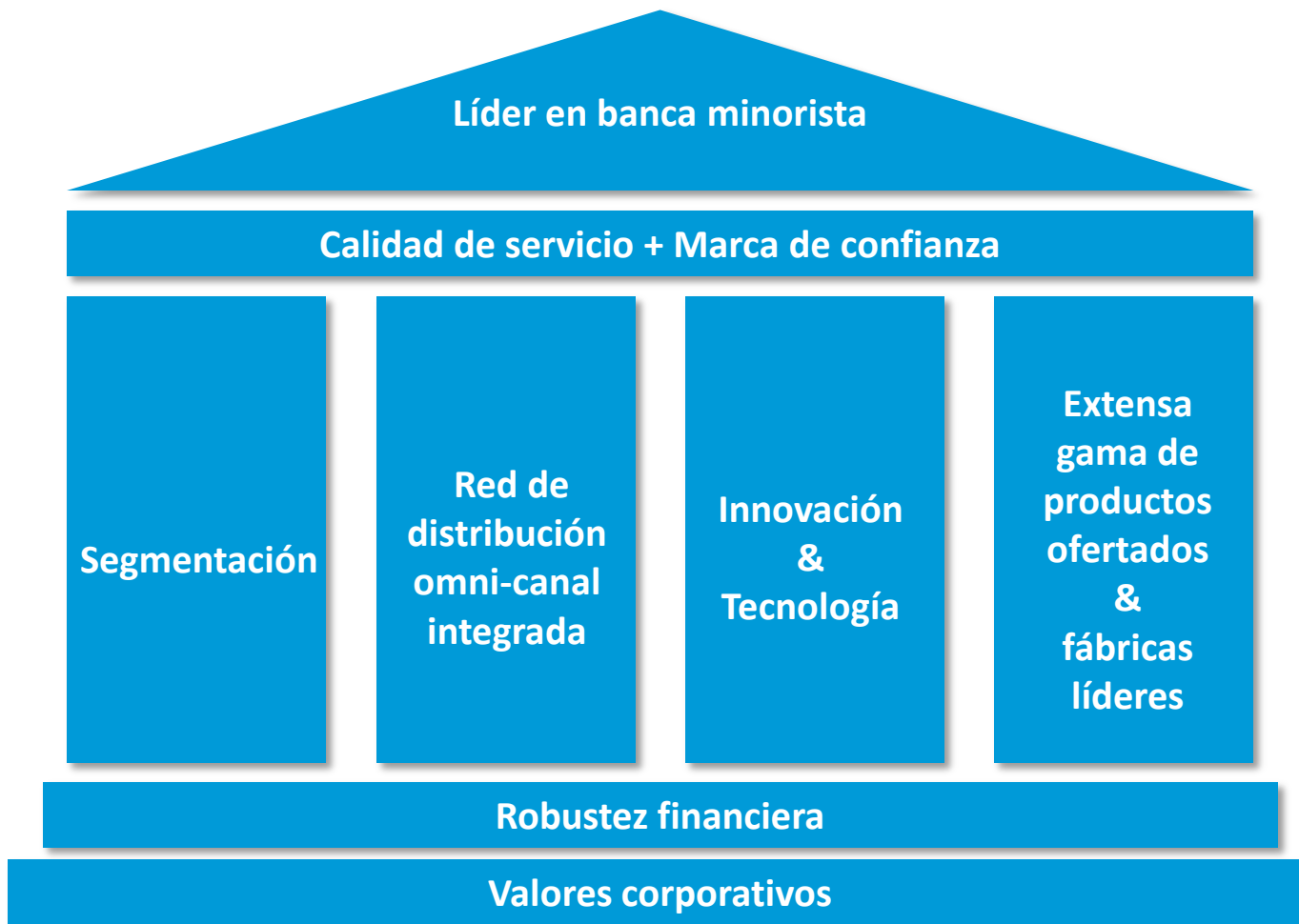


Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



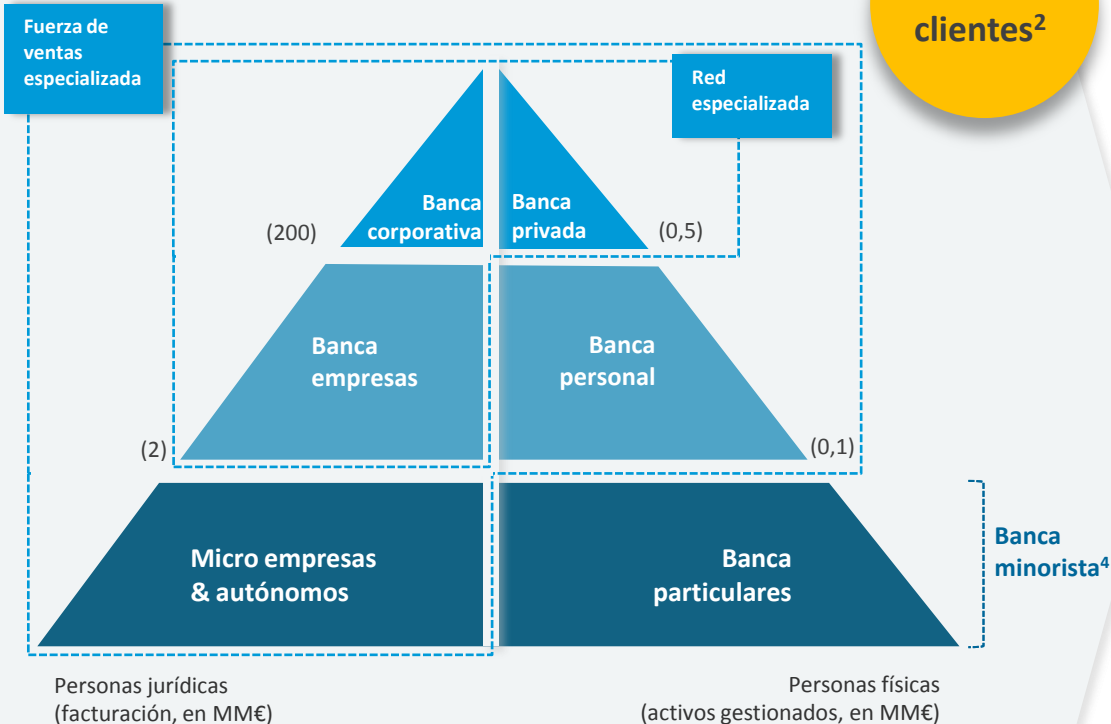
(1) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

La posición de liderazgo de CaixaBank se sustenta en su modelo de negocio

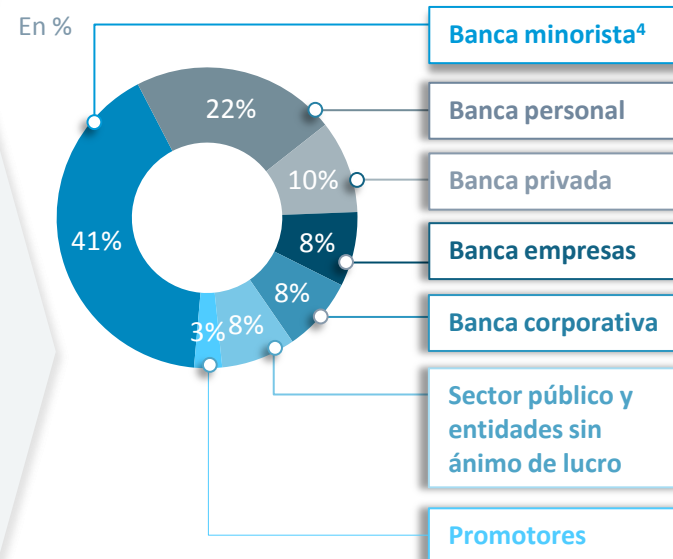


Segmentación: clave para satisfacer las necesidades del cliente e impulsar volúmenes

Distribución de clientes por segmentos¹



Distribución del volumen de negocio por segmentos³



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



La mayor base de clientes

- (1) Existe una segmentación más detallada (incluyendo, entre otros, promotores, sector público y entidades sin ánimo de lucro) que no se ilustra en la pirámide
- (2) A 31 de marzo de 2015, pro forma con la contribución de Barclays Bank España
- (3) Créditos y recursos de los clientes a 31 de marzo de 2015
- (4) Banca minorista incluye particulares, micro empresas y autónomos



Plataforma de distribución omni-canal combinada con capacidad multi-producto

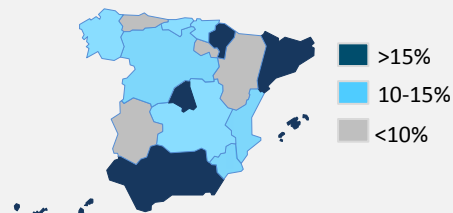
Mayor presencia de oficinas en España

Cuota de mercado en oficinas³ %



5.438
oficinas

17,1%
Cuota³



- Más de 9.000 a especialistas en asesoramiento⁴
- 5.000 empleados con equipos móviles⁴

Mayor red de cajeros automáticos de España

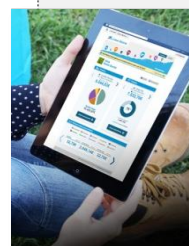


9.683
Cajeros autom.

18.9%
Cuota de mercado³

- Más de 200 funcionalidades
- 76,95% absorción en horario de oficina
- 98% disponibilidad

Líder europeo en banca por Internet



4,5 MM
clientes activos¹

33.5%
customer penetration²

- 36% de las operaciones se realizan por internet

- Videoconferencia, chats y R2B

Liderazgo mundial en banca móvil



2,5 MM
clientes activos¹

- La banca móvil representa el 22% de las operaciones

- Más de 70 aplicaciones con nuevos servicios y funciones

Una potente arquitectura tecnológica permite una total continuidad, flexibilidad, fiabilidad y movilidad de la fuerza de ventas. Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

(1) Clientes entre 20 y 74 años con al menos una operación a través de la banca en casa de CaixaBank en los últimos 2 meses hasta 31 de Marzo 2015

(2) Fuentes: ComsCore (penetración en clientes por Internet) y Banco de España. Febrero 2015

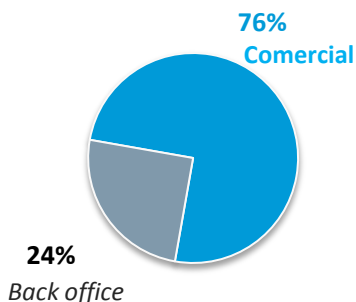
(3) Fuentes: ComsCore (penetración en clientes por Internet) y Banco de España. Cifras para CaixaBank standalone a Diciembre 2014



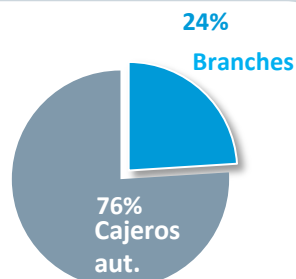
Nuestra red de distribución es muy eficiente desde un punto de vista operativo

Red orientada a ventas, esclable y muy eficiente desarrollada a a lo largo de 3 décadas

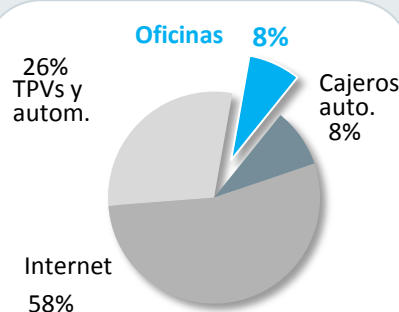
% Tareas realizadas en la red



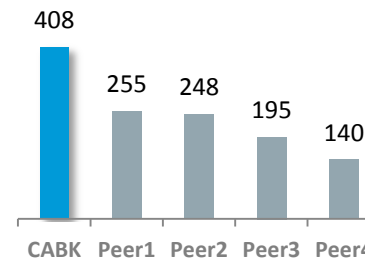
Absorción(%)



% operaciones por canal

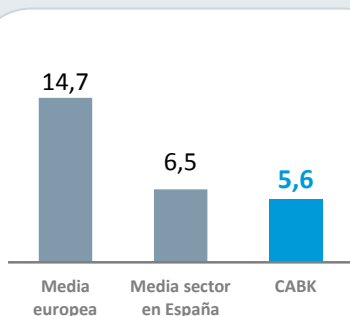


Clientes por empleado¹

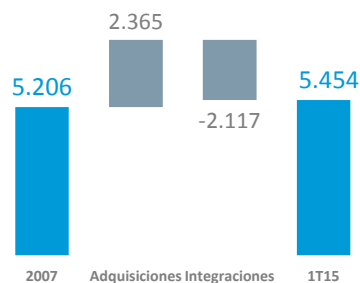


Modelo de oficina ligera, muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

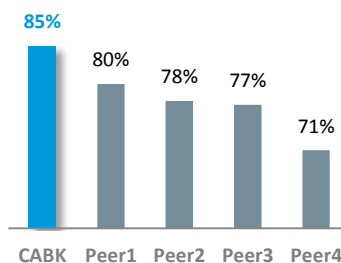
Número de empleados/oficina



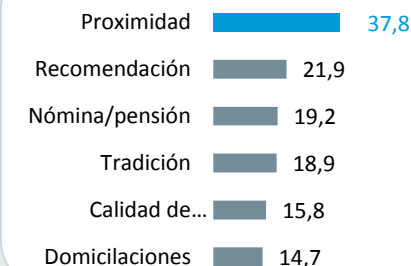
Evolución del tamaño de la red de oficinas



Penetración como entidad principal/clientes¹



Principales razones para elegir banco principal¹ (%)



El elevado número de oficinas es un indicador de clientes potenciales y de proximidad, no un factor de coste

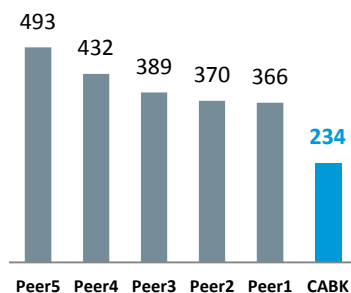
(1) Clientes minoristas. Fuente: FRS Inmark 2014
Competidores: SAN, BBVA, SAB, POP



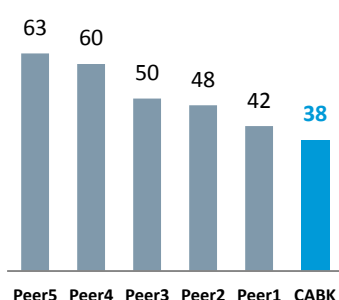
Las economías de escala se traducen en beneficios de costes importantes

Los gastos generales¹ son bajos y siguen bajando

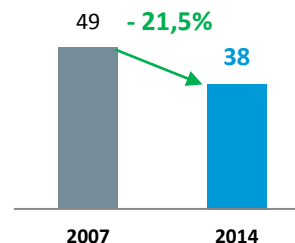
Gastos generales por oficina
Miles de Euros



Gastos generales por empleado,
Miles de Euros



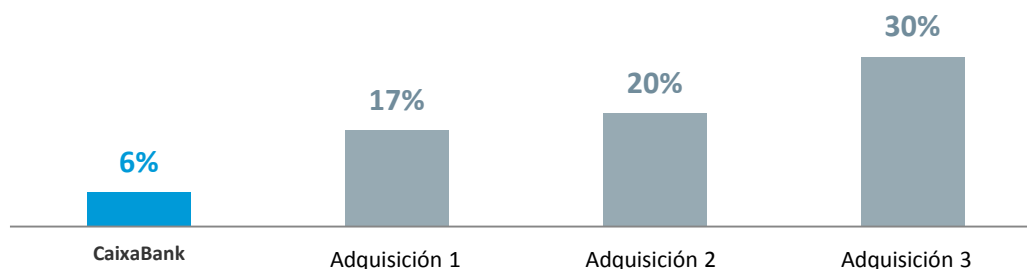
Gastos generales por empleado,
Miles de Euros



- Gastos generales extremadamente competitivos por empleado y por oficina

Mínimo personal en Servicios Centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados²



- La simplificación de procesos y la cultura de eficiencia en costes contribuyen a la estructura mínima en SSCC

(1) Incluye amortizaciones y gastos de explotación extraordinarios.

(2) Fuente: estimaciones propias a Diciembre 2014 para CaixaBank y en la fecha de la adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)



IT & Innovación: Integral a nuestra cultura y clave para liderar la digitalización de la banca

Amplio reconocimiento



Mejor banco minorista en innovación en TI en 2013, 2014



Banco más innovador en 2011, 2013



Banco más innovador en 2013



2º mejor banco del mundo en banca móvil 2014



Mejores servicios de Banca Privada en España 2015

Contrastada trayectoria en IT & Innovación



- ▶ Plataforma líder omni-canal
- ▶ Extensa automatización de procesos
- ▶ Innovación constante en productos, servicios y procesos
- ▶ Amplia funcionalidad en cajeros automáticos, banca *online* y móvil

La mayor base de clientes digitales activos¹

Web
4,5 MM

Móvil
2,5 MM

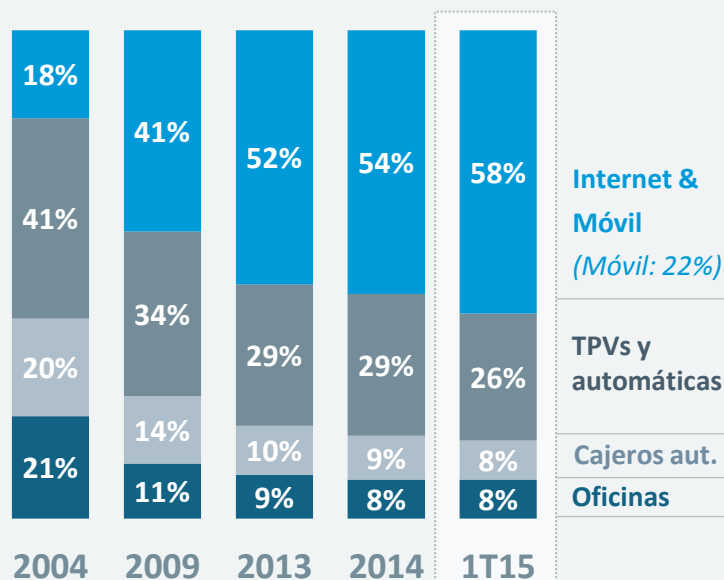
(1) Clientes de entre 20 y 74 años con al menos una transacción a través de la página online de CaixaBank en los últimos 2 meses hasta marzo 2015 hasta 31 de Marzo 2015



El foco en banca omnicanal reduce costes y aumenta la percepción de valor del cliente

Los canales digitales ganan peso

Transacciones por canal¹ (%)

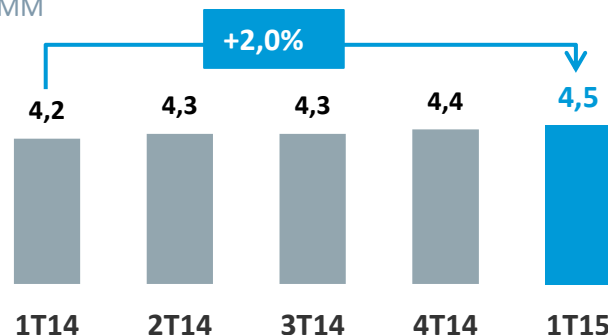


... liberando recursos de la red para realizar asesoramiento y otras tareas de valor añadido

Crecimiento exponencial de los clientes activos *online* y en banca móvil²

Clientes activos en banca *online*

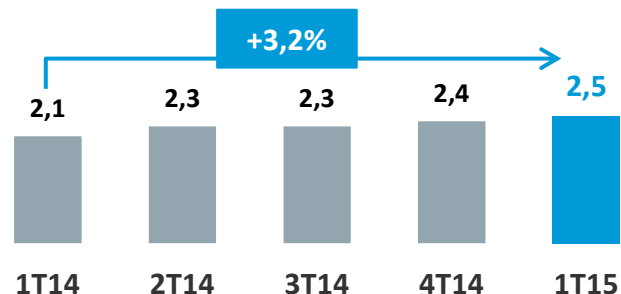
En MM



33.5%
Penetración *online*³

Clientes activos en banca móvil

En MM



(1) Número total de transacciones en 2014: 6,978, +20% i.a. Se entiende por transacción cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank.




(2) Clientes de entre 20 y 74 años con al menos una transacción a través de la página *online* de CaixaBank en los últimos 2 meses hasta 31 de marzo 2015

(3) Cifras de Febrero 2015. Fuente: ComScore



Un supermercado financiero ofreciendo un one-stop shop para seguros y necesidades financieras

Fábricas líderes que aportan diversificación de ingresos y economías de gama

Negocio	Cifras clave 1T15	Compañía	% propiedad
Seguros vida 	<ul style="list-style-type: none"> 54.300 MM€ AeG ⁽¹⁾ #1 en España 	VidaCaixa	100%
Gestión activos 	<ul style="list-style-type: none"> 49.700 MM€ AeG #1 en España 	InverCaixa	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> 25.900 MM€ factur. ⁽²⁾ 13,5 MM tarjetas 	CaixaCard	100%
Financiación consumo 	<ul style="list-style-type: none"> 1.300 MM€ Activos 961 MM€ nuevo negocio⁽²⁾ 	Finconsum	100%
Seguros no vida 	<ul style="list-style-type: none"> 800 MM€ primas 1T 	SegurCaixa Adeslas	49.9%
Pagos en punto de venta 	<ul style="list-style-type: none"> 32.100 MM€ factur.⁽²⁾ 275.543 TPVs 	Comercia Global Payments	49%

► **Contribución significativa al RoTE total**

► **Propiedad preservada a lo largo de la crisis**

- Gestión integrada del ahorro y las necesidades de gasto del cliente
- Agilidad *time-to-market*
- Flexibilidad en precio, empaquetado y distribución
- No da lugar a diferencias de criterio entre socios

Negocios no bancarios líderes, rentables y de tamaño significativo

(1) Activos en gestión
(2) 12 meses

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

Grupo VidaCaixa es la mayor compañía de seguros en España y la que más rápido está creciendo

54 mil MM€

Activos bajo gestión

9 MM Clientes¹

5.609 Puntos de venta. La mayor red de distribución²

3,947 Personal especializado³

5 Segmentos: Vida, pensiones, salud, automóvil, hogar

#1

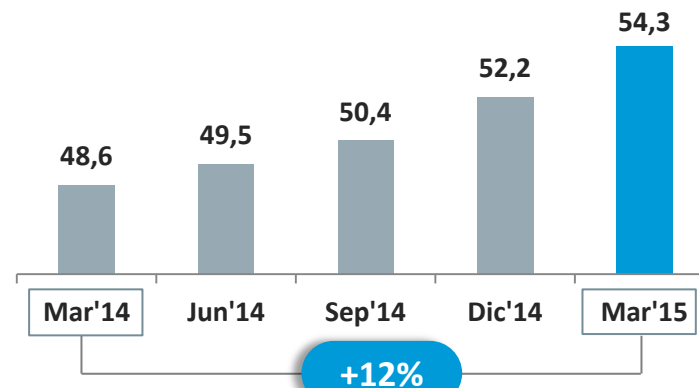
Líder en previsión social complementaria en España

VidaCaixa
Seguros vida y planes de pensión
#1 en seguros vida⁵
#1 en planes de pensión⁵
100%

SegurCaixa Adeslas
Seguro no vida
#1 en seguros salud⁵
#2 en seguros hogar⁵
#5 seguros multi-riesgo⁵
49,9%

Incremento sostenido en inversiones y AuMs

En miles de MM€



Primas y contribuciones⁴

En % del total y en miles de MM€



(1) Aprox. 4 millones de clientes en seguros de vida + aprox. 5 millones de clientes en no vida

(2) 5.438 oficinas de CaixaBank + 171 delegaciones y oficinas de SegurCaixa Adeslas (a 31 de marzo de 2015)

(3) VidaCaixa: 189 agentes especializados en PyMEs y autónomos + 5 asesores de previsión privada; SegurCaixa Adeslas: 1.473 agentes propios, 864 agentes externos y 1.416 corredores (a 31 de marzo de 2015)

(4) Datos a 31 de marzo de 2015



Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

Objetivos de 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

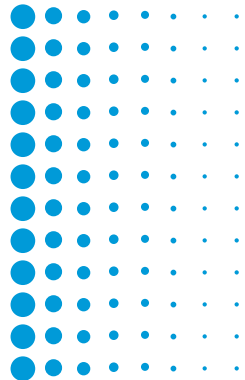
Compromiso Social

Gestión responsable y transparente:

- **Inclusión de CaixaBank en los principales índices de sostenibilidad mundiales (DJSI 2014, FTSE4 Good 2014, ASPI 2014, Ethibel Sustainability Index 2015)**
- **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**

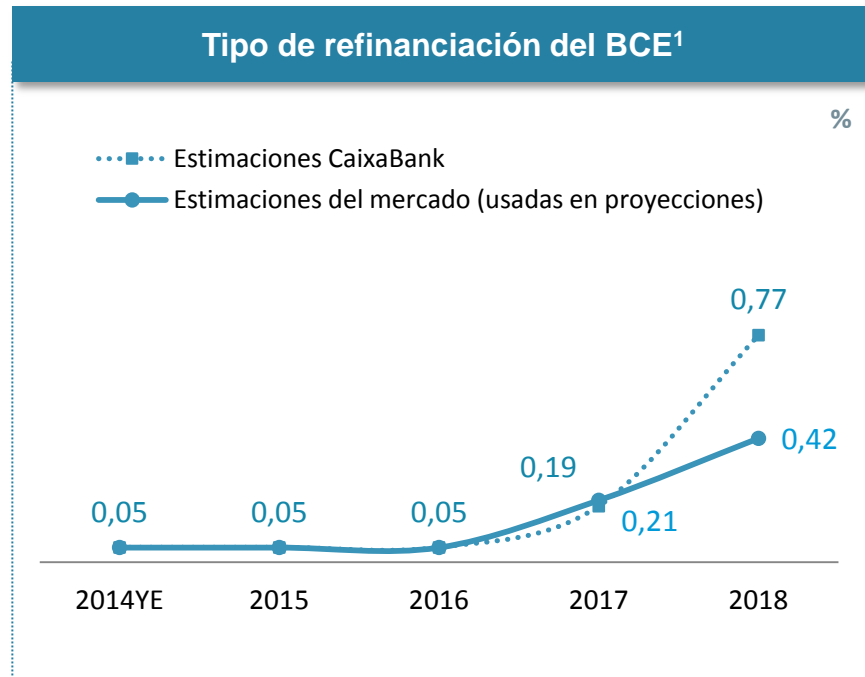
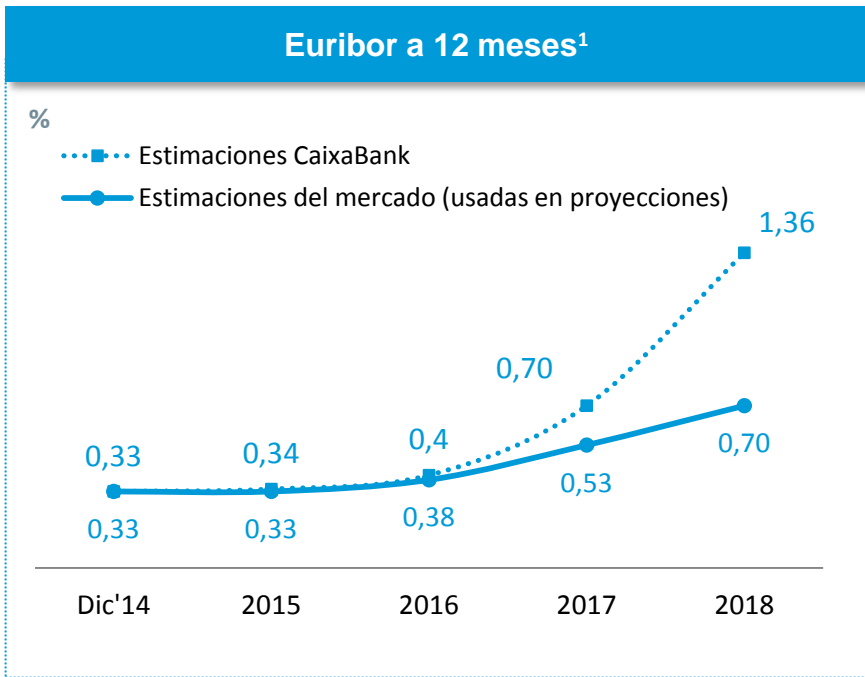
MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM





Plan Estratégico [2015-2018]

Las proyecciones se basan en un escenario de "Tipos bajos durante un periodo prolongado"



▪ **Escenario base del plan estratégico:**

- En base a las estimaciones de los tipos forward de mercado a fecha de 31/12/14
- Las cifras de Dic. 14 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España a lo largo de la presentación
- En base a crecimiento orgánico; también válido si la OPA sobre BPI tiene éxito

(1) Fin de ejercicio para 2014, promedios anuales de 2015-2018

Fuente: Investigación de Bloomberg y "la Caixa". Las estimaciones de mercado se refieren a los tipos a plazo de tipos de interés; las previsiones para el tipo de refinanciación del BCE se basa en los tipos a plazo del Euribor a 3 meses

Objetivos financieros¹

		2014	Objetivo	Desde ⁴
Balance	Crec. Cartera cred. Sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
Rentabilidad	RoTE ²	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
Gestión del capital	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
	CET1 FL	11,5%	11-12%	2015
	Capital total FL	14,6%	>16%	2016
Retorno al accionista³	Ratio payout en efectivo	50%	≥ 50%	2015
	Dividendo especial y/o recompra de acciones	n/a	Si CET1 FL >12%	2017

- (1) Datos pro-forma de la adquisición de Barclays Bank España, a excepción de RoTE y crecimiento cartera crediticia de 2014 CaixaBank stand-alone. También válido si la oferta pública de Banco BPI tiene éxito
- (2) Capital tangible (TE) se define como el patrimonio neto (exc. Ajustes por valoración) menos todos los activos intangibles, inc. goodwill. A partir de Dic'14, los activos intangibles ascendieron a 4,95 mil millones de euros, incluyendo: 2,91 mil millones de euros del negocio bancario; 1,05 MM€ procedentes de la actividad de seguros y 0,99 MM€ para las participaciones bancarias. A partir de Dic'14, TE ascendió a 23,4 mil millones de euros - 5 mil millones € o 18,4 mil millones €. ROE implícito asociado a este objetivo RoTE: 10,12%
- (3) El capital y el payout de dividendo en efectivo incluyen el impacto pro-forma de la propuesta del Consejo del 16 de febrero de 2015 de pagar en efectivo el último dividendo de 2014
- (4) Ratios aplican a fin de año, a excepción de CET1FL (a lo largo) y ratio payout (beneficio para el año en cuestión)

Prioridades estratégicas

- 1 Ser el mejor banco en calidad y reputación
- 2 Rentabilidad recurrente superior al coste de capital
- 3 Gestión activa del capital, optimizando su asignación
- 4 Liderar la digitalización de la banca
- 5 Retener y atraer el mejor talento

1 Recuperar la confianza será un proceso a largo plazo pero estamos por delante de otros

El cliente siempre en el centro

Servicio

- ▶ Mayor red de oficinas
- ▶ Mayor red de cajeros automáticos con las funciones más amplias
- ▶ Mejores servicios de banca *online* y móvil ¹
- ▶ Servicios bancarios fuera de las oficinas vía soluciones móviles

Transparencia

- ▶ Claridad en las explicaciones del producto
- ▶ Complejidad del producto adaptada al perfil del cliente

Asesoramiento

- ▶ El interés del cliente es lo primero
- ▶ Modelo especializado
- ▶ Más de 5.000 empleados con certificado de Asesor Financiero

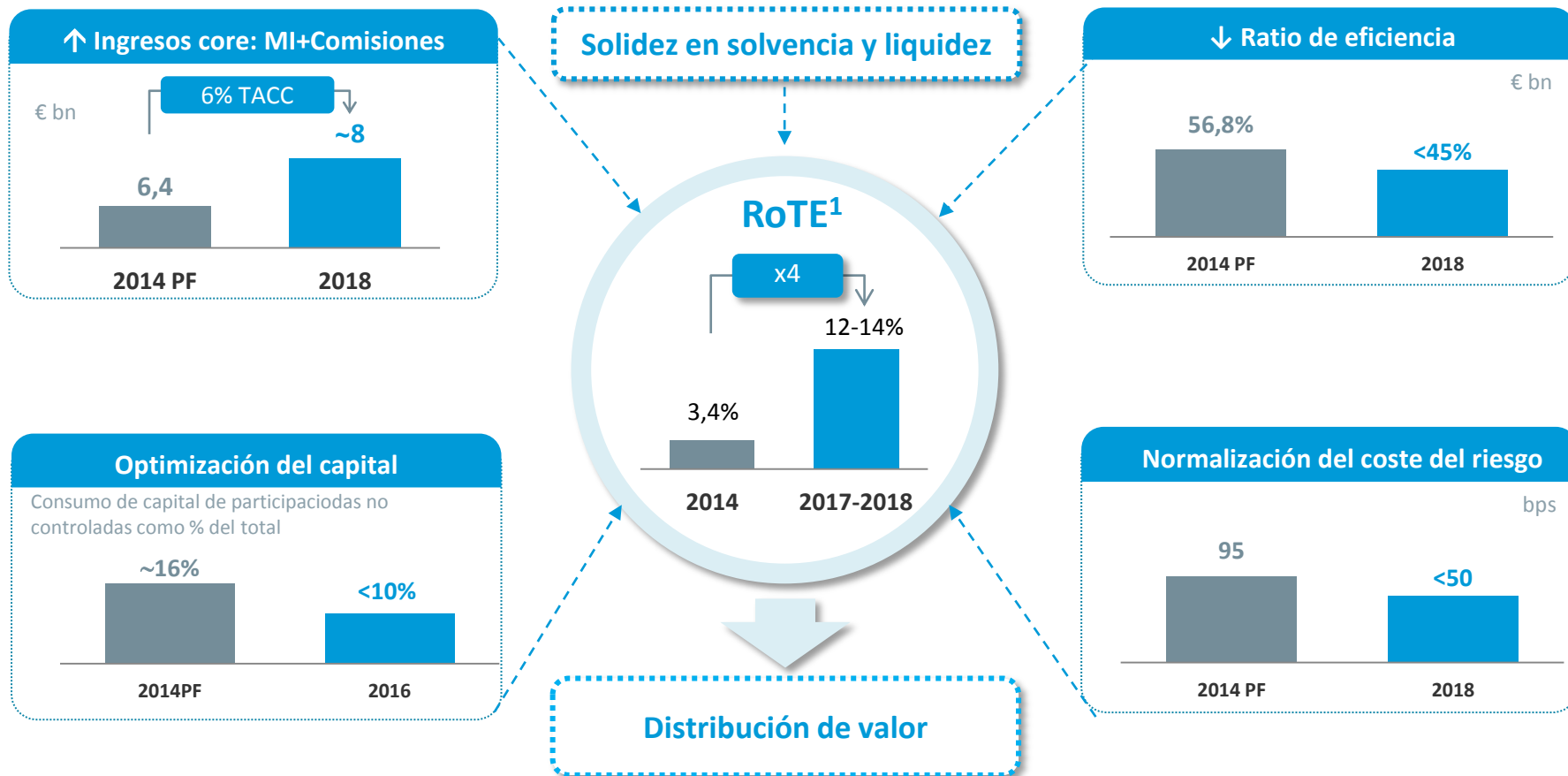
Compromiso con la sociedad

- ▶ Inversión de la Fundación en programas sociales
- ▶ Microbank es la mayor entidad de microcréditos de Europa
- ▶ Retribución variable ligada a la calidad del servicio desde 2011

Una rentabilidad del capital adecuada y sostenible no será posible a menos que la sociedad perciba que los bancos son útiles para la sociedad

(1) AQ.Metrix sitúa la banca por Internet y móvil de CABK en primer lugar de España /Forrester sitúa a CABK como nº 2 mundial en banca móvil

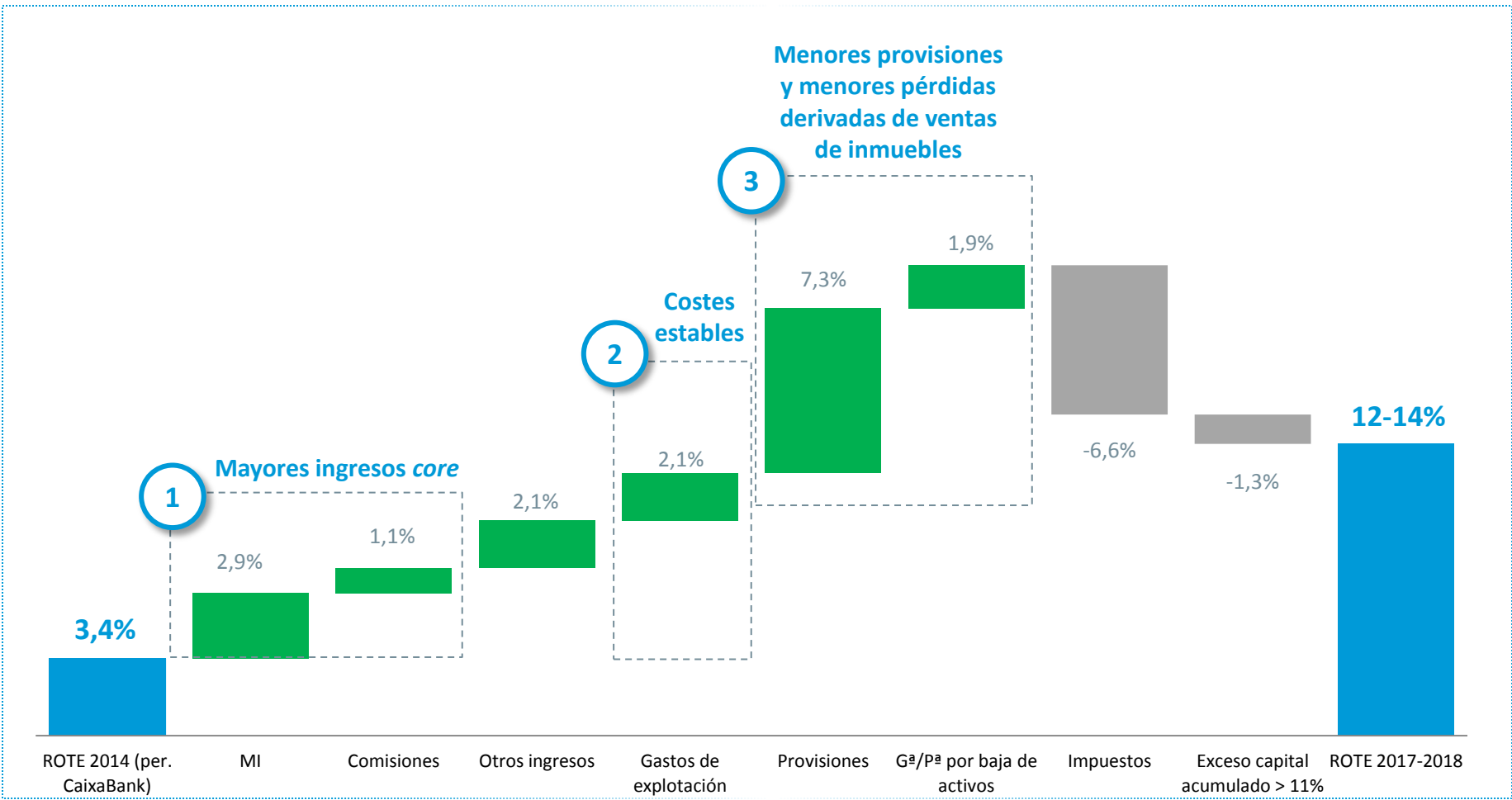
2 La mejora del resultado operativo y la normalización del coste del riesgo impulsarán el RoTE



Nota: Los datos de 2014 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España, excepto los datos RoTE, que se corresponden únicamente con CaixaBank

(1) Desglose de € 4.950 mil millones de activos intangibles a fecha de diciembre de 2014: € 2910 millones procedentes de la actividad bancaria; € 1050 millones procedentes de la actividad de seguros y € 990 millones por participaciones bancarias

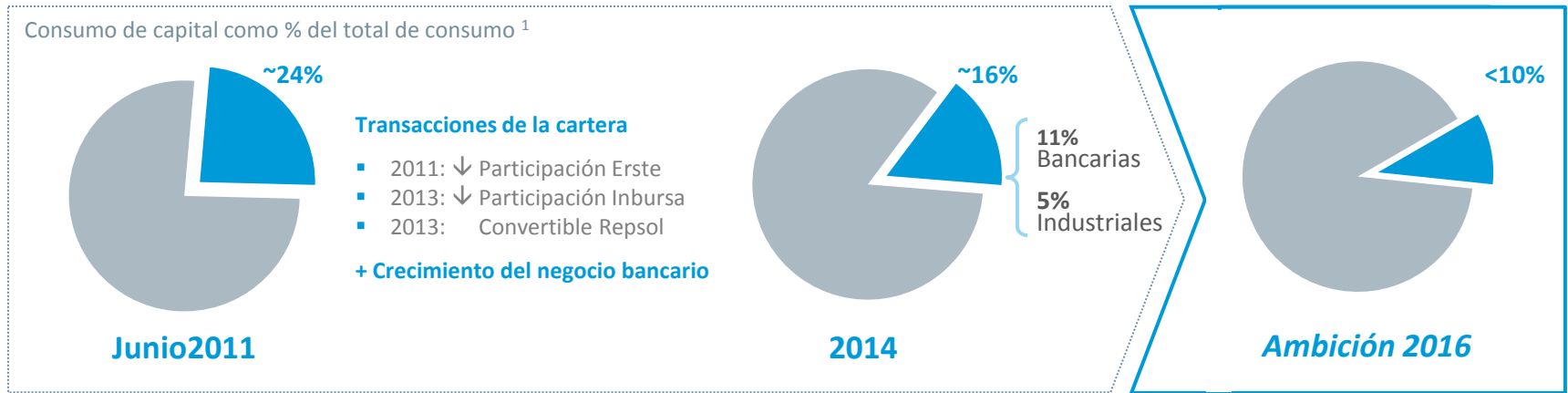
2 Mayores ingresos y menor coste del riesgo son los principales catalizadores del RoTE¹



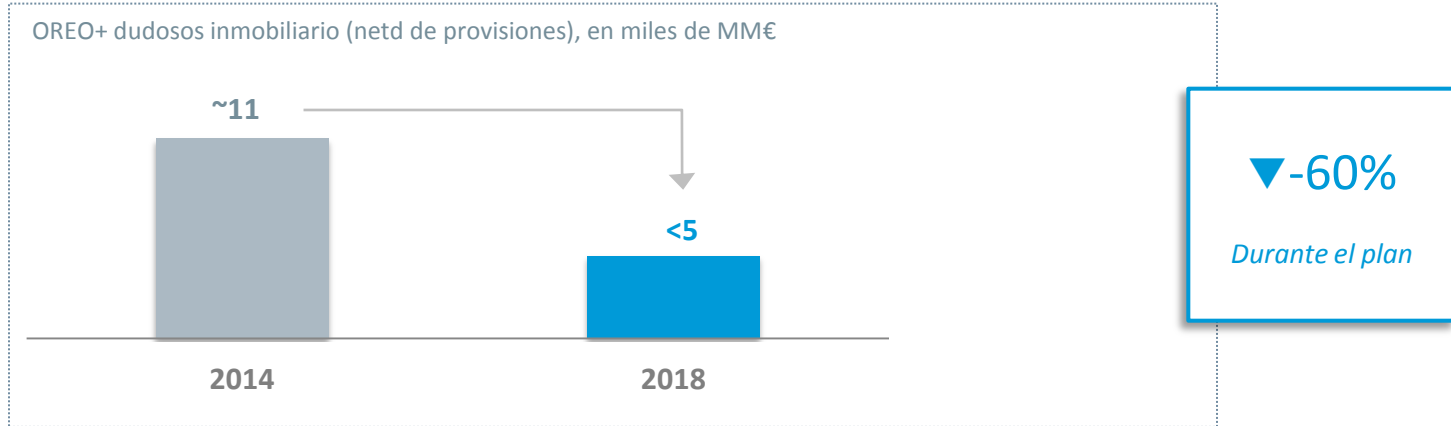
(1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE asociado a una mayor base de capital
 (2) Otros ingresos incluyen dividendos e ingresos de participadas, ingresos financieros y Otros ingresos definido como en el reporting trimestral

3 Liberando capital de la cartera de participadas y de la exposición inmobiliaria

1 Reducción del % de consumo de capital de la cartera de participadas



2 Optimización adicional con la disminución de la exposición inmobiliaria problemática



(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo (al 11% de objetivo CET1 FL), que ascendía a aproximadamente 24.500 MM€ al cierre de 2014

Todas las cifras pro-forma Barclays Bank España

4

Foco 2015-2018: Efectividad comercial y mejorar la experiencia del cliente



Adaptándonos al cambio en las necesidades del cliente

- ▶ Mayores ventas digitales¹: 16% 1T15
- ▶ Nuevos canales: videoconferencia, soluciones chat
- ▶ Asesoramiento *online*
- ▶ 71 apps móvil
- ▶ Liderar la innovación en producto
- ▶ Herramientas gestión finanzas personales:



Líder en la adopción de soluciones para la movilidad

- ▶ Smart PCs: desde 5.000 en 2014 a >20.000 en 2016E

CaixaNegocios 73.435 1,4 MM
 Cifras 1T15 altas negocios clientes

- ▶ Firmas digitales: 181.500 en 2014
- ▶ *Ready2Buy*: finalización *online* de transacciones iniciadas en la oficina



Productos y servicios a medida a través de un mejor conocimiento del cliente

- ▶ Un único repositorio de información: de >10 datamarts para 1 data pool
- ▶ Personalización
- ▶ Mejorar los modelos de riesgo
- ▶ Focalizar y mejorar la oferta comercial

No solo “a cualquier hora y en cualquier lugar” sino también un servicio a medida

(1) % de ventas a través de Línea Abierta sobre el total de ventas en los últimos 12 meses

5

Contar con el mejor equipo para ejecutar el plan

Un excelente punto de partida

- Estructura orientada al negocio
- Sólidas habilidades comerciales, operativas y tecnológicas
- Estructura descentralizada y transversal
- Lo mejor de cada cultura se ha reforzado en las sucesivas integraciones

Dar un paso más

- Seguir invirtiendo en formación para tener los profesionales mejor capacitados
- Desarrollar capacidades de asesoramiento de alta calidad
- *Empowerment* de los empleados (papel central de la oficina)
- Fomentar la meritocracia y la diversidad

“Big but simple”

- *CaixaBank tiene la ventaja de escala*
- *Al mismo tiempo, opera en un gran mercado único y tiene una estructura sencilla, sin silos, y directa*
- *La toma de decisiones y la ejecución son sencillas, rápidas y centradas*

Ventaja competitiva clave

Actively seeking to return capital to shareholders

2014 Remuneración al accionista

Sep
2014 **€ 0,05**
Dividendo/ Acción

Dic
2014 **€ 0,05**
Dividendo/ Acción

Mar
2015 **€ 0,04**
Dividendo/ Acción

Jun
2015
previsión **€ 0,04**
Efectivo

2015 Remuneración al accionista¹

Pagos trimestrales, 2 en efectivo y 2 según el programa dividendo/acción

0,16
€ / Acción

From 2015 → Continued gradual transition to cash dividend distribution

Solvencia sólida

Dividendo enteramente en efectivo desde 2016



Cash dividend payout

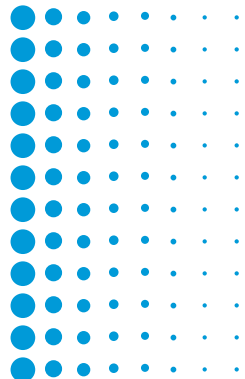
≥50%
from 2015

Desde 2017:

Si el capital excediera el 12%, intención de distribuir vía:

- Recompra de acciones
- Dividendo especial

(1) El 12 de marzo de 2015, el Consejo de Administración acordó ción que la remuneración con cargo al ejercicio 2015 sea de 0,16 €/acción, mediante dos pagos en efectivo y dos pagos bajo el programa Dividendo/Acción (y la Junta General de Accionistas del 23 de Abril de 2015 aprobó la correspondiente ampliación de capital.



Diversificación [de inversiones]

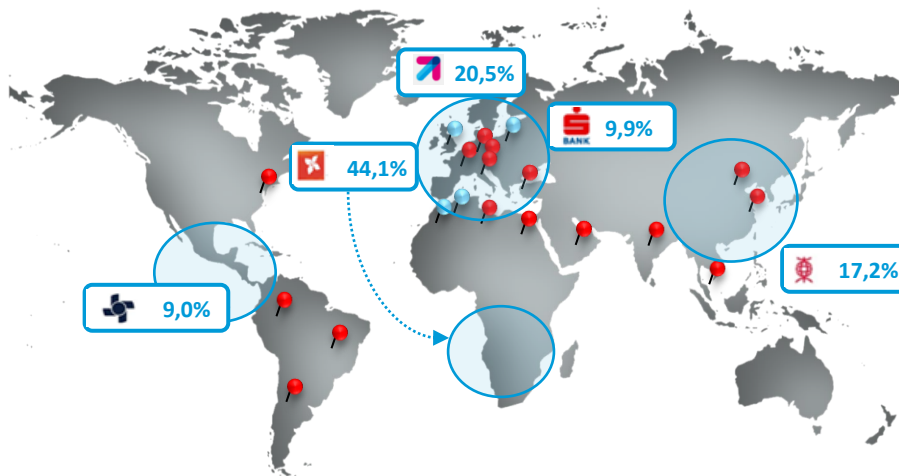
Estrategia de crecimiento, diversificación del riesgo y apoyo al cliente

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



Inversiones en mercados en expansión

Participaciones de banca internacional: : ~5.200 MM€ a valor de mercado¹



Representative offices
 International branches
 Banking stakes¹

16 Oficinas de representación²

Paris, Milano, Frankfurt, London, Beijing, Shanghai, Dubai, New Delhi, Istanbul, Singapore, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, NY

Próximamente: Sao Paulo, Algeria

4 Sucursales internacionales²

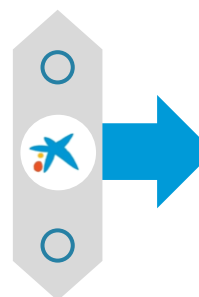
Varsovia (Junio 2007)
Casablanca (Julio 2009)
Tánger (Noviembre 2013)

Londres (prevista 2S2015)

En MM€	Valor de mercado de la part. ¹	Valor en libros consolidado ³	Del que fondo de comercio ³
BEA	1.660	2.180	655
Boursorama ⁴	218	178	66
BPI	914	958	-
Erste	978	897	
Inbursa	1.401	958	323

Adquisiciones de control

+ Control/Sinergias/Riesgo



- Control/Sinergias/Riesgo
Posiciones 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 Marzo de 2015

(2) Sao Paulo y Algeria, en proceso de obtener las licencias pertinentes; Londres pendiente de aprobación regulatoria

(3) 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

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

Promoviendo el desarrollo de mayores sinergias con nuestros socios bancarios

CaixaBank

Sacando partido de nuestro *know-how* y experiencia en determinados segmentos

- IT
- Banca móvil
- Bancaseguros
- Financiación al consumo/microfinanzas
- Tarjetas de crédito (emisor/adquiriente)
- Pagos electrónicos



Socios

- ▶ Posicionamiento único dentro de sus mercados
- ▶ Potencial de crecimiento
- ▶ Capacidades de gestión y ejecución



Ejemplos de cooperación en la actualidad

- ▶ JV de financiación de coches con BEA
- ▶ JV de tarjetas de prepago con Erste Bank y BPI
- ▶ Transferencia de know-how en banca minorista con Inbursa
- ▶ Préstamos ~2.000 MM€ en oportunidades cruzadas¹
- ▶ Iniciativas conjuntas de compras
- ▶ Captura de flujos comerciales entre países

Caso particular de la oferta por BPI

- ▶ Sinergias potenciales de 130 MM€ al año a partir de 2017, con un VAN de 650 MM€

(1) Incluye oficinas españolas en Viena, México y Lisboa

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

Telefonica 5,2%¹

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía¹: 65.500 MM€

5.787 MM€³



11,7%^{1,2}

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía¹: ~23.800 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 ($\geq 5\%$)

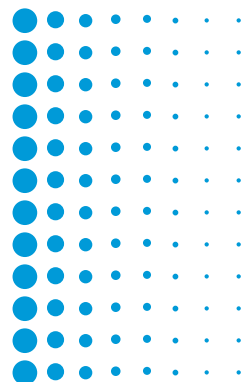
Flexibilidad financiera

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

(1) A 31 de marzo de 2015

(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 marzo 2015



Actividad & Resultados [1T15]

El resultado trimestral continúa mejorando

1. Los ingresos operativos continúan mejorando

- Resultado operativo *core*¹ +22,7% i.a./5,3% v.t.
 - ✓ MI +14,6% i.a./5,3% v.t.
 - ✓ Comisiones +12,9% i.a./13,6% v.t.
 - ✓ Costes recurrentes estables en base comparable i.a.
 - ✓ Sin contribución inorgánica en el trimestre (sinergias pendientes de registro)

2. Se mantiene la tendencia en volúmenes y el diferencial de la clientela sigue ampliándose orgánicamente

- Consistentes buenos resultados de captación de fondos de inversión +33% v.a. (+17% v.a orgánica)
- InverCaixa es la mayor gestora de activos de España
- Cartera crediticia sana (ex-RE) crece un 8% v.a (-0,9% orgánica)
- El diferencial de la clientela sube 10 pbs v.t. (ex-Barclays España)

3. La solidez de balance permite el pago de dividendos en efectivo

- El coste del riesgo se reduce a 91 pbs (-9 pbs v.a.)
- El saldo de dudosos orgánico² cae -3.3% en el año
- Continúa el saneamiento de la exposición inmobiliaria: los activos³ inmobiliarios no productivos caen un 11 % i.a.
- Cómodos ratios de solvencia: ratio CET1 FL al 11,5% tras Barclays España

4. Los resultados de Barclays España superan expectativas

- Impactos extraordinarios: €602MM€ *badwill* y 303MM€ de costes de reestructuración
- Se superan sinergias esperadas en volumen y temporalidad:- 48% de base de costes inicial (vs 42%)
- 2016E ROIC >15% vs. 10% objetivo inicial
- Impacto de -78 pbs en la ratio CET1 FL

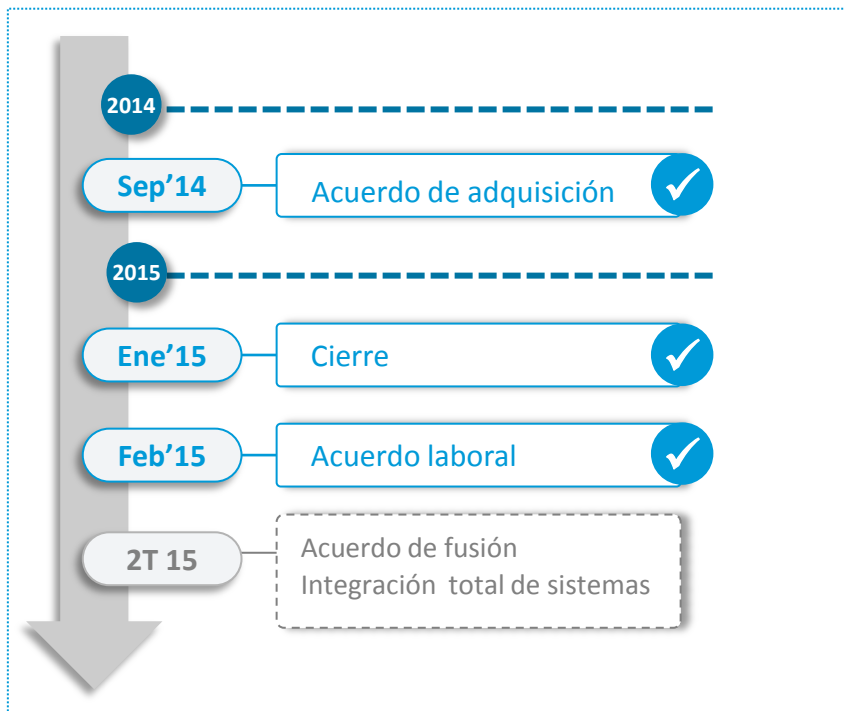
(1) Definido como MI+ Comisiones-Costes recurrentes

(2) Calculada como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 Diciembre 2014

(3) Cartera OREO (Adjudicados disponibles para la venta) más el crédito inmobiliario dudoso, ambos netos de provisiones

Los resultados iniciales de la adquisición de Barclays España¹ son mejores de lo previsto

Adquisición finalizada



Asignación del precio pagado (PPA) (En millones de Euros)

Valor en libras de Barclays España a 31 Dic 2014	1.667
Total ajustes a valor razonable (neto)	(245)
Valor en libras ajustado	1.422
Precio pagado (estimado)	820
Badwill	602

Los ajustes a valor razonable y los costes de restructuración son menores a lo inicialmente previsto

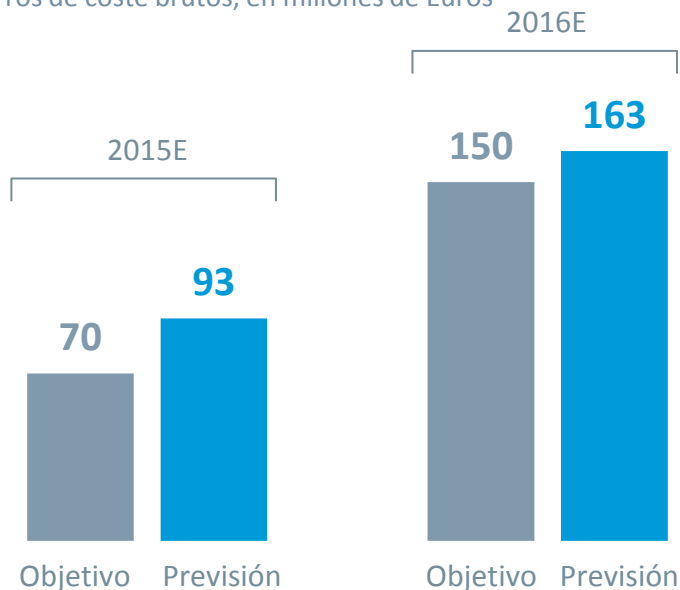
- Ajustes a valor razonable: €245 M (netos de impuestos)
- La mayor parte de los costes de restructuración se registran en 1T: 167 MM€ costes operativos y 45 MM€ saneamientos. 15MM€ pendientes de contabilizar a lo largo del año (netos de impuestos)

(1) Adquisición de Barclays Bank SAU de Barclays Bank PLC, incluyendo banca minorista, gestión de grandes patrimonios y el negocio de banca corporativa

Mayores sinergias que se alcanzan antes respecto lo anunciado

Revisión al alza de las sinergias esperadas de Barclays España

Ahorros de coste brutos, en millones de Euros



Consecución de ahorros sin impacto en el valor de la franquicia

- Las salidas de empleados se han realizado en su mayoría mediante salidas voluntarias y recolocaciones
- Se prevé que los ahorros en costes de Barclays España alcancen el ~48% de la base inicial de costes¹ (vs. 42% objetivo inicial) de 2016, en línea con las adquisiciones anteriores
- La mayoría de las sinergias de costes de Barclays España se extraerán tras 1T (2/3 en 2S)
- 2016E ROIC >15% vs. 10% de objetivo inicial

Sólido historial de generación sinergias

Sinergias² como % de la base de costes recurrente inicial



(1) 340 MM€ de costes recurrentes de Barclays España Dic'14 excluyen 67M de gastos extraordinarios registrados en 4Q14

(2) 2014 para Banca Cívica y Banco de Valencia; 2016 para Barclays España

Los activos gestionados alcanzan un record histórico por la fortaleza en captación de activos

Desglose de los recursos de clientes

En millones de Euros

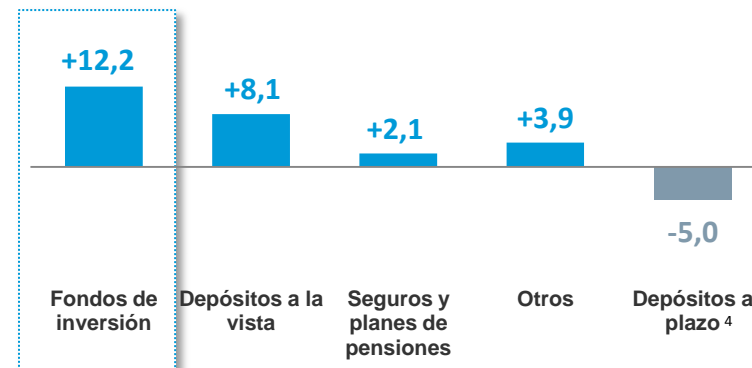
	31 Mar.	v.a.	orgánica ³
I. Recursos en balance	211,880	2,2%	(1,9%)
Ahorro a la vista	101.644	8,6%	1,3%
Ahorro a plazo ⁴	70.637	(6,6%)	(8,5%)
Pasivos subordinados	3.352	0,0%	0,0%
Seguros	32.246	(0,1%)	(0,1%)
Otros fondos	4,001	61,1%	45,8%
II. Recursos fuera de balance	81.145	25,9%	13,5%
Fondos de inversión ¹	49.724	32,7%	16,5%
Planes de pensiones	22.023	10,4%	10,4%
Otros recursos gestionados ²	9.398	33,8%	5,9%

Total recursos clientes

293.025 7,8% 2,0%

Los recursos crecen €21,3 bn (+7,8%) en 1T15

Variación 1T de los recursos de clientes en miles de millones de Euros



Persisten los cambios rentables en el mix de ahorro de la clientela

- Las cifras orgánicas reflejan la solidez de las tendencias subyacentes y la fortaleza en captación de recursos
- Los fondos de inversión y depósitos a la vista se benefician del retroceso en depósitos a plazo y explican en un >95% el crecimiento de los recursos de clientes
- La caída en depósitos a plazo se compensa parcialmente por el crecimiento inorgánico en el trimestre

(1) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionada además de fondos de inversión
 (2) Incluye deuda del gobierno regional y deuda subordinada en poder de Critería Caixaholding. Incluye 1.8bn de planes de pensiones y contratos de seguros de Barclays subcontratados
 (3) Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de diciembre 2014
 (4) Incluye emisiones de deuda minorista, de la que €2.6 bn vencieron durante 1T15.
 (5) Saldo vivo: €0.3 bn

Se afianza el liderazgo en gestión de fondos de inversión



InverCaixa

100% propiedad

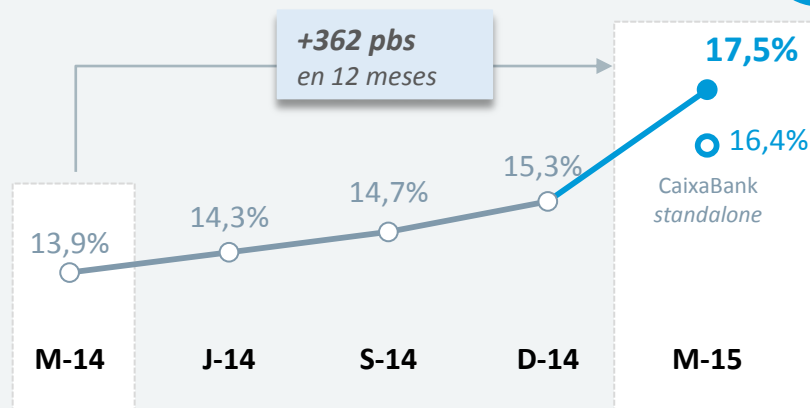
€49,7 mil MM€ AbG¹ (+33% v.a.)

- #1 en España
- 17,5% cuota de mercado²
- 1,1M clientes

El crecimiento refleja la capilaridad y el foco minorista

Cuota de mercado de los fondos de inversión, en %

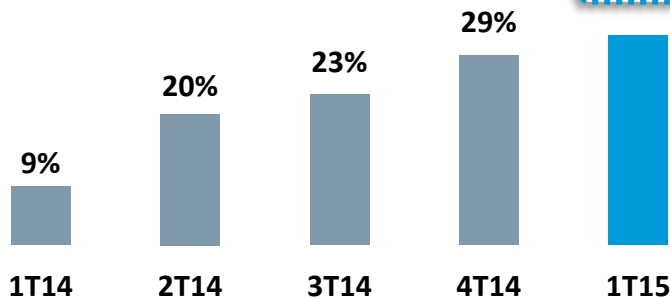
1º Ranking



Captura 1/3 de todas las entradas nuevas en 1T

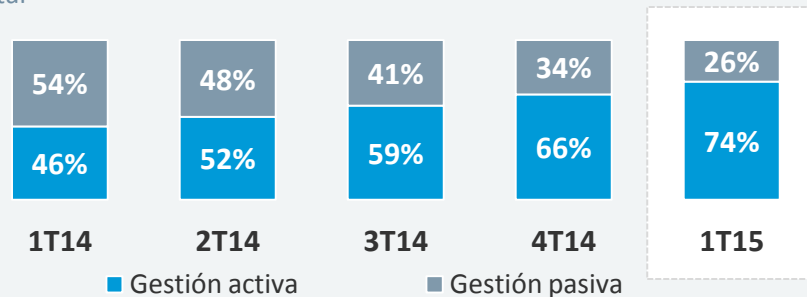
Entradas nuevas en InverCaixa, como % del sector

32%



Cambio hacia fondos de inversión de mayor valor añadido

% del total³



(1) Fondos de inversión, cartera de clientes y SICAVs, incluyendo la contribución de Barclays Bank España (5,2bn) y fondos de terceros distribuidos a través de CaixaBank

(2) Últimos datos disponibles (Marzo 2015)

(3) La categoría de gestión activa de los fondos incluye renta variable, fondos mixtos y de renta fija. La categoría de fondos de gestión pasiva incluye principalmente fondos con un objetivo de rentabilidad

Fuentes: INVERCO e Invercaixa

Crecimiento gradual del crédito a grandes empresas y PyMES

Desglose de la inversión crediticia

In millones de Euros, bruto

	31 Mar.	v.a	orgánica ¹
I. Créditos a particulares	124.239	11.6%	(1.1%)
Compra de vivienda	92.741	15.3%	(1.1%)
Otras finalidades	31.498	1.8%	(1.3%)
II. Créditos a empresas	74.257	2.7%	(1.9%)
Sectores no promotores	59.744	5.2%	0.6%
Promotores	13.099	(6.9%)	(11.9%)
Criterios Caixaholding y FB "la Caixa"	1.414	0.0%	0.0%
Créditos a particulares y empresas	198.496	8.1%	-1.4%
III. Sector público	13.581	0.2%	(0.3%)
Créditos totales	212.077	7.6%	(1.3%)
Crédito no dudoso (ex promotor)	184.793	8.0%	(0.9%)

(1) Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 Diciembre 2014

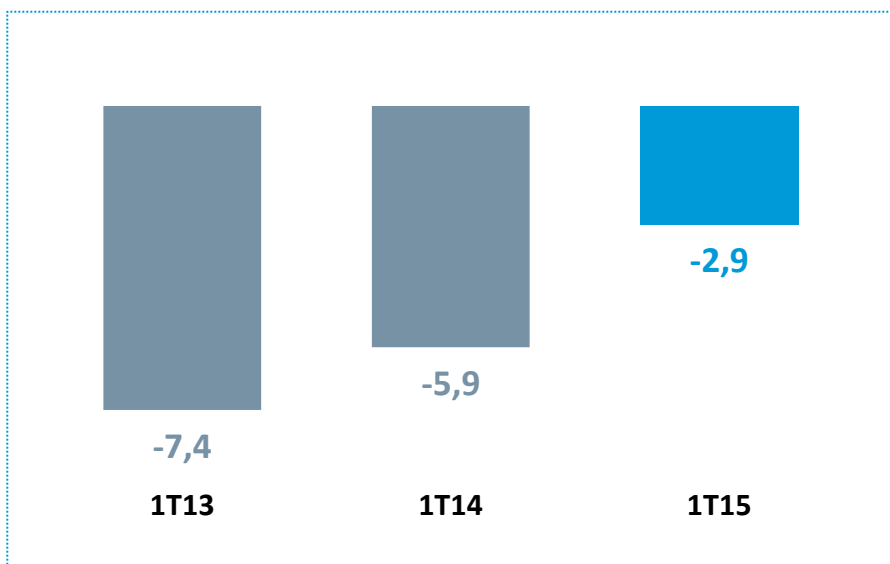
La cartera de crédito crece un 8% por crecimiento inorgánico y menor desapalancamiento

- El desapalancamiento se reduce: la cartera sana (ex-RE) cae sólo un 1% v.a. orgánicamente a pesar de la estacionalidad de 4T
- La mejor tendencia orgánica en crédito liderada por la gran empresa & PyMES (+0,6% v.a.)
- La mayor parte del desapalancamiento se concentra en el segmento promotor: -7% v.a. (-12% orgánica)
- Barclays España contribuye con €17.8 miles de millones en crédito

Se acerca el final del desapalancamiento a pesar del repunte estacional del 4T

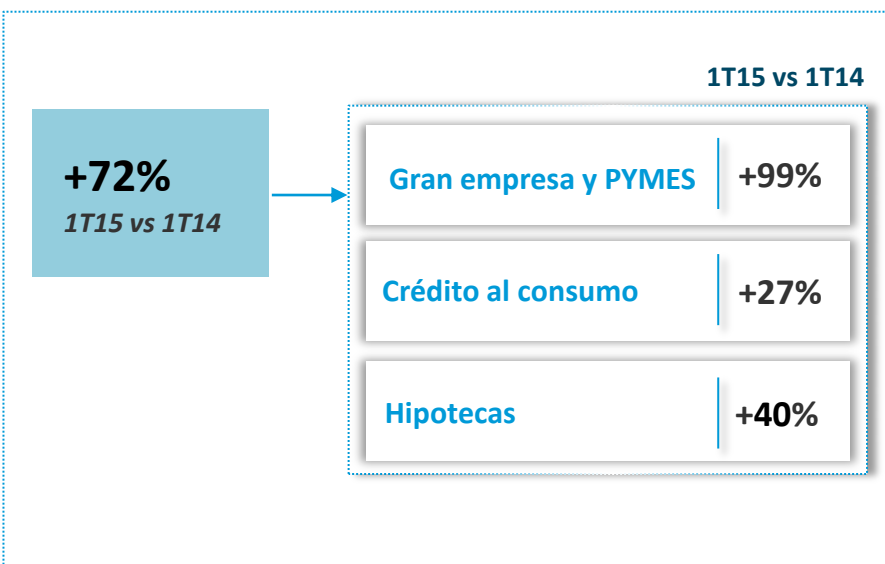
Señales de que el desapalancamiento está tocando fondo

Crédito a la clientela bruto, crecimiento v.a.², en miles de millones Euros



Crecimiento de la nueva producción¹ liderado por grandes empresas y PyMES

Crecimiento en el crédito bruto durante el período, en %



- El desapalancamiento se ralentiza a medida que la nueva producción va compensando gradualmente las amortizaciones
- El crecimiento de la nueva producción en crédito refleja la mejora de la demanda y el posicionamiento comercial
- La creciente actividad en crédito circulante de grandes empresas y PyMEs conlleva mayores disposiciones

(1) Nueva producción a grandes empresas y PyMes incluye: crédito nuevo y créditos sindicados, variación en líneas de capital circulante y disposiciones en líneas de crédito renovable
 (2) Para 1T15, como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 Diciembre 2014

Los componentes *core* de la cuenta de resultados prosiguen la tendencia de mejora

Cuenta de resultados consolidada (Barclays España consolida desde 1 de enero)

En millones de euros	1T15	1T14 ³	i.a. (%)	v.t. (%)
Margen de intereses	1.138	993	14,6	5,3
Comisiones netas	513	454	12,9	13,6
Resultado de participadas ¹	180	150	19,5	45,2
Resultados de operaciones financieras	129	221	(41,2)	105,9
Otros productos y cargas de explotación	(7)	7	-	-
Margen bruto	1.953	1.825	7,0	34,3
Gastos de explotación recurrentes	(1.035)	(945)	9,5	9,2
Margen de explotación recurrente	918	880	4,3	14,8⁴
Gastos de explotación extraordinarios	(239)			
Margen de explotación	679	880	(22,9)	33,9
Pérdidas por deterioro de activos	(748)	(650)	15,2	(4,0)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ²	280	(53)	-	-
Resultado antes de impuestos	211	177	19,1	-
Impuestos	164	11	-	(66,4)
Resultado después de impuestos	375	188	99,1	-
Resultado de minoritarios				
Resultado atribuido al grupo	375	188	99,1	-

(1) Incluye dividendos y resultados por puesta en equivalencia

(2) 2015 incluye 602MM€ de *badwill* por la adquisición de Barclays España (incluyendo ajustes de valor razonable de activos y pasivos de Barclays España), pérdidas por ventas y provisiones de activos adjudicados. 2014 incluye pérdidas por ventas de activos adjudicados.

(3) Cuenta de resultados 1Q14 reestimada para reflejar el nuevo registro de las aportaciones al FGD debido a la adopción de IFRIC 21

(4) La variación trimestral en el margen de explotación recurrente excluye en el 4T14 la contribución de 293 MM€ al FGD de 2015

(5) Resultado de participadas y *badwill*

Sólida evolución operativa:

- El M.I. crece ~15% i.a. apoyado por la integración de Barclays España y los menores costes de financiación
- Los ingresos por comisiones se benefician del incremento en activos gestionados
- La base de costes recurrente se mantiene estable en base comparable mientras las sinergias todavía no se han registrado

- Gastos extraordinarios relacionados con la adquisición de Barclays España

Impacto de extraordinarios en resultados:

- El enfoque conservador en la gestión del riesgo de crédito e inmobiliario contrarresta el impacto del *badwill*
- Impuestos positivos derivados de ingresos por conceptos que no tributan⁵

Cargos extraordinarios en el segmento de actividad inmobiliaria no-core reducen el beneficio del 1T

Cuenta de resultados consolidada, por segmentos de negocio

En millones de euros	1T15
Margen de intereses	1.138
Comisiones netas	513
Resultado de participadas	180
Rdos. Oper. Financieras y otros pptos y cargas	122
Margen bruto	1.953
Gastos de explotación recurrentes	(1.035)
Margen de explotación recurrente	918
Gastos de explotación extraordinarios	(239)
Margen de explotación	679
Pérdidas por deterioro de activos	(748)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	280
Resultado antes de impuestos	211
Impuestos	164
Resultado atribuido al grupo	375
Fondos propios medios/intangibles (miles MM€)	23,6/ 5,1
ROTE ajustado² (%)	4,4%

Negocio bancaseguros	Actividad Inmobiliaria no-core ¹	Participadas
1.211	(27)	(46)
512	1	
25	3	152
204	(82)	
1.952	(105)	106
(1.009)	(25)	(1)
943	(130)	105
(239)		
704	(130)	105
(282)	(466)	
482	(202)	
904	(798)	105
(91)	241	14
813	(557)	119
17,8	1,7	4,1
12,5%	-	15,9%

Negocio bancaseguros (sin actividad inmobiliaria no-core)

- Sólida progresión de los ingresos operativos
- Incluye impactos one-off de Barclays

Actividad Inmobiliaria no-core

- Intensivo saneamiento y provisionamiento del crédito y de adjudicados
- Persisten las pérdidas en las ventas de adjudicados

Participadas

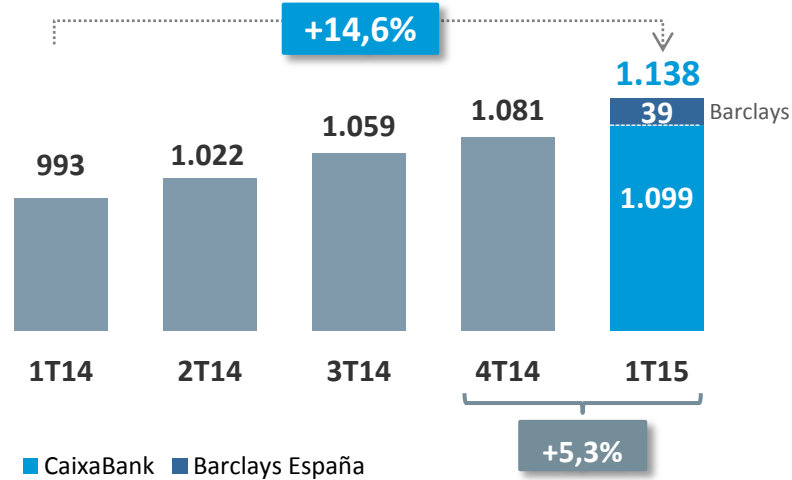
- Los resultados de asociadas se normalizan en el trimestre

(1) Desde 1T15 el segmento de actividad inmobiliaria no-core incluye principalmente créditos promotores no-core (mayoritariamente dudosos y subestándar) y activos adjudicados inmobiliarios
 (2) ROTE últimos 12 meses a nivel Grupo CaixaBank y anualizado el 1T15 a nivel de segmentos, tomando como denominador fondos propios tangibles medios de los últimos 12 meses y 1T15, respectivamente. El ROTE de segmentos excluye impactos one-off de la adquisición de Barclays España como el *badwill* o los gastos de reestructuración.

Mejora del MI apoyada en la continua caída de los costes de financiación y en Barclays España

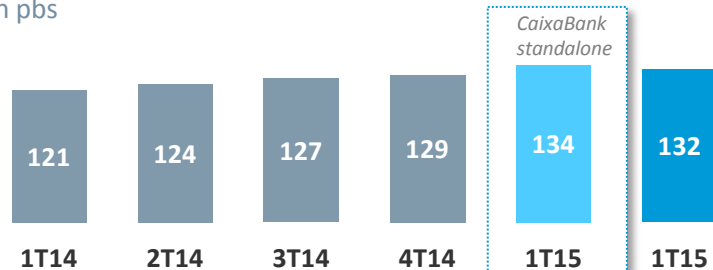
El margen de intereses sube un ~15% i.a. apoyado en la integración de Barclays España y la mejora del diferencial de la clientela

En millones de euros



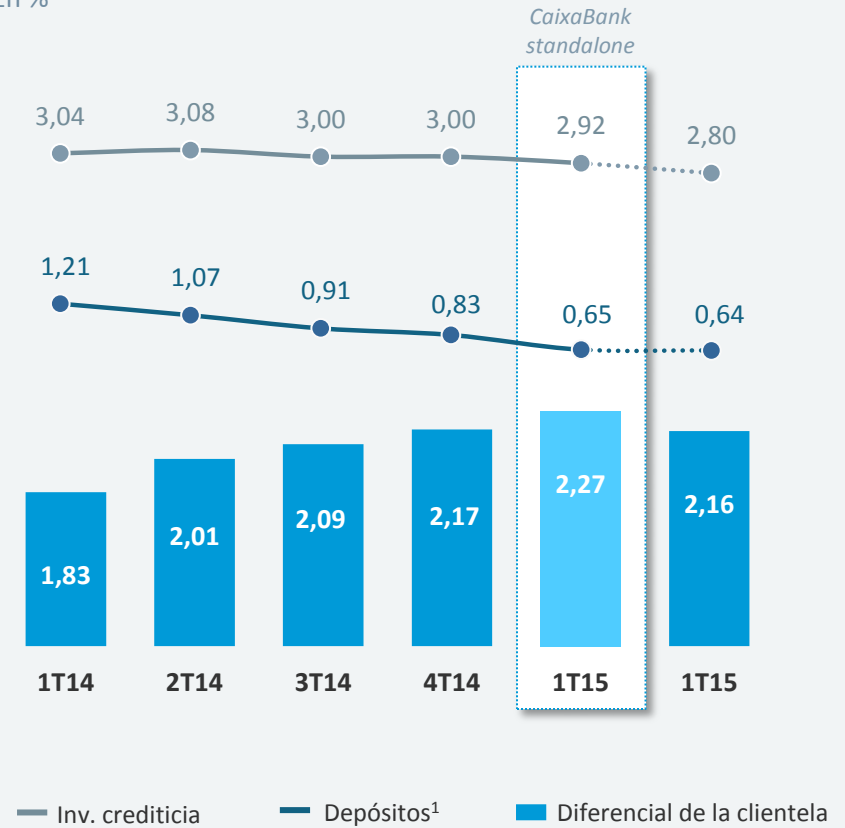
El margen de intermediación mejora impulsado por menores costes de financiación minorista y mayorista

En pbs



El diferencial de la clientela¹ sube 10 pbs trim. (sin Barclays) impulsado por la continua reducción de los costes de financiación de clientes

En %

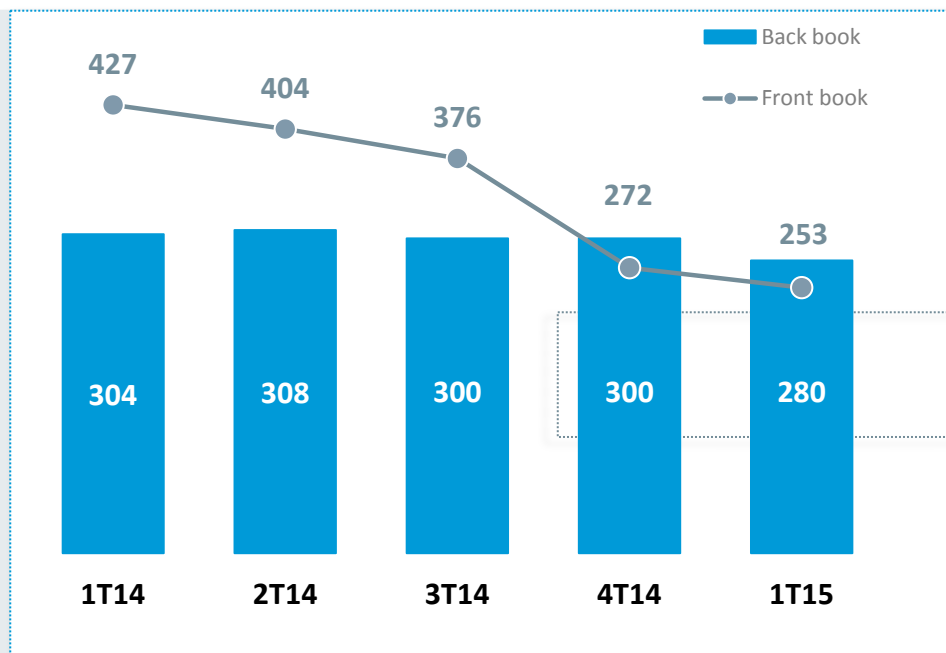


(1) El coste de los depósitos de clientes refleja el coste de los depósitos a la vista y a plazo, así como los repos con clientes minoristas. Excluye el coste de emisiones institucionales y pasivos subordinados

Mayor resistencia de los márgenes debido al libro hipotecario de larga duración

Rendimientos de la cartera de créditos

En pbs



Mínimo impacto de los menores rendimientos del front book

Causas de la evolución del back book, en pbs

Barclays: -12 pbs

Orgánico: -8 pbs

-5 pbs reprecación Euribor

-2 pbs nueva producción

-1 pb otros

-20 pbs

El front book de particulares contribuye positivamente al rendimiento

Impacto del front book en el rendimiento del back book (trimestre)

	Nueva producción s/ total cartera créditos, %	Δ Tipo Front book, pbs	Impacto nueva producción en tipos BB, pbs
Total	5%	-19	-2
Particulares y empresas ¹	3%	-8	+3
Mayorista ¹	11%	-53	-21

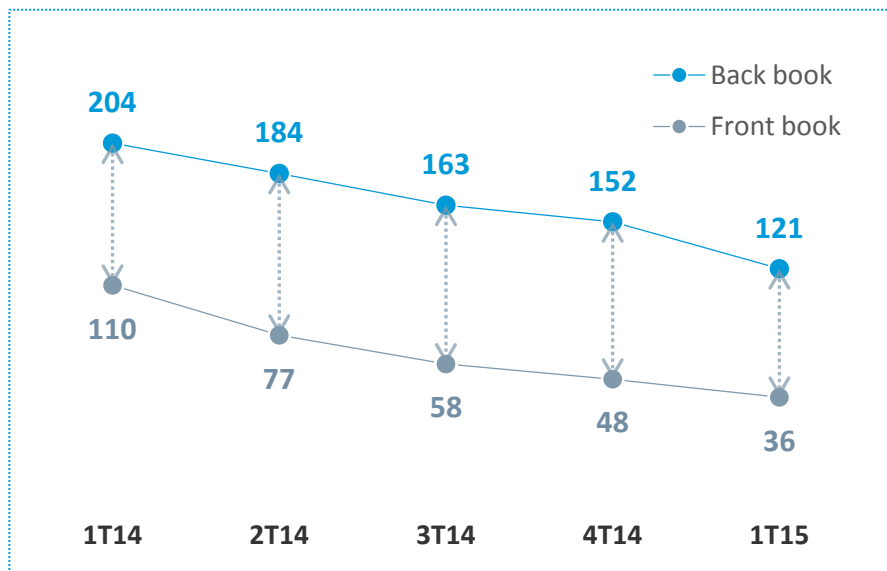
- Impacto del front book limitado a 2 pbs (sin Barclays)
- La presión en el front book se concentra en banca mayorista: se reprecia más rápido y la nueva producción supone un % mayor de la cartera
- Front book de particulares es acrecitivo para el back book (contribuye +3 pbs) y más resistente a la presión en precios

(1) El libro de créditos mayorista incluye préstamos a grandes empresas y al sector público, mientras que el crédito a particulares incluye el resto de segmentos

La reducción en los costes de financiación contribuye significativamente al margen de intereses

La depreciación de la base de depósitos contrarresta la presión en los márgenes de activo

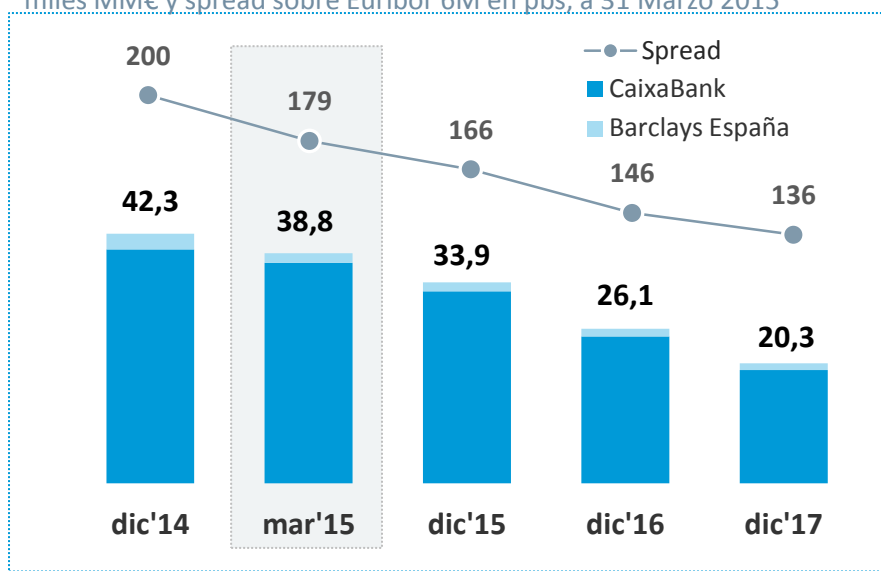
Depósitos a plazo: back vs. front book (pbs)



- El *back book* de los depósitos a plazo impactado por los flujos de entrada/salida (-19pbs), amortizaciones de bonos minoristas (-7 pbs), Barclays España (-1pbs) y otros (-4 pbs)
- Coste medio de la financiación mayorista: -21 pbs v.t.
 - ✓ Vencimiento de emisiones: -17 pbs
 - ✓ Emisión cédula hipotecaria: 1.000 MM€ 10y el 18 de marzo a MS +15 pbs: -4pbs

Los costes de financiación mayorista también siguen una tendencia bajista

Evolución estática del back book de la financiación mayorista¹ en miles MM€ y spread sobre Euribor 6M en pbs, a 31 Marzo 2015



Vencimientos en miles MM€ ; spread sobre Euribor 6M en pbs, a 31 Marzo 2015

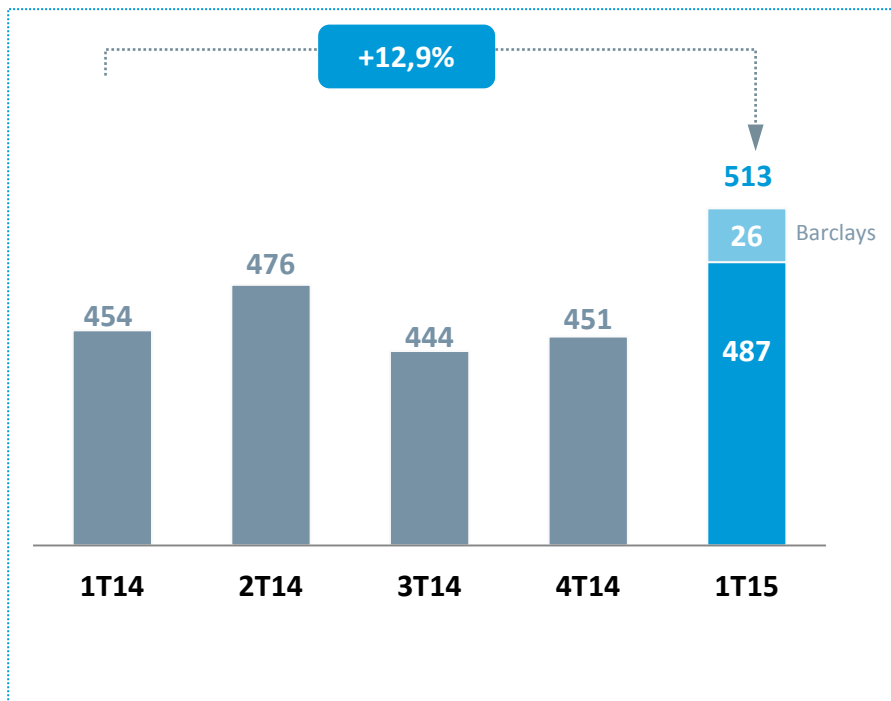
	2015	2016	2017
Importe	4,9	7,8	5,8
Spread	265	235	179

(1) Excluye bonos retenidos. Difiere del dato publicado en el Informe financiero del 1T debido a las titulaciones de activos y a las cédulas hipotecarias multi cedentes retenidas

Comisiones récord incluso sin considerar el impacto de Barclays España

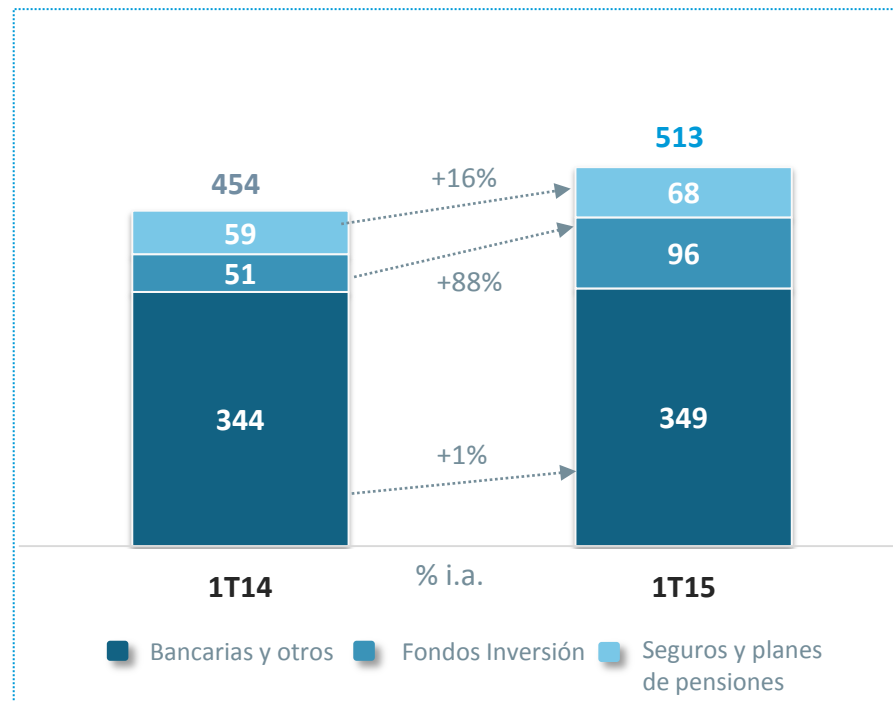
Comisiones netas

En millones de euros



Desglose de las comisiones netas

En millones de euros

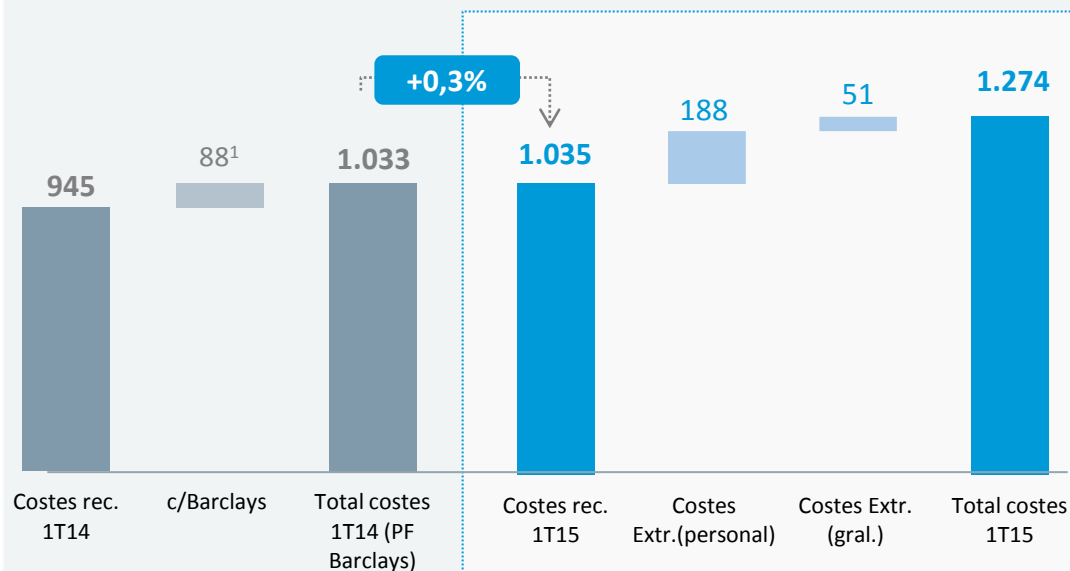


- Las comisiones bancarias se ven impactadas positivamente por la buena evolución de banca de inversión, que compensa con creces el impacto negativo de cambios regulatorios
- Destacada contribución de fondos de inversión al crecimiento i.a., por mayores activos gestionados y por un trasvase paulatino hacia la gestión activa

A pesar de incorporar Barclays España la base de costes se mantiene estable en perímetro constante

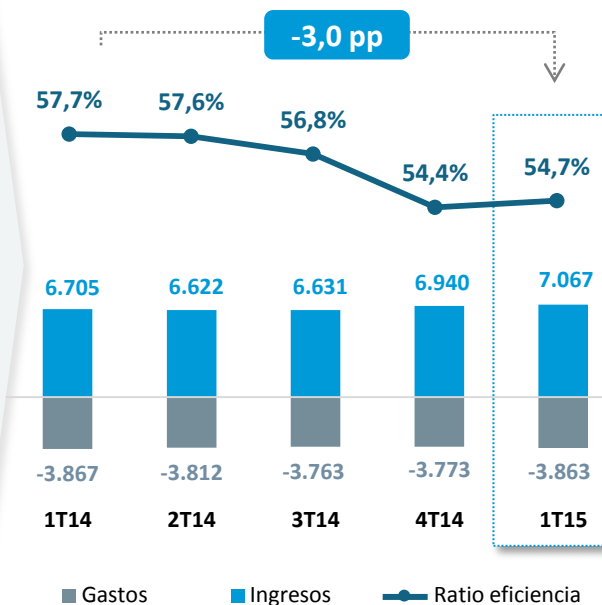
Costes recurrentes estables en perímetro constante

Evolución del total de costes operativos, en millones de euros, i.a.



Ratio de eficiencia recurrente

Ratio en %, gastos e ingresos en millones de euros (últimos 12 meses)



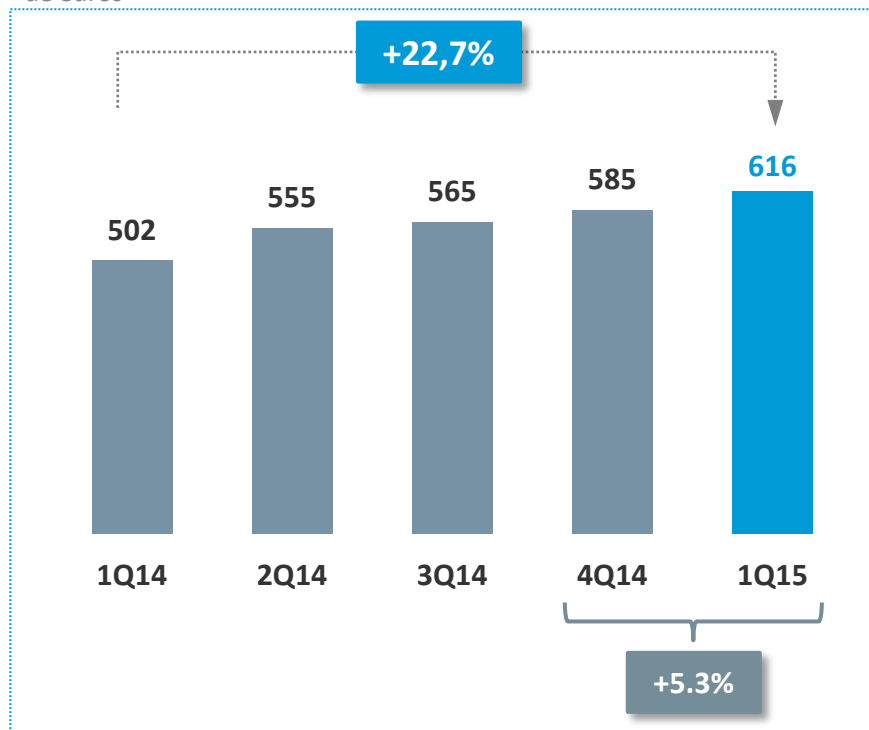
- La estricta contención de gastos mantiene los costes recurrentes (sin Barclays) constantes en el trimestre
- Gastos operativos extraordinarios en el 1T debido a la reestructuración de Barclays España: 188 MM€ en personal, 51 MM€ de gastos generales (ambos antes de impuestos)
- Sinergias esperadas (93 MM€) para 2015 contribuirán a mejorar la eficiencia durante el año, principalmente en 2S

(1) Reportado por Barclays España en 1T14

El resultado operativo *core* sostendrá el crecimiento en resultados – a la espera de la contribución de Barclays España

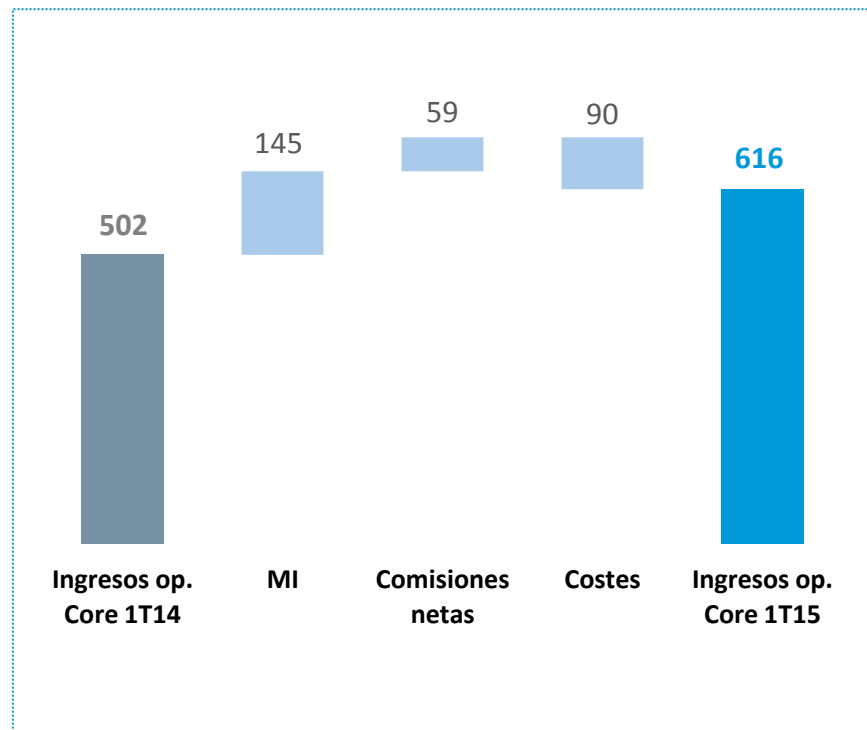
Resultado operativo *core*: clara tendencia al alza

Margen de intereses + Comisiones – Gastos recurrentes, en millones de euros



... impulsado por un crecimiento sostenido del M.I

Evolución de los ingresos operativos *core*, i.a., en millones de euros



Crecimiento sostenido en ingresos operativos *core* en base...

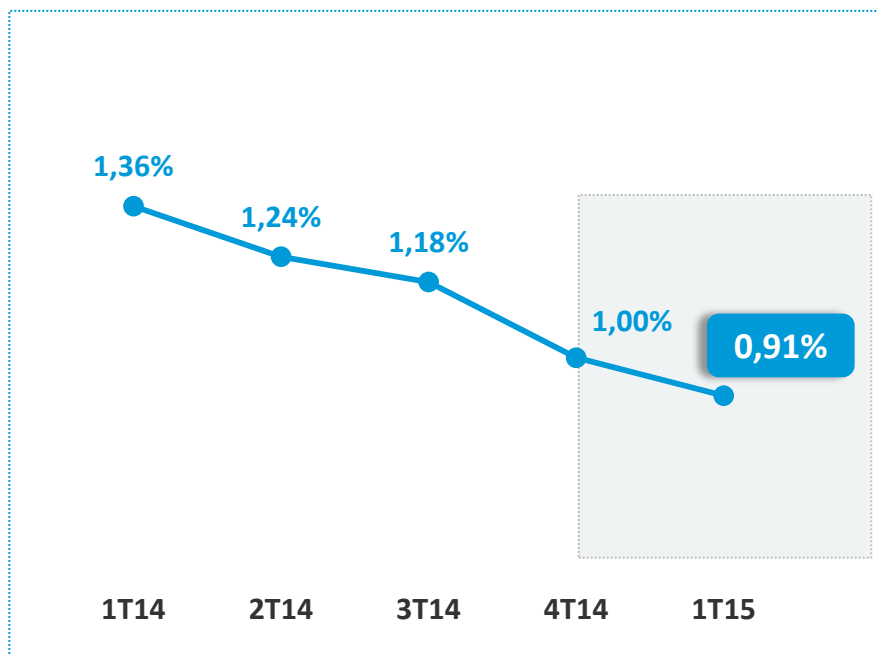
- Sólida evolución del margen de intereses por la caída de los costes de financiación
- Destacada evolución de seguros y de productos de fuera de balance

...a pesar de que Barclays España no contribuye en beneficios a la espera de que se materialicen las sinergias

El aumento de las dotaciones refleja los excepcionales del 1T

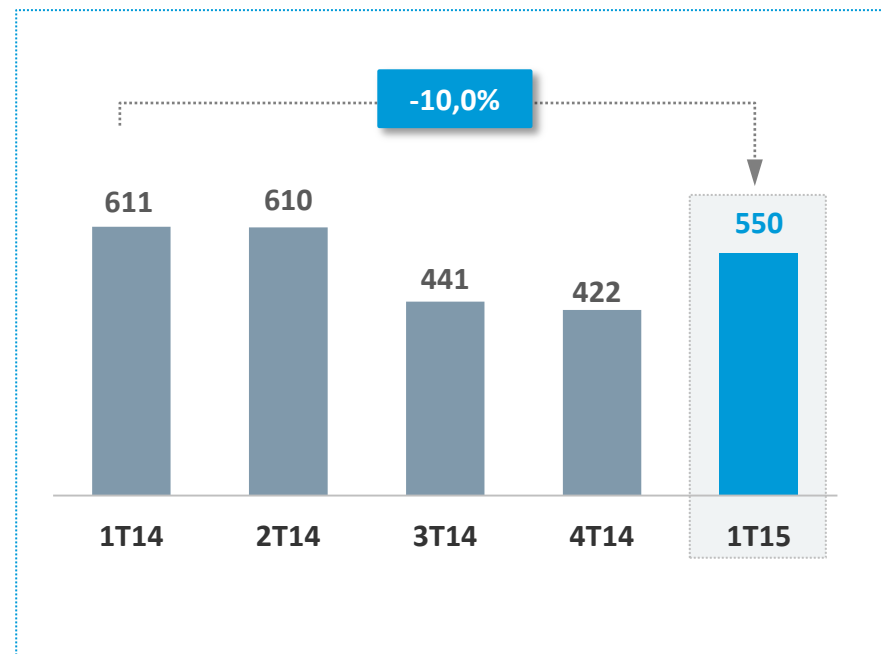
Tendencia bajista en *Cost of Risk*¹ se mantiene en 1T15

En %



Las provisiones de crédito recurrentes caen un 10% i.a.

En millones de euros



- Normalización gradual del nivel de provisiones con un CoR que cae 9 pbs v.t.
- El incremento en las provisiones del trimestre se explica por un provisionamiento conservador y *one-offs*

(1) Ratio de provisiones de crédito de los 12 meses anteriores sobre el total de la cartera bruta de créditos más pasivos contingentes a final del periodo

1T 2015: Conclusiones finales

El negocio core evoluciona satisfactoriamente

- Resultado operativo *core* + **23% i.a.**

Crecimiento continuado en activos bajo gestión

- Fondos de inversión **+33% v.a.**

Se amplía el diferencial de la clientela

- Diferencial de la clientela **+10 bps v.t.** (orgánica)

Se acelera el saneamiento inmobiliario

- Activos problemáticos inmobiliarios **-11% i.a.**

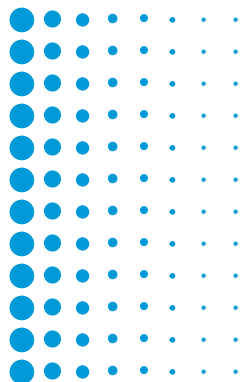
Barclays España supera expectativas

- 2016E ROIC revisado al alza: de >10% a **>15%**
- Objetivo de ahorro de costes de 42% a **48%**

El resultado sigue mejorando trimestre tras trimestre



Buen inicio hacia la consecución de nuestros objetivos 2015-2018

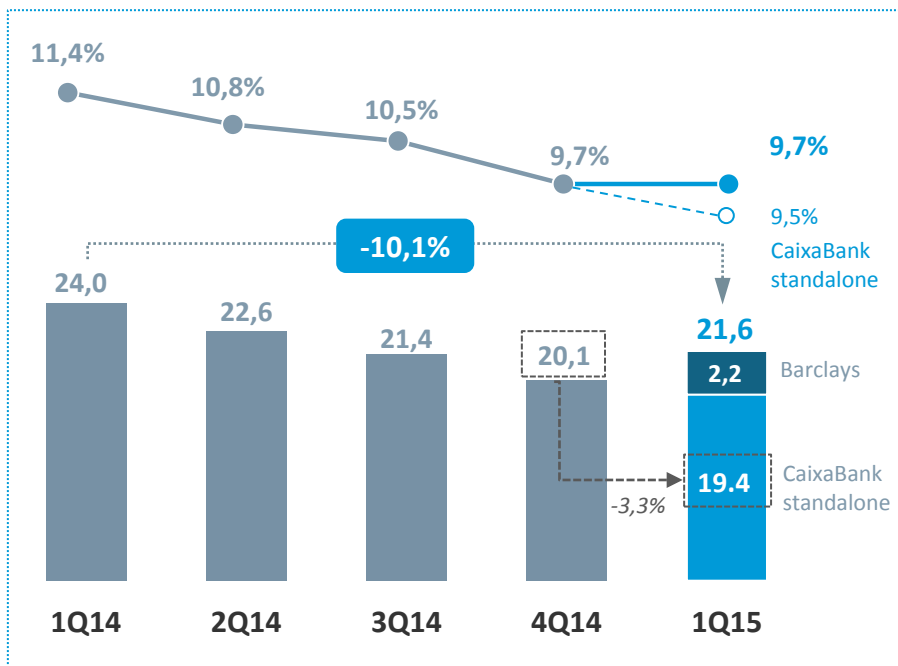


Fortaleza de [Balance]

La reducción de la morosidad orgánica continúa

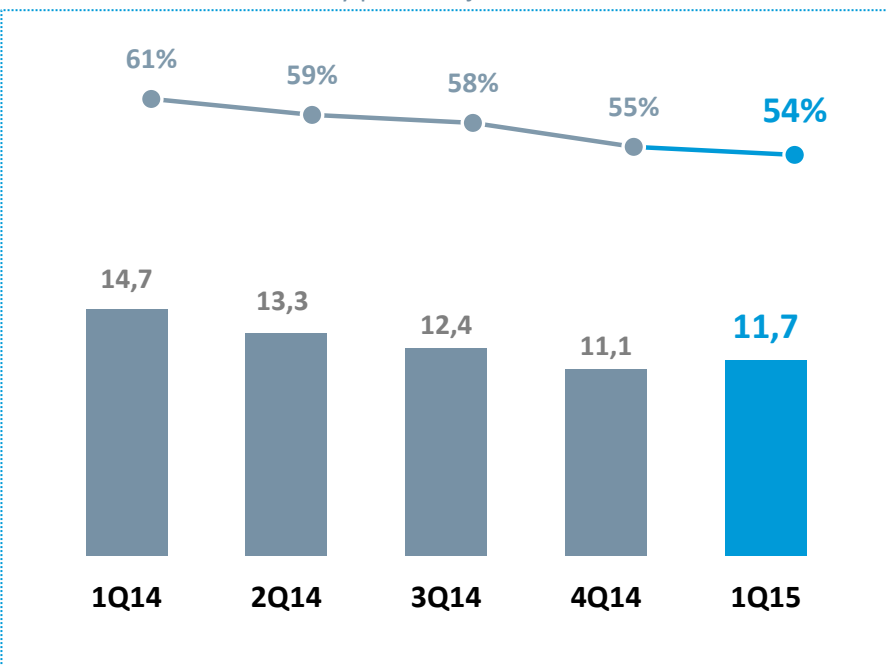
Evolución de la ratio de morosidad y del saldo dudoso

Miles de millones de euros y porcentaje



Tasa de cobertura de la morosidad

Miles de millones de euros y porcentaje



- El saldo dudoso aumenta en ~2.200 MM€ por la contribución de Barclays España
- El saldo dudoso orgánico¹ se reduce ~700 MM€ básicamente por los promotores inmobiliarios
- La ratio de morosidad baja de forma orgánica y se mantiene estable en el 9,7% con Barclays España (la ratio de morosidad de BBSAU estaba en el 12,2% a diciembre'14)
- La cobertura de la morosidad se mantiene al 54%, por encima de la media del sector (50% en 2014)²

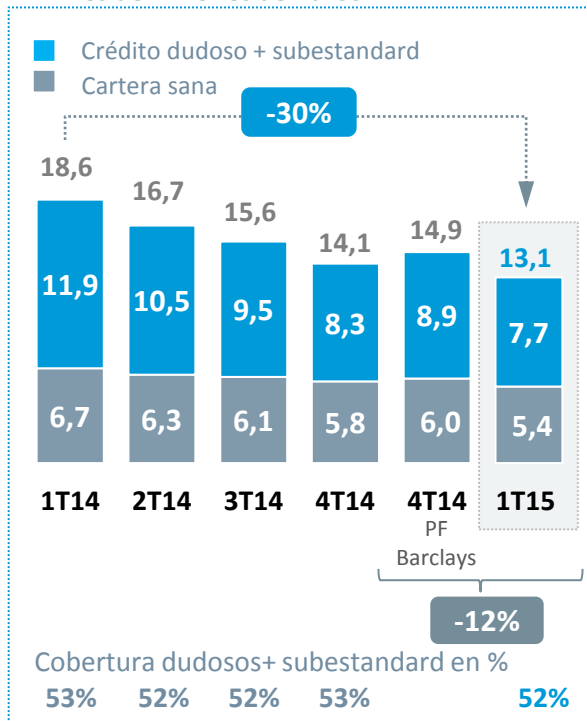
(1) Calculada como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de Diciembre 2014

(2) El grupo de comparables incluye: Santander España, Bankia, Banco Sabadell y Banco Popular

El intensivo saneamiento de la exposición inmobiliaria continúa

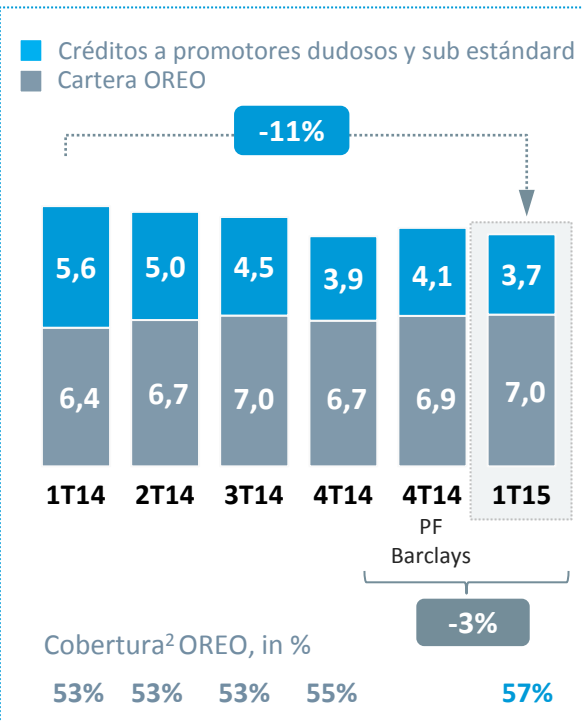
Créditos a promotores inmobiliarios

En miles de millones de Euros



Activos inmob. no productivos (neto)¹

En miles de millones de Euros



Activos inmobiliarios adjudicados

Neto en millones de Euros, cobertura en %

	VCN	Cortura
Activos adjudicados de promotores inmobiliarios	4.981	59%
Edificios terminados	2.569	49%
Edificios en construcción	359	63%
Suelo	2.053	67%
Activos adjudicados de cartera hipotecaria	1.181	47%
Otros activos adjudicados	836	49%
Cartera disponible para la venta (neto)	6.998	56.7%
Cartera de alquiler (neto)	2.833	
87% ratio de ocupación		

- Los créditos a promotores inmobiliarios caen de forma orgánica³ ~1.800 MM€ durante el año, 30% i.a.
- Los activos inmobiliarios no productivos caen un 11% i.a.; -3% en el año de forma orgánica³
- Barclays España contribuye con ~800 MM€ en la cartera de créditos a promotores inmobiliarios y con ~200 MM€ en la cartera OREO.
- La cartera en alquiler se mantiene estable con 2.833 MM€ y una ratio de ocupación del 87%

(1) Cartera OREO y créditos a promotores inmobiliarios problemáticos (ambos netos de provisiones)

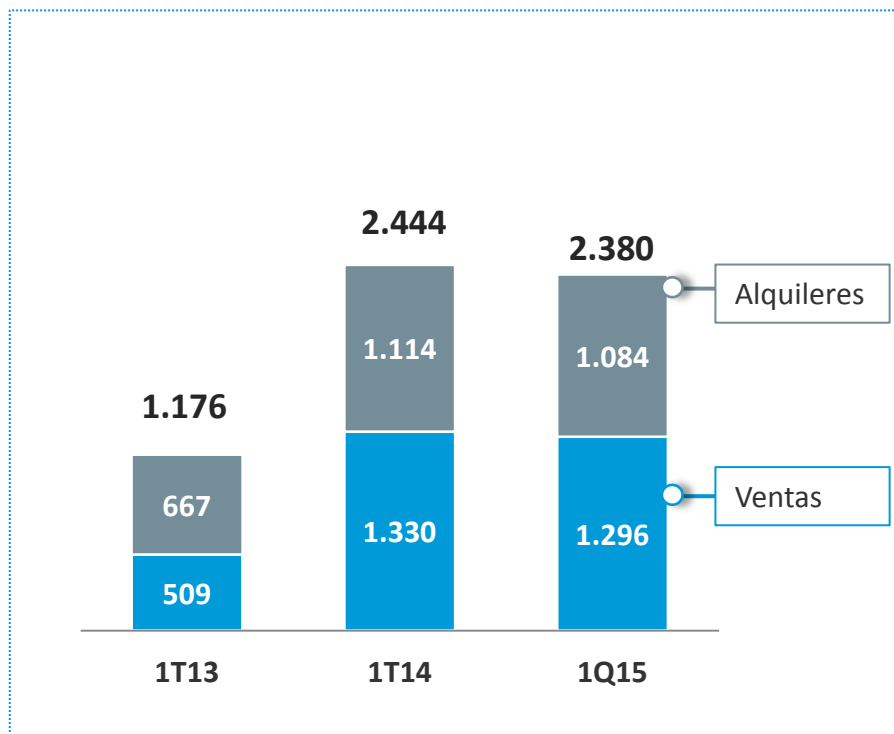
(2) Cobertura equivalente de crédito; p.e. incluye fallidos en conversión a OREO

(3) Calculada como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 Diciembre 2014

La actividad comercial se mantiene en niveles elevados

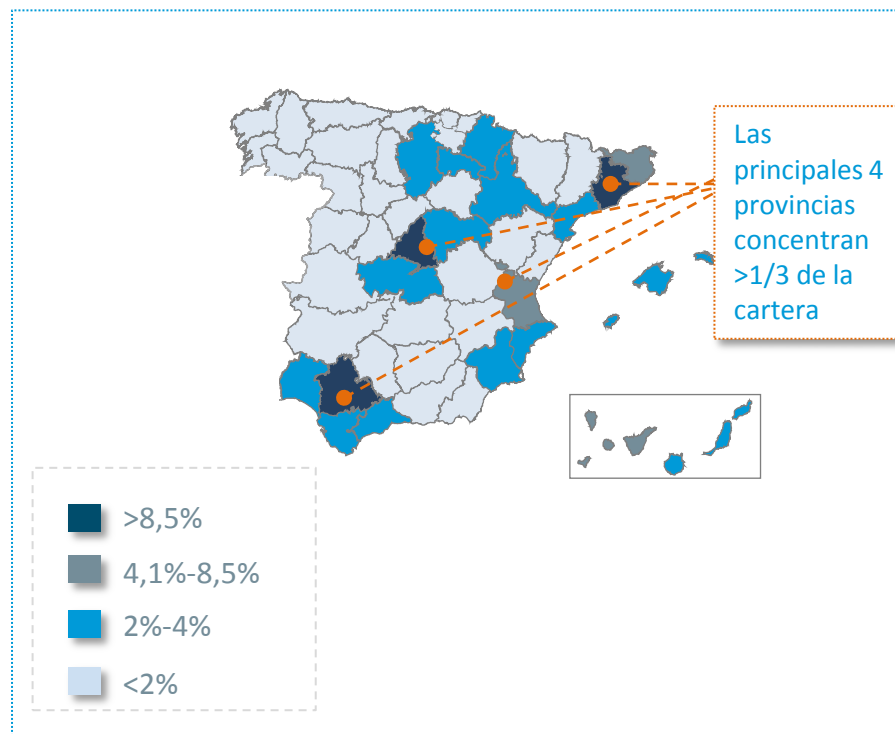
Actividad comercial

Millones de euros, los últimos 12 meses



Distribución geográfica de la cartera inmobiliaria

% del total por provincia



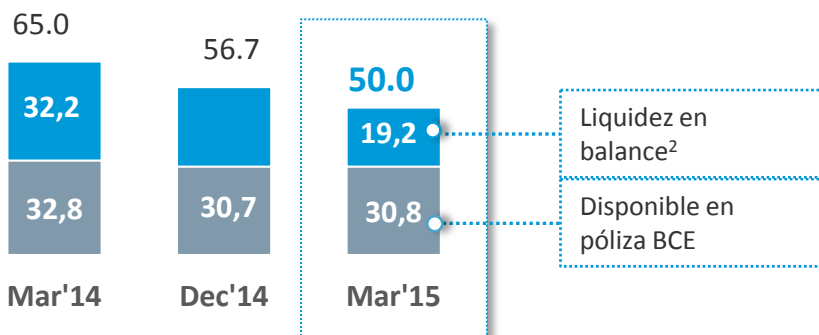
- El ritmo de las ventas continúa siendo elevado
- Se espera que la actividad aumente durante el año, en línea con las tendencias del mercado inmobiliario

(1) Importe del total de ventas de activos inmobiliarios

Se mantienen elevados niveles de liquidez

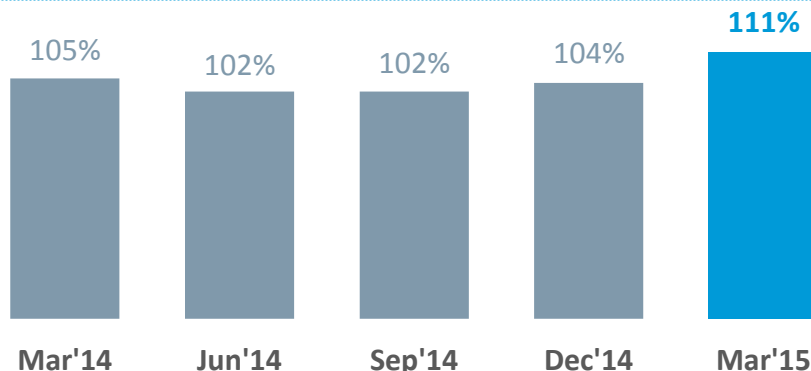
Liquidez total

En miles de millones de euros



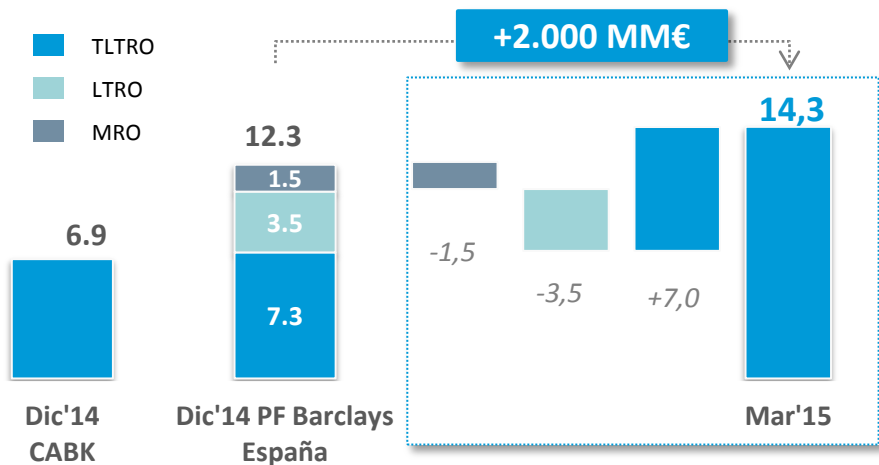
La ratio LtD aumenta en 1T15 impactado por la integración de Barclays España

Evolución de la ratio¹, en %



ECB funding

En miles de millones de euros



Vencimientos del BCE ampliados

- En 1T15 se toman 7.070 MM€ de TLTRO
- Devolución de los 5.069 MM€ de financiación tomada por Barclays España del BCE (LTRO+MRO)

Liquidez y funding impactado por Barclays:

- Ratio LTD: + 7pp (3pp orgánicamente)
- LCR y NSFR ratios cómodamente por encima del objetivo: >130% y >100%, respectivamente

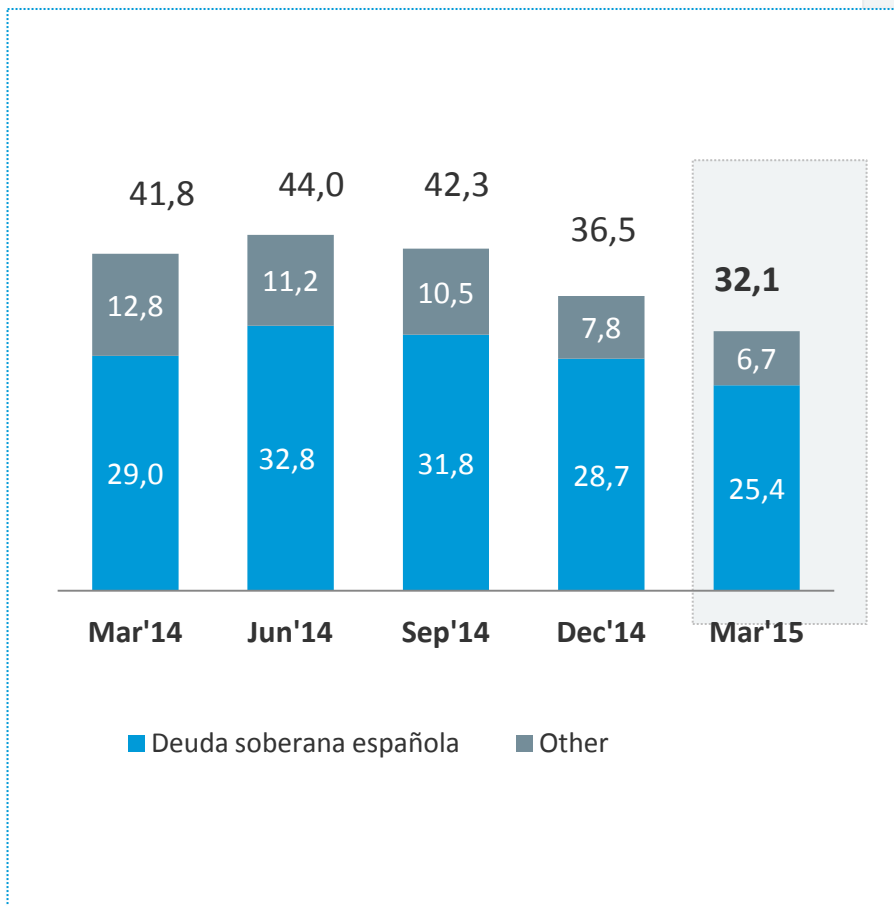
(1) Definido como: créditos brutos(212.077 MM€) neto de provisiones de crédito (11.136 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación (6.219 MM€) // fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (175.633 MM€)

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

Los vencimientos de la cartera ALCO no rebajan la rentabilidad de la cartera

Evolución de la cartera ALCO de renta fija¹

En miles de millones de euros



Tipos y duración media de la cartera ALCO

En % y años

	Mar'14	Jun'14	Sep'14	Dic'14	Mar'15
Tipo	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%
Vida media (años)	2,2y	2,6y	2,5y	3,1y	3,1y

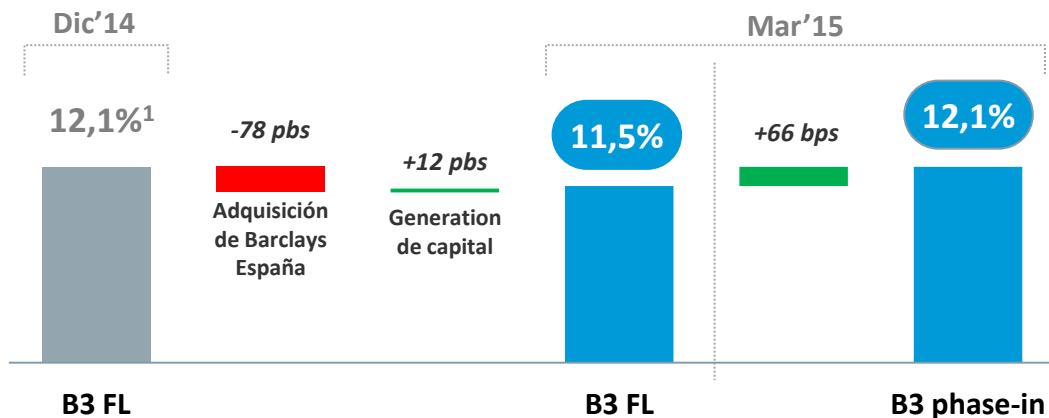
- Tipos protegidos por la distribución asimétrica de los vencimientos de la cartera
- Los vencimientos de la cartera ALM han reducido las necesidades de renovación de los vencimientos mayoristas

(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

Se alcanzan cómodos niveles de solvencia tras la integración de Barclays España

Evolución de la ratio 1 FL CET1

En %



CET1	€16.668 MM€	€17.146 MM€	18.537 MM €
APRs	137.643 MM€	149.741 MM€	153.120MM€

Posición de capital

A 31 de marzo de 2015

	Phase-in	Fully Loaded
Capital Total	14,9%	14,4%
Ratio de apalancamiento	5,6%	5,2%
Ratio CET1	12,1%	11,5%

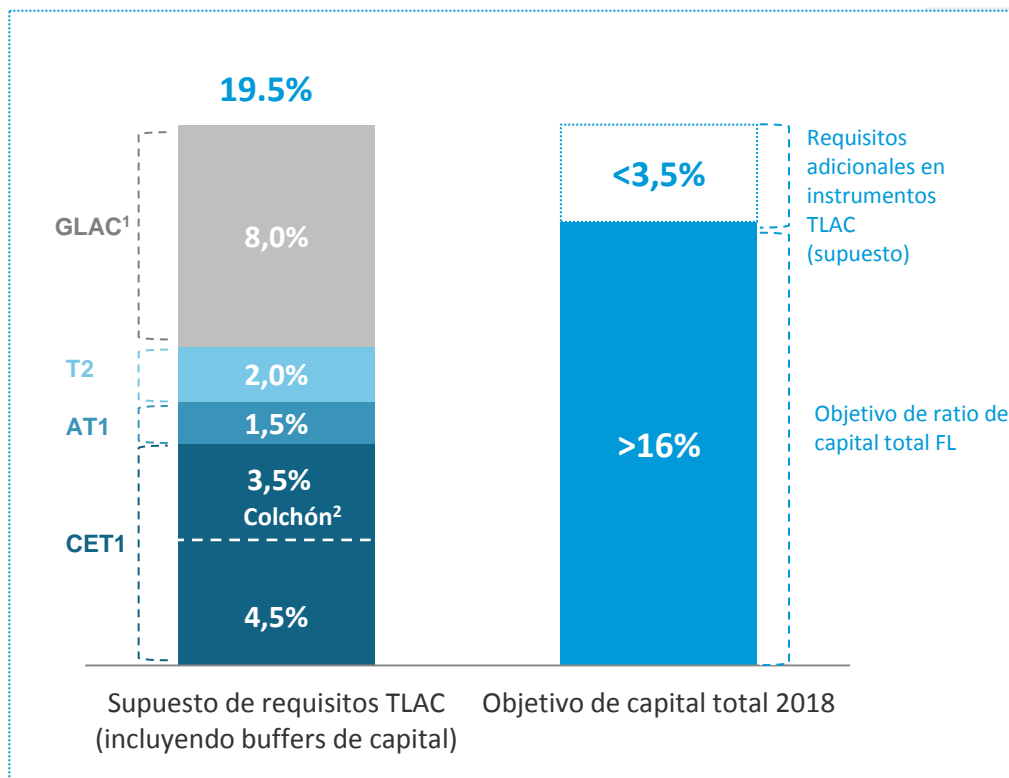
- Barclays España consume 78 pbs de CET1 FL: ~11,3 miles de millones de APRs compensados en parte por el *badwill* neto de costes de restructuración
- Remuneración al accionista con cargo al año fiscal 20152: 0,16€ por acción combinando dos pagos en efectivo y dos en formato *scrip*

(1) La ratio CET1 a Dic'14 ha sido revisado para contener el impacto pro-forma de la propuesta del Consejo de Administración del 16 de febrero para pagar en efectivo el último pago trimestral del dividendo correspondiente al año fiscal 2014

(2) El 12 de marzo de 2015 el Consejo de Administración propuso esta remuneración al accionista durante el año 2015

Preparados para cumplir con los requisitos potenciales de TLAC

Requisito potencial TLAC y objetivo de capital total 2018





- ▶ **Todavía se están evaluando los requisitos TLAC para G-SIFI**
 - Podría trasladarse a D-SIFIs
- ▶ **Asumiendo requerimientos TLAC 19,5%, el objetivo se logrará cómodamente en 2018:**
 - Crecimiento orgánico de fondos propios
- ▶ **Emisión de AT1 para alcanzar 1,5% APRs**
- ▶ **Sustitución de vencimientos de deuda sénior por instrumentos de deuda elegible para TLAC, si es necesario**

(1) Suponiendo un mínimo de 8% GLAC

(2) Se supone un requisito de colchón combinado: 2,5% colchón conservación + 1% colchón sistemático estimado

[Anexo]

Ratings de crédito de CaixaBank

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

(1) A 17/03/15

(2) A 20/02/15

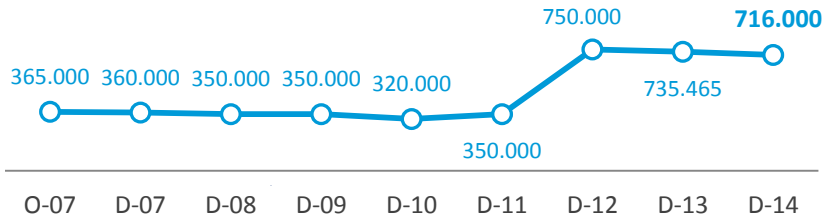
(3) A 25/02/15

(4) A 10/02/15

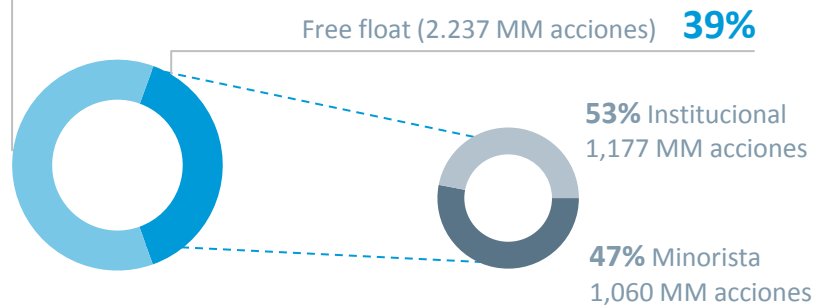
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float

Número de accionistas



Capital social por grupo
En % del capital a dic'14

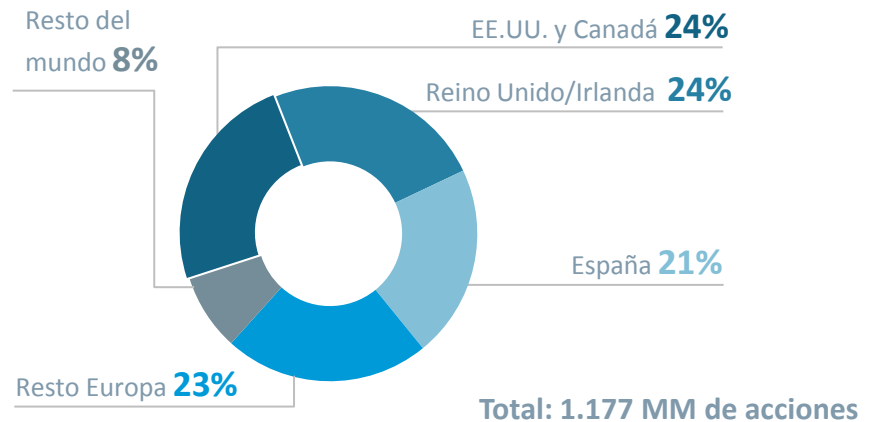


- **El control y la gestión del banco** son compartidos por la JGA, el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo: Auditoría y Control; Ejecutiva; Nombramientos; Remuneraciones; Riesgos. El accionista mayoritario no está sobre-representado en el Consejo de Administración
- **La relación de CABK con otras entidades del Grupo es inmaterial**, realizada en condiciones de independencia mutua y gobernada por el Protocolo de Relaciones Internas del Grupo

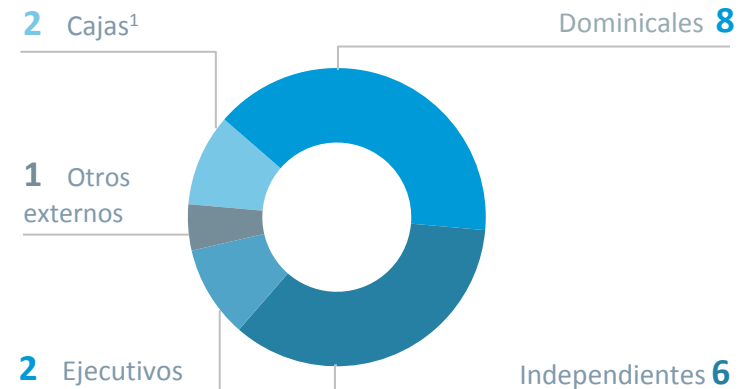
Base accionarial bien diversificada

Distribución geográfica de inversores institucionales²

% del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2014



Composición del Consejo de Administración



(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

(2) El porcentaje está calculado sobre el capital social institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por Nasdaq OMX

Balance y cuenta de resultados

Balance

Importes en millones de euros	31.03.14	31.03.15
Caja y depósitos en bancos centrales	3.032	4.061
Cartera de negociación	8.724	14.154
Activos financieros disponibles para la venta	59.802	71.761
Inversiones crediticias	199.728	210.983
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	5.983	5.464
<i>Crédito a la clientela</i>	190.885	203.161
<i>Valores representativos de deuda</i>	2.860	2.358
Cartera de inversión a vencimiento	17.056	7.383
Activos no corrientes en venta	6.876	7.835
Participaciones	8.901	9.939
Activo material	5.677	6.245
Activo intangible	3.632	3.683
Resto activos	17.860	19.513
Total activo	331.288	355.557
Pasivo	307.172	329.108
Cartera de negociación	7.791	14.551
Pasivos financieros a coste amortizado	251.850	257.731
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	28.333	31.175
<i>Depósitos de la clientela</i>	177.273	187.850
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	37.695	30.196
<i>Pasivos subordinados</i>	4.820	4.406
<i>Otros pasivos financieros</i>	3.729	4.104
Pasivos por contratos de seguros	34.909	43.232
Provisiones	4.180	4.644
Resto pasivos	8.442	8.950
Patrimonio neto	24.116	26.449
Fondos propios	23.360	23.752
Resultado atribuido al Grupo	188	375
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	756	2.697
Total pasivo y patrimonio neto	331.288	355.557

Cuenta de resultados

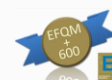
Importes en millones de euros	Enero - Marzo		Variación en %
	2015	2014	
Ingresos financieros	2.360	2.151	9,7
Gastos financieros	(1.222)	(1.158)	5,5
Margen de intereses	1.138	993	14,6
Dividendos	2	1	26,5
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	178	149	19,4
Comisiones netas	513	454	12,9
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	129	221	(41,2)
Otros productos y cargas de explotación	(7)	7	
Margen bruto	1.953	1.825	7,0
Gastos de explotación recurrentes	(1.035)	(945)	9,5
Gastos de explotación extraordinarios	(239)		
Margen de explotación	679	880	(22,9)
Margen de explotación recurrente	918	880	4,3
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(748)	(650)	15,2
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	280	(53)	
Resultado antes de impuestos	211	177	19,1
Impuesto sobre beneficios	164	11	
Resultado consolidado del ejercicio	375	188	99,1
Resultado atribuido a intereses minoritarios	0	0	
Resultado atribuido al Grupo	375	188	99,1

Una marca altamente valorada

Reputación de marca *premium*: Premios y reconocimientos

European Seal of Excellence +600

EFQM: European Foundation for Quality Management



Banco del año en España en 2013

The Banker (Grupo Financial Times)



Mejor banca privada en España en 2015, Mejor banco de innovación tecnológica en 2014 y 2013, Mejor banco en España en 2013 y 2012

Euromoney



El banco más innovador de los años 2011 y 2013;

Premios al Espíritu emprendedor e Innovación en producto y servicio en 2014

Bai-Finacle (BAI e Infosys)



Mejor banco español en 2015

Global Finance



El modelo de negocio más innovador en banca privada

Private Banker International



Mejor banco europeo en banca móvil

Forrester



Innovación en la categoría de ‘Tecnología Verde’ (‘Green IT’)

The Banker (Financial Times Group)



Certificado AENOR 22222 para el modelo de negocio de banca personal

AENOR (June 2014)



Líder en fidelización de la clientela, satisfacción y recomendación

Empresas entre 1 y 100 millones de € en España (2012 – publicación bianual)



Calidad



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