



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

**Presentación corporativa**

Febrero 2016

## 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.

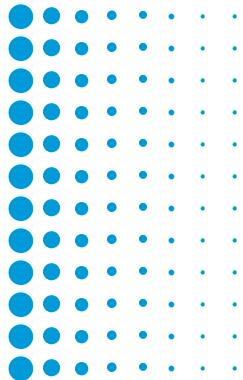
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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 2015, ha sido elaborada en base a estimaciones.

## Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 12
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 26
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 37
5.	Actualidad en actividad y resultados: 2015	p. 41
6.	Fortaleza de balance	p. 59
	<i>Anexo</i>	<i>p. 66</i>



# CaixaBank [Principales datos]

## CaixaBank: Principales datos

**2015**

<b>Balance total</b> (miles de MM€)	<b>344,3</b>
<b>Créditos a clientes</b> (miles de MM€)	<b>206,4</b>
<b>Recursos de clientes</b> (miles de MM€)	<b>296,6</b>
<b>Clientes (M)</b> , 24% de cuota de mercado	<b>13,8</b>

**1<sup>er</sup>** banco  
minorista en  
España

<b>Capitalización</b> (miles de MM€)	<b>19</b>
<b>Beneficio atribuido</b> (MM€)	<b>814</b>
<b>Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)</b>	<b>11,6%/14,7%</b>
<b>Ratings a largo plazo<sup>1</sup></b>	<b>Baa2/BBB/BBB/A (low)</b>

**Sólidas**  
métricas de  
balance

<b>Empleados</b>	<b>32.242</b>
<b>Oficinas (#)</b>	<b>5.211</b>
<b>Cajeros automáticos (#)</b>	<b>9.631</b>
<b>Clientes activos internet/movil</b>	<b>4,8/2,8</b>

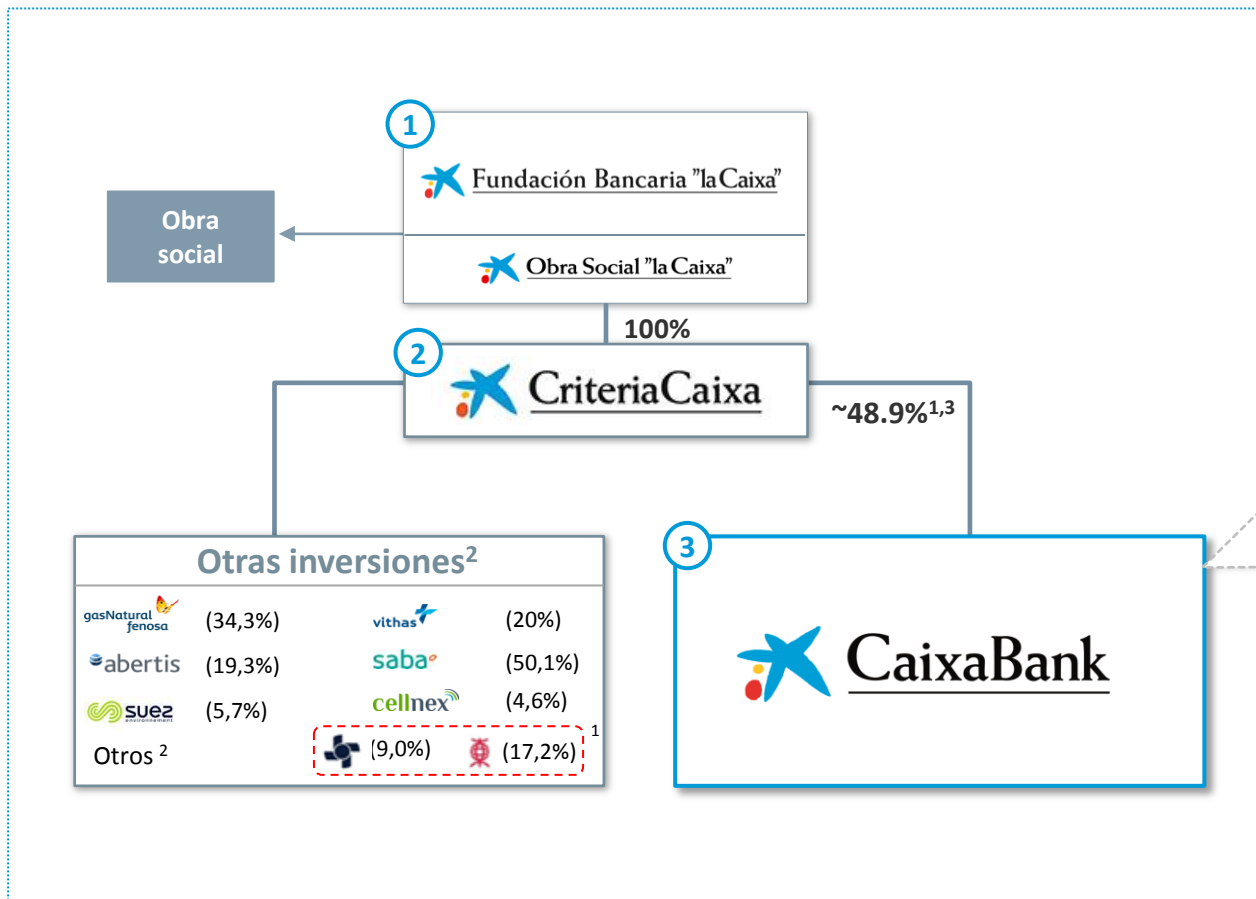
**Plataforma**  
omni-canal  
única



(1) Moody's, Standard&Poor's Fitch, DBRS

# Una organización simplificada del Grupo<sup>1</sup>

## Estructura del grupo<sup>1</sup>



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

### Actividad de Banca-Seguros, apoyada por filiales financieras

VidaCaixa Group (Seguros)	100%
CaixaBank Asset Management	100%
CaixaCard (Tarjetas crédito)	100%
CaixaBank Consumer Finance	100%
Comercia Global Payments (Pagos con TPVs)	49%

### Actividad relativa a inmobiliario

Building Center (100%); Sareb (12.7%); Servihabitat Serv. Inm. (49%)

### Cartera de participadas<sup>1</sup>

(9,9%)	(12,1%)
(44,1%)	(5,0%)

- (1) Pro-forma acuerdo de intercambio de activos entre CaixaBank y CriteríaCaixa, anunciado el 3 de dic. 2015, según el cual CaixaBank intercambia su participación en GFI (9,0%) y BEA (17,2%), por 2.009 MME en acciones de CaixaBank (9,9% de CABK) + 642 MM€ en efectivo procedentes de Critería. El Consejo de Dirección tiene la intención de proponer la amortización de las acciones propias recibidas en el acuerdo de intercambio en la próxima JGA. Se prevé que el intercambio de activos se cierre en 1T16 y la amortización de las acciones propias en 2T16
- (2) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. “Otros” incluyen participaciones en Aigües de Barcelona y Aguas de Valencia, 100% de Caixa Capital Risc, 100% de Mediterranea Beach y Golf Community y negocio inmobiliario
- (3) Participación *fully diluted* en 2017 (teniendo en cuenta el bono de Critería de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017). El pro-forma (Nota 1) reduce la participación de Critería de 56,8% a 52% y de 54,0% a 48,9%

## El grupo financiero líder en banca minorista en España

### Institución insignia



- ▶ **1<sup>er</sup> banco minorista en España**
- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,8 MM**
- ▶ **€206 mil MM** en créditos; **€297 mil MM** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.211 oficinas; 9.631 cajeros**
- ▶ **Banco principal** para el 24% de los españoles
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

### Robustez financiera



- ▶ **€19 Mil MM de capitalización bursátil**; 11<sup>º</sup> banco de la Eurozona. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,6%; *phase-in* del 12,7%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 56%
- ▶ **Holgada liquidez:** 54,1 mil MM€
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 106%

### Sólidos valores

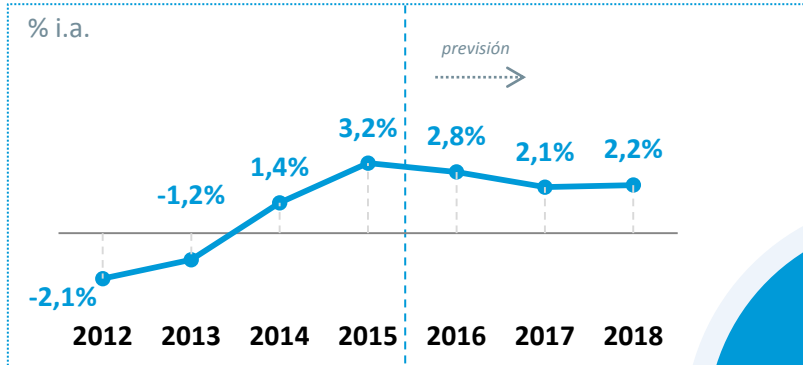


- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Orgullosos de nuestros **110 años de historia**
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura:** calidad, confianza y compromiso social

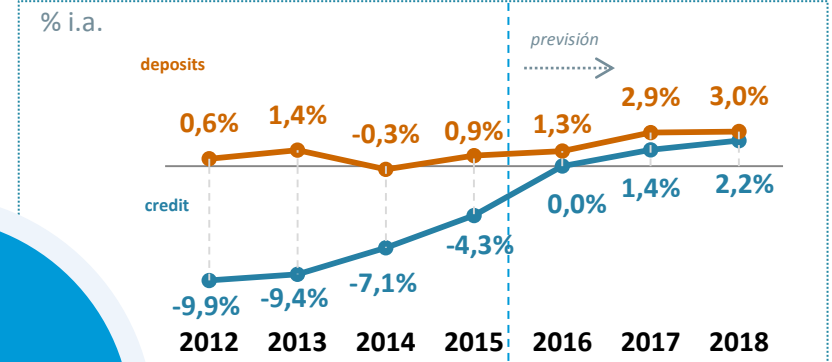
Datos a 31 de diciembre de 2015

# Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

## Crecimiento del PIB

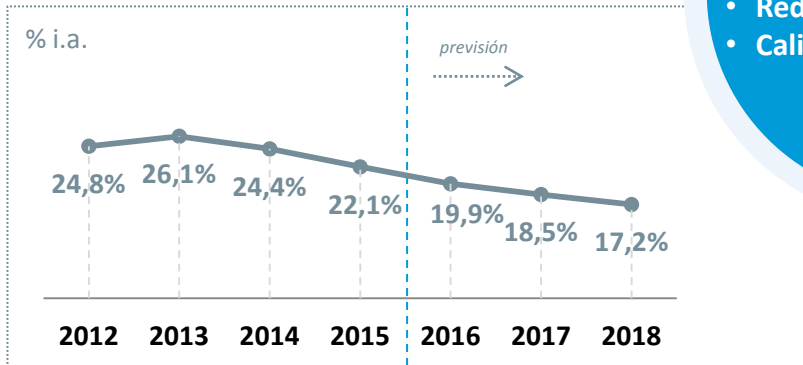


## Crecimiento crédito<sup>1</sup> y depósitos<sup>2</sup> (previsiones para el sector)

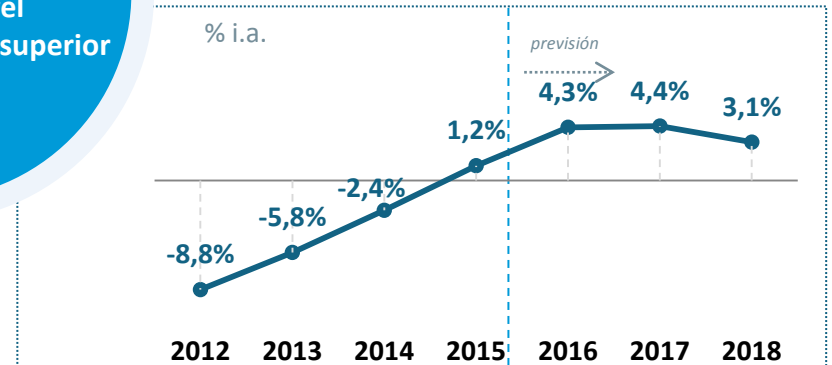


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

## Tasa de paro



## Precio de la vivienda (valor nominal)



- ▶ **La recuperación económica gana tracción:** crecimiento del PIB +0,8% v.t. (+3,5% i.a.) en 4T15
- ▶ **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 una mayor competencia mientras el coste del riesgo continúa disminuyendo

(1) Crédito a otros sectores residentes excluyendo a sociedades financieras (definición del Banco de España)

(2) Incluye depósitos a la vista y a plazo así como pagarés de familias y empresas no financieras

Fuente: CaixaBank Research. Previsiones a 31 de enero 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

**Transformando la estructura corporativa**

**Anticipación**

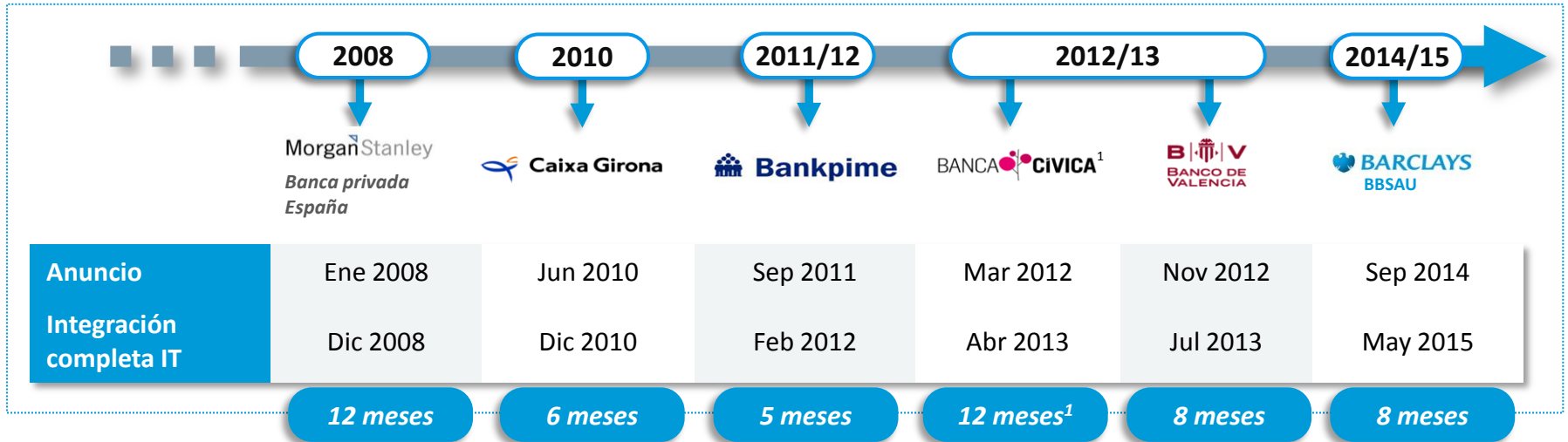
De una caja de ahorros no cotizada a 3 entidades con distintas misiones y gobierno corporativo



**Posición única para beneficiarnos de la recuperación económica**

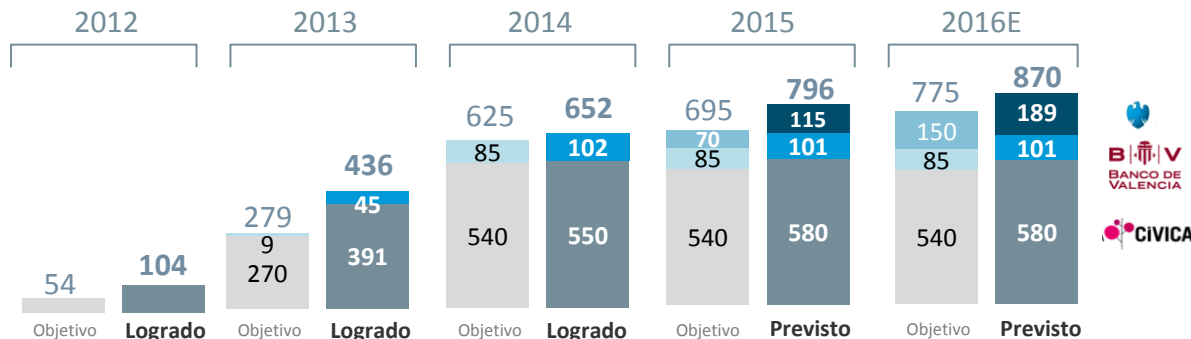
# El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

## Contrastada capacidad de integración

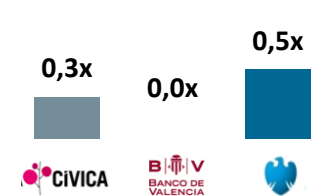


## Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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



Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



(1) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

## Reconocimiento como el banco minorista líder en España

### Reputación de marca *premium*

**Mejor Banco de España 2015, Mejor Banca Privada en España 2015 y 2016**

*Euromoney*



**Mejor Banco en España en 2015**

*Global Finance*



**European Seal of Excellence +600**

(2014) *EFQM: European Foundation for Quality Management*



**Certificado AENOR de Banca de Empresas (2015) y Banca Personal (2014)**

*AENOR*



**Marca de calidad Madrid Excelente**

(2015) *Gobierno Comunidad de Madrid*



**Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo**

(2015) *Merco*



### Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI

**Mejor Banco del Mundo en Innovación Tecnológica 2014 y 2013** *Euromoney*



**Mejor Banca Móvil del Mundo en 2015**

*Forrester Research*



**Banco más Innovador en Medios de Pago por Móvil en 2015** *30ª edición premios Retail Banker International*



**Banco más Innovador del mundo en 2014** *Efma*



**Premios al Espíritu emprendedor e Innovación en producto y servicio en 2014** *Bai-Finacle (BAI e Infosys)*



**Mejor centro de contacto , mejor servicio y el mejor centro de contacto de TI (2014)**

*Global Association for Contact Centers*



### Liderazgo en el mercado

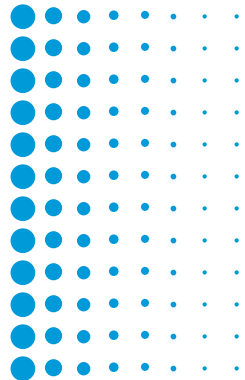
**Líder en penetración de mercado, fidelización de la clientela y resolución incidencia rápida**

*Clientes minoristas en España (2015)*

**Líder en liderazgo del mercado y satisfacción de banca online**

*Empresas entre 1 y 100 millones de € en España (2014)*



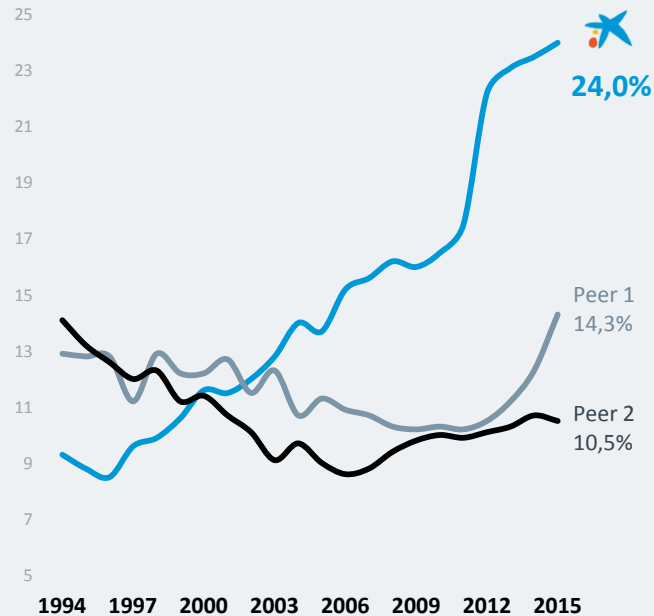


# Posición [Competitiva]

# La entidad líder en banca minorista en España

## Franquicia comercial líder

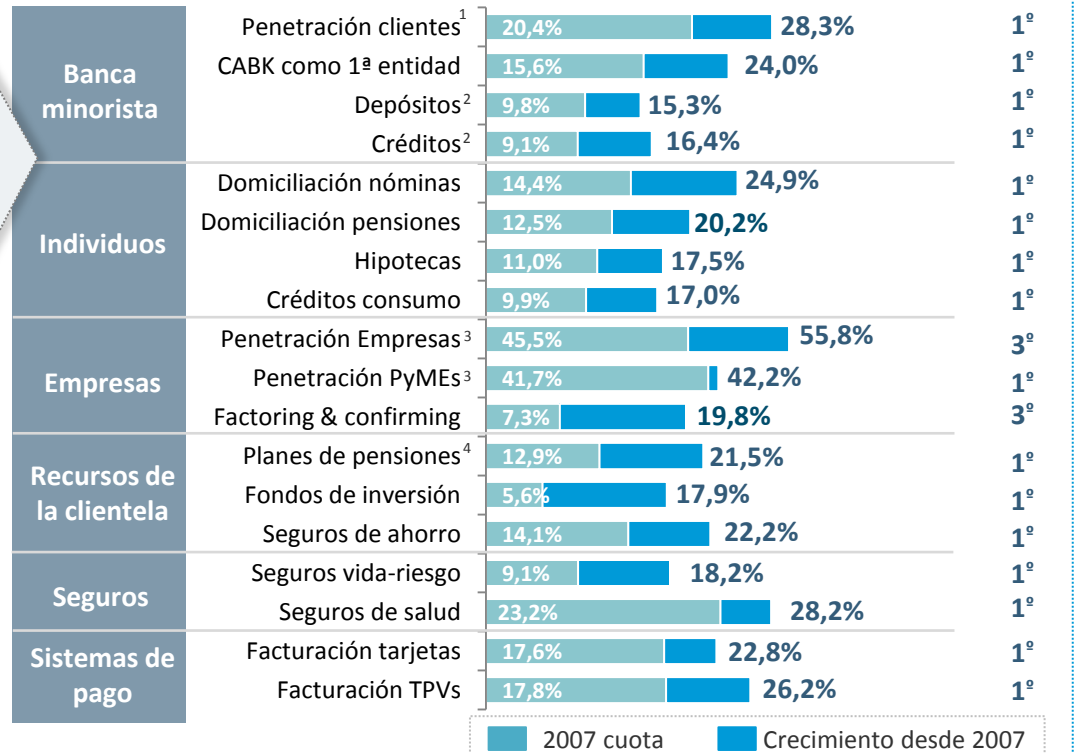
Penetración clientes particulares (banco principal), %



**28,3% penetración clientela<sup>1</sup>**

## Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años

2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España

3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€, punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual). Empresas: Empresas que facturan >50 MM€. Punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual)

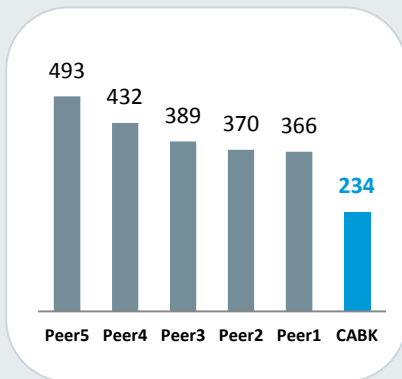
4) Incluye planes de pensiones PPI + PPA

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

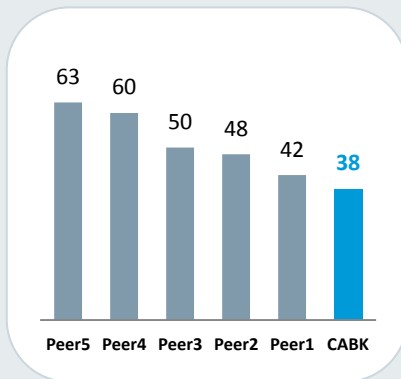
## Las economías de escala se traducen en beneficios de costes importantes

### Los gastos generales<sup>1</sup> son bajos y siguen bajando

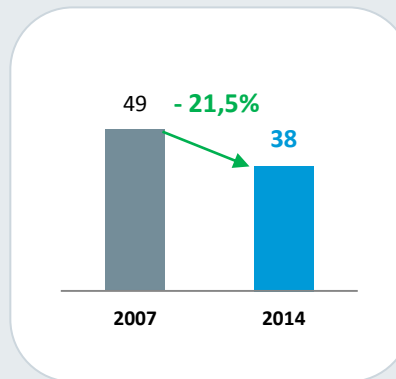
Gastos generales por oficina  
Miles de Euros



Gastos generales por empleado,  
Miles de Euros



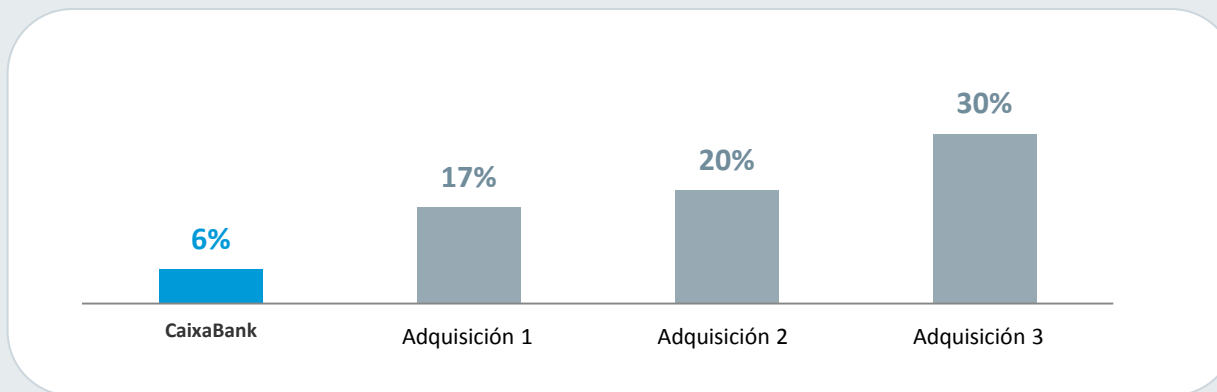
Gastos generales por empleado,  
Miles de Euros



- Gastos generales extremadamente competitivos por empleado y por oficina

### Mínimo personal en Servicios Centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados<sup>2</sup>

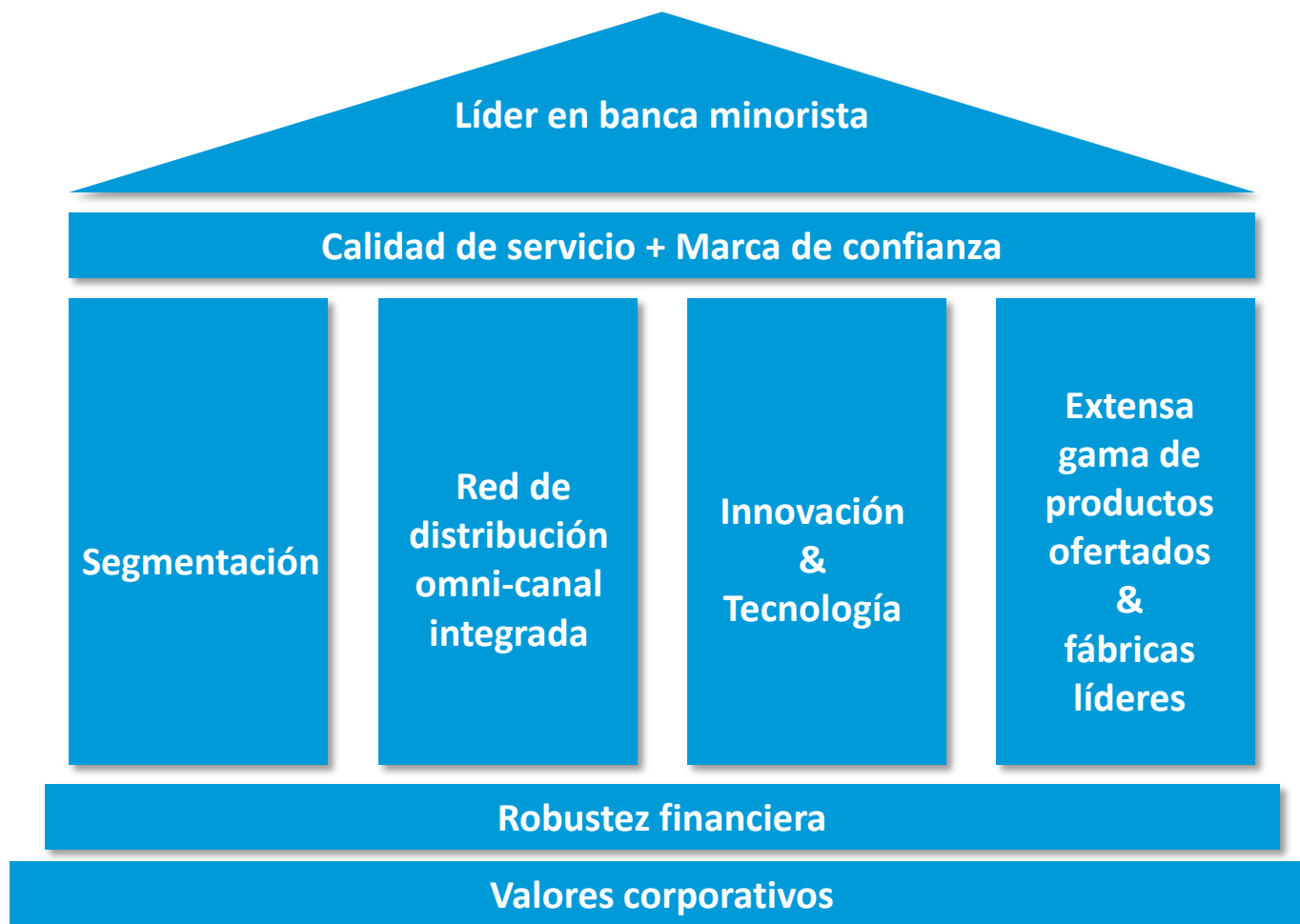


- La simplificación de procesos y la cultura de eficiencia en costes contribuyen a la estructura mínima en SSCC

(1) Incluye amortizaciones y gastos de explotación extraordinarios.

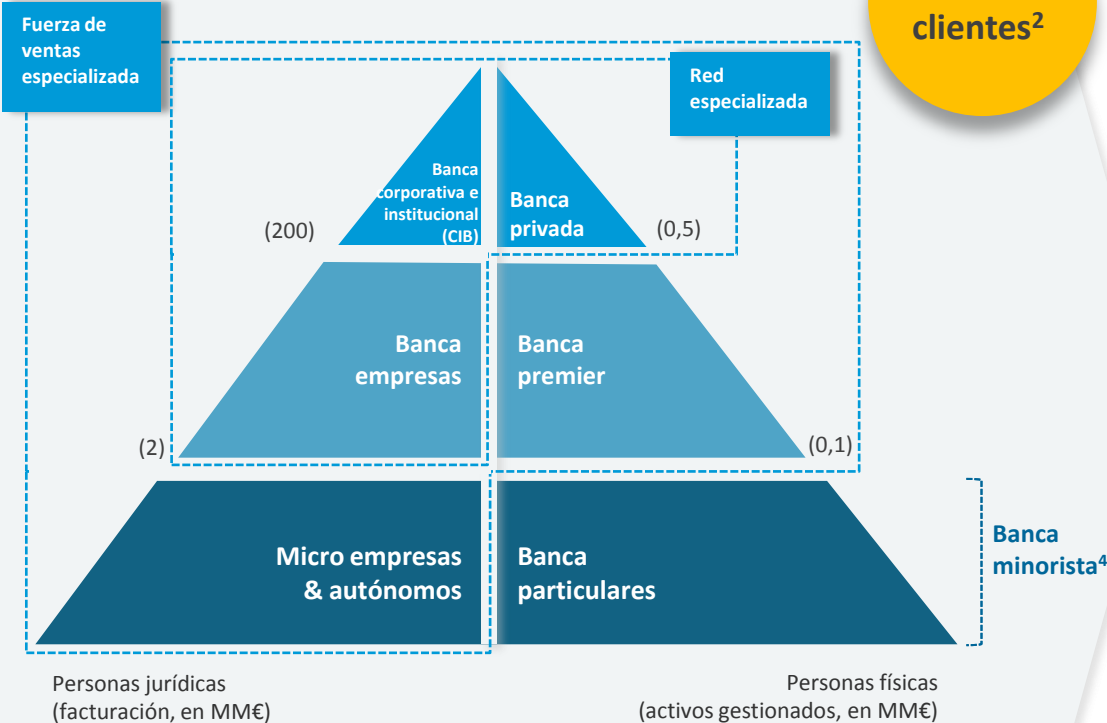
(2) Fuente: estimaciones propias Septiembre 2015 para CaixaBank y en la fecha de la adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

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

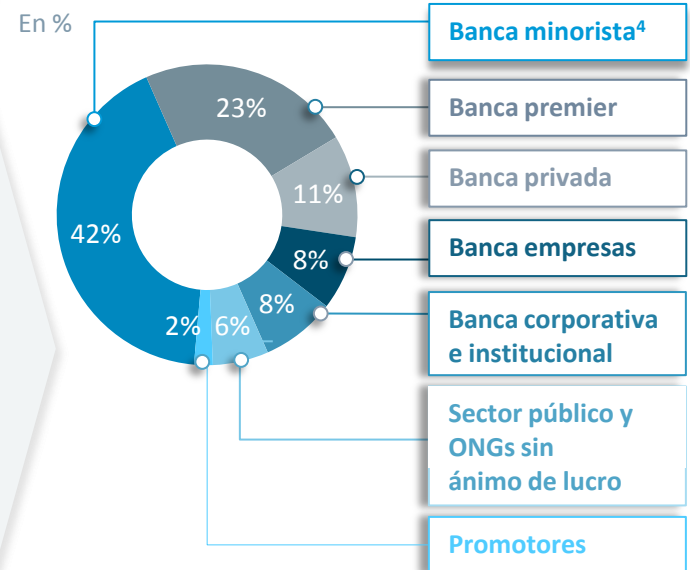


# Segmentación: clave para satisfacer las necesidades del cliente e impulsar volúmenes

## Distribución de clientes por segmentos<sup>1</sup>



## Distribución del volumen de negocio por segmentos<sup>3</sup>



**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 diciembre de 2015
- (3) Créditos y recursos de los clientes a 31 de diciembre de 2015
- (4) Banca minorista incluye particulares, micro empresas y autónomos



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

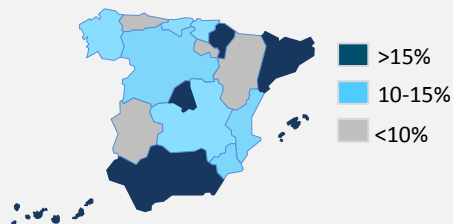
## Mayor presencia de oficinas en España

Cuota de mercado en oficinas<sup>3</sup> %

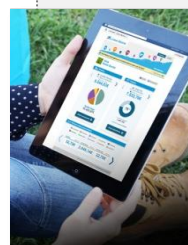


**5.211**  
oficinas

**17,4%**  
Cuota<sup>3</sup>



## Líder europeo en banca por Internet



**32%**  
de las  
transacciones

**4,8 MM**  
clientes  
Activos<sup>1</sup>  
i.e.

- Penetración de clientes del 31,9%

## Mayor red de cajeros automáticos de España

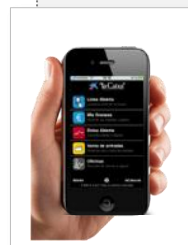


**9.631**  
Cajeros autom.

**19,2%**  
Cuota de  
mercado<sup>3</sup>

- Más de 250 funcionalidades
- 77,48% absorción en horario de oficina
- 98% disponibilidad

## Liderazgo mundial en banca móvil



**25%**  
de las  
transacciones

**2,8 MM**  
clientes  
activos<sup>1</sup>

- La banca móvil representa el 25% de las operaciones
- Canal de más rápido crecimiento: +111% TACC 2012-15 por núm. de transacciones

**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 activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses hasta 31/Dic/2015

(1) Fuentes: ComsCore (penetración en clientes por Internet) y Banco de España. Últimos datos disponibles (diciembre 2015)

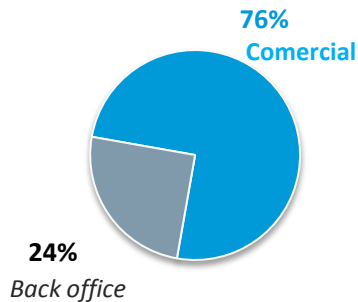
(2) A septiembre de 2015



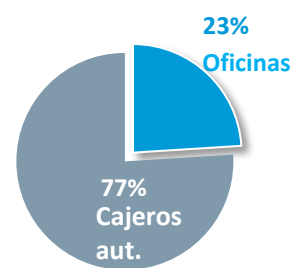
## Nuestra red de distribución es muy eficiente desde un punto de vista operativo

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

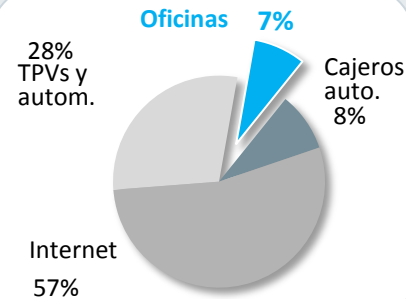
% Tareas realizadas en la red



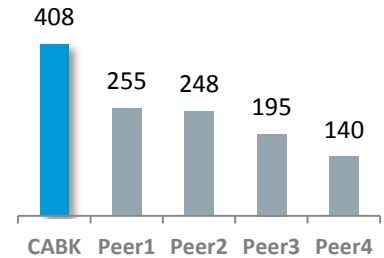
Absorción(%)



% operaciones por canal

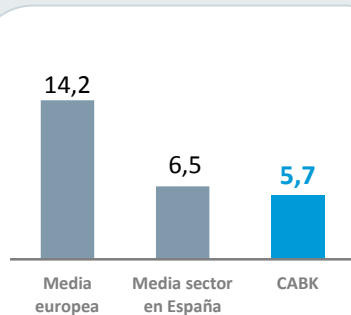


Clientes por empleado<sup>1</sup>

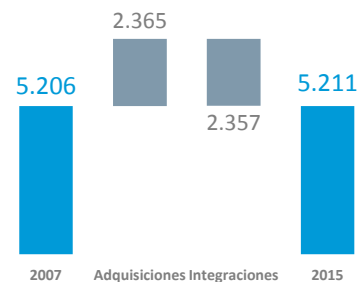


### Modelo de oficina ligera, muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

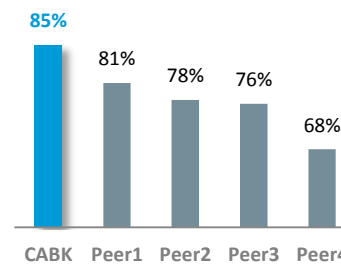
Número de empleados/oficina



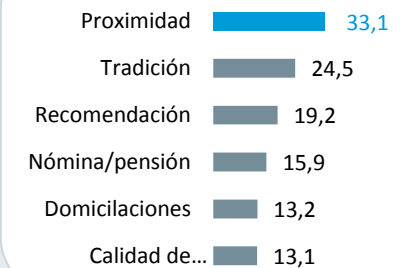
Evolución del tamaño de la red de oficinas



Penetración como entidad principal/clientes<sup>1</sup>



Principales razones para elegir banco principal<sup>1</sup> (%)



### 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 2015  
Competidores: SAN, BBVA, SAB, POP



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

## Amplo reconocimiento



Mejor banco en España en 2015, 2013 y 2012



Banco retail más innovador en 2013 y 2014



Mejor banco en España



Mejor institución financiera global para banca móvil en 2015



Mejores servicios de Banca Privada en España 2015 y 2016

## 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 activos<sup>1</sup>

Web  
**4,8 MM**

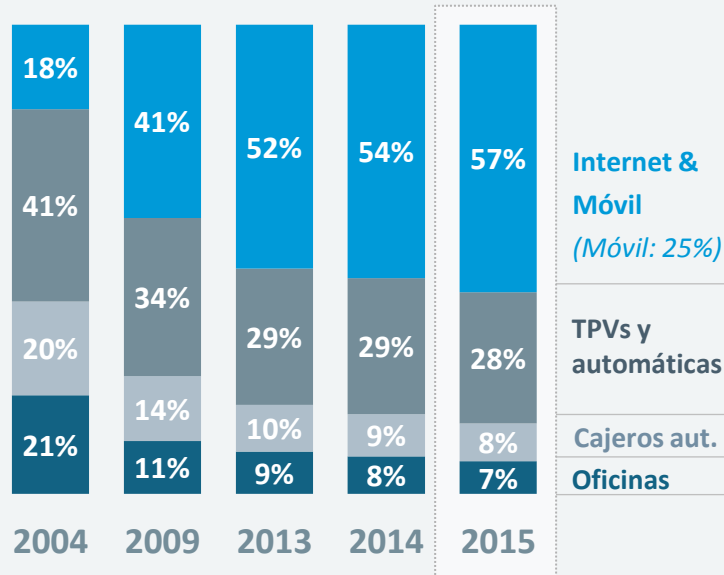
Móvil  
**2,8 MM**

(1) Clientes activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses hasta 31/Dic/2015

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

Relevancia de los canales digitales...

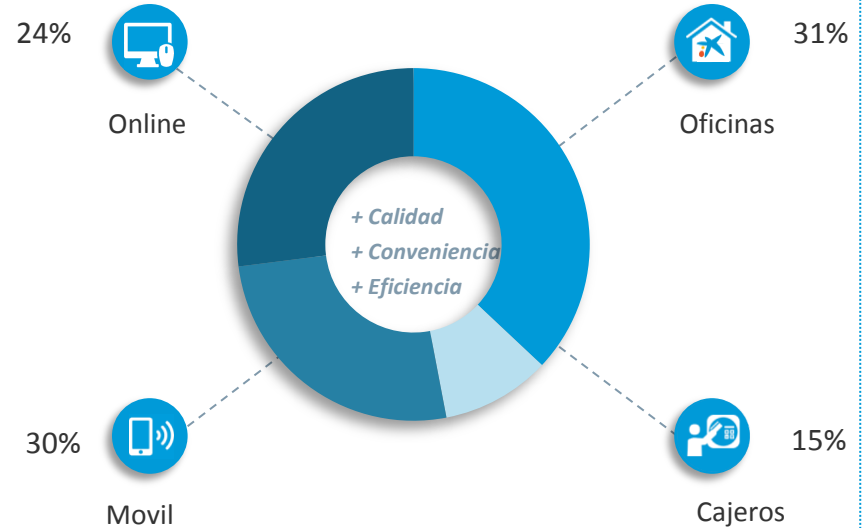
Transacciones por canal<sup>1</sup> (%)



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

...con complementariedad en los canales físicos

Ventas de préstamos de abono inmediato<sup>2</sup> (PAI) por canal, % sobre el importe del total vendido en 2015



69% de ventas PAI realizadas a través de canales electrónicos

FORRESTER®

Premiado como la mejor banca móvil a nivel global

(1) Número total de transacciones en 2015: 8.136. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank.

Datos a 31 de diciembre 2015.

(2) Representan el 17% del total de préstamos personales a personas físicas vendidos a través de la red CaixaBank



## Lanzamiento de imaginBank: poniendo en valor el liderazgo tecnológico

### Oportunidad

**4/5** españoles tienen un *Smartphone*

- Dirigido a una nueva generación de clientes de banco (*millenials*)
- Operando exclusivamente a través de móvil con apalancamiento en la estructura actual (p. ej. cajeros)
- Los usuarios de un servicio *low-cost* reciben un servicio de alta calidad



1er banco español  
"mobile only"



**Oferta de servicio a medida:**

Móvil, Sencillo, Rápido, Low-cost

### Ventajas competitivas

**Escala**

- La mayor cuota de penetración entre los jóvenes (~30%)
- Generando fidelización y retención de clientes

**2,9 MM** de clientes entre 18-35 años

**Tecnología móvil**

- 2,8 MM de clientes activos<sup>1</sup>
- El canal de mayor crecimiento: +53% CMA 2012-15
- Amplio reconocimiento y premios

FORRESTER

**10** en banca móvil



**La capilaridad y la tecnología permiten el acceso a oportunidades en nichos de mercado**

(1) Clientes activos incluyen a aquellos han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

Fuentes: Internal data, Forrester, Departamento de investigación de IEB



# Impulsando la frontera digital en banca para adecuarse a las nuevas preferencias de los clientes

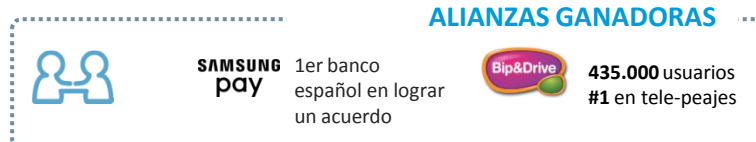
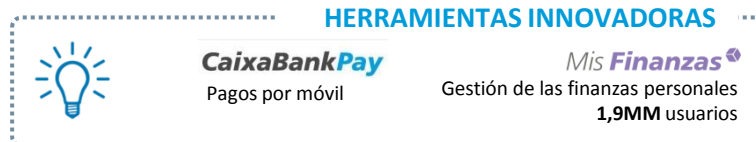
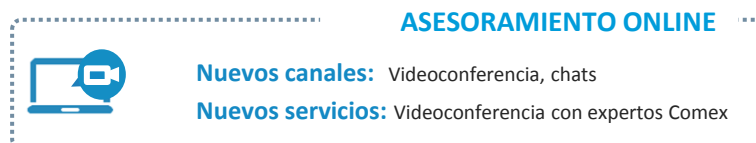
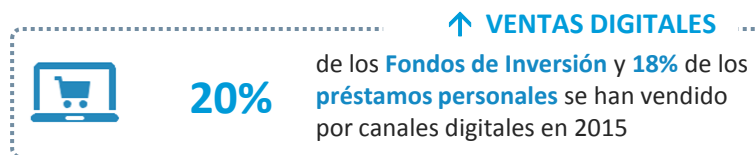
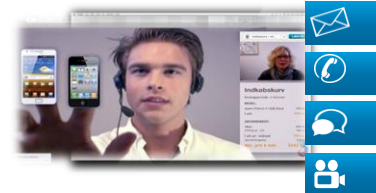
## Mejora de la efectividad comercial

“ Pioneros en la adopción de soluciones de movilidad para el equipo de ventas ”



## Mejora de la experiencia del cliente

“ Conveniencia Proximidad Innovación ”



Mejor banco minorista en innovación tecnológica 2013, 2014



Amplio reconocimiento externo






Mejor banco en España



# Supermercado financiero que ofrece un one-stop shop para seguros y necesidades financieras

## Fábricas líderes que aportan diversificación de ingresos y economías de gama

Negocio	Cifras clave 2015	Compañía	% propiedad
Seguros vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>58.400 MM€ AuM <sup>(1)</sup></li> <li>#1 en España</li> </ul>	VidaCaixa	100%
Gestión activos 	<ul style="list-style-type: none"> <li>39.200 MM€ AuM</li> <li>#1 en España</li> </ul>	CaixaBank Asset Management	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> <li>29.300 MM€ factur.</li> <li>14,6 MM tarjetas</li> </ul>	CaixaCard	100%
Financiación consumo 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.400 MM€ Activos</li> <li>1.987 MM€ nuevo negocio</li> </ul>	CaixaBank Consumer Finance	100%
Seguros no vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.500MM€ primas 1S15<sup>(2)</sup></li> </ul>	SegurCaixa Adeslas	49,9%
Pagos en punto de venta 	<ul style="list-style-type: none"> <li>35.900 MM€ factur.</li> <li>303.306 TPVs</li> </ul>	Comercia Global Payments	49%

► **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**

**Una ventaja competitiva clave para alcanzar RoTE superior al de los comparables**

(1) Activos bajo gestión  
 (2) Último dato disponible



# 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

**58 mil MM€** Activos bajo gestión

**9 MM** Clientes<sup>1</sup>

**5.395** Puntos de venta. La mayor red de distribución<sup>2</sup>

**4.424** Personal especializado<sup>3</sup>

**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 vida  
#1 en planes de pensión

**100%**

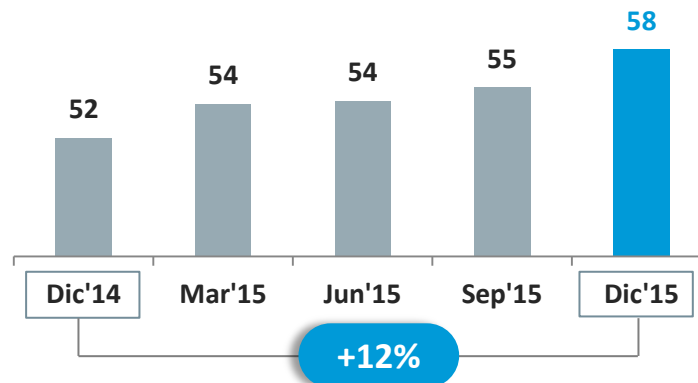
**SegurCaixa Adeslas**  
Seguro no vida

#1 en seguros salud  
#2 en seguros hogar  
#5 seguros multi-riesgo

**49,9%**

## Incremento sostenido en inversiones y AuMs

En miles de MM€



## Primas y contribuciones en 2015

En % del total y en miles MM€



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

(2) 5.211 oficinas de CaixaBank + 184 delegaciones y oficinas de SegurCaixa Adeslas

(3) VidaCaixa: 5 asesores de previsión privada; SegurCaixa Adeslas: 1.791 agentes propios, 949 agentes externos, 1.483 corredores y 196 agentes especializados en pymes y autónomos  
A 31 de diciembre 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

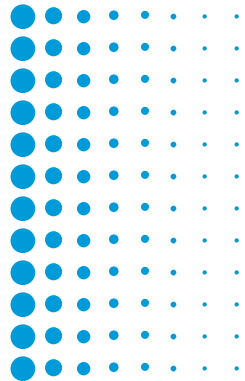
Confianza

Compromiso Social

#### Gestión responsable y transparente:

- **Inclusión de CaixaBank en los principales índices de sostenibilidad mundiales (DJSI, FTSE4 Good, ASPI, Ethibel Sustainability Index, MSCI Global Sustainability Index, Euronext Vigeo Indices (Eurozone120 y Europe 120), STOXX.**
- **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**

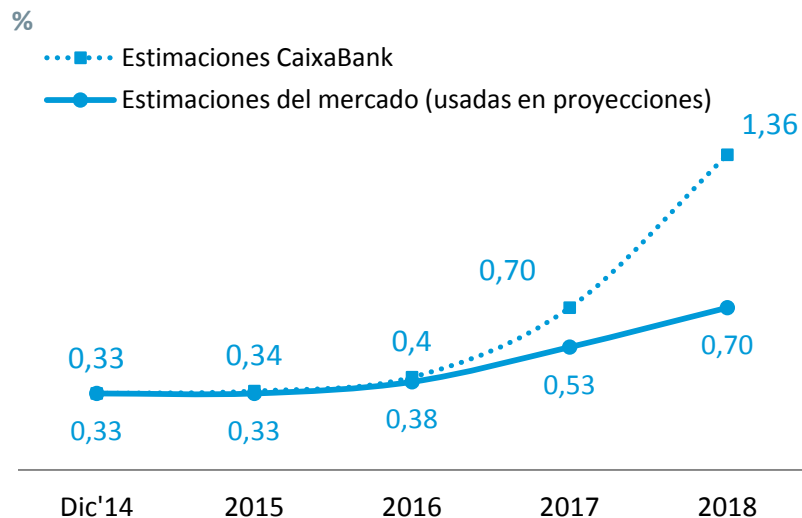




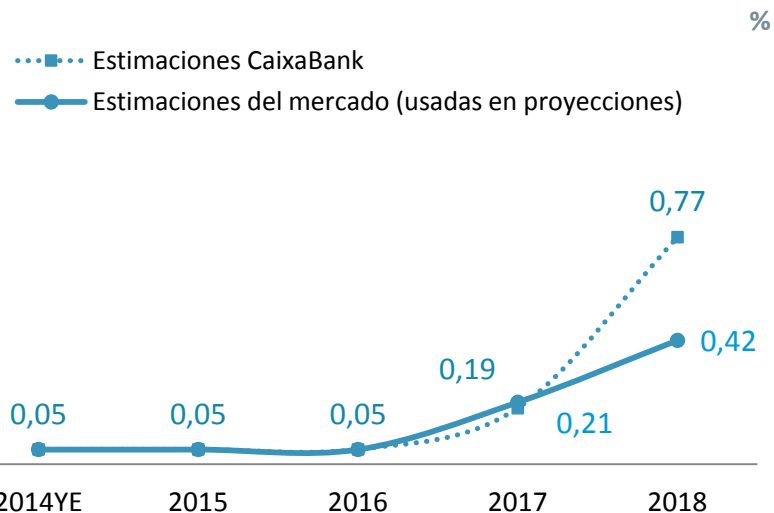
# Plan Estratégico [2015-2018]

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

### Euribor a 12 meses<sup>1</sup>



### Tipo de refinanciación del BCE<sup>1</sup>



### 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

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

Fuente: Bloomberg y CaixaBank Research. 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 financieros<sup>1</sup>

		2014	Objetivo	Desde <sup>4</sup>
<b>Balance</b>	Crec. cartera cred. sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
<b>Rentabilidad</b>	RoTE <sup>2</sup>	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
<b>Gestión del capital</b>	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
	CET1 FL	11,3%	11-12%	2015
	Capital total FL	14,6%	>16%	2016
<b>Retorno al accionista<sup>3</sup></b>	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.

(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

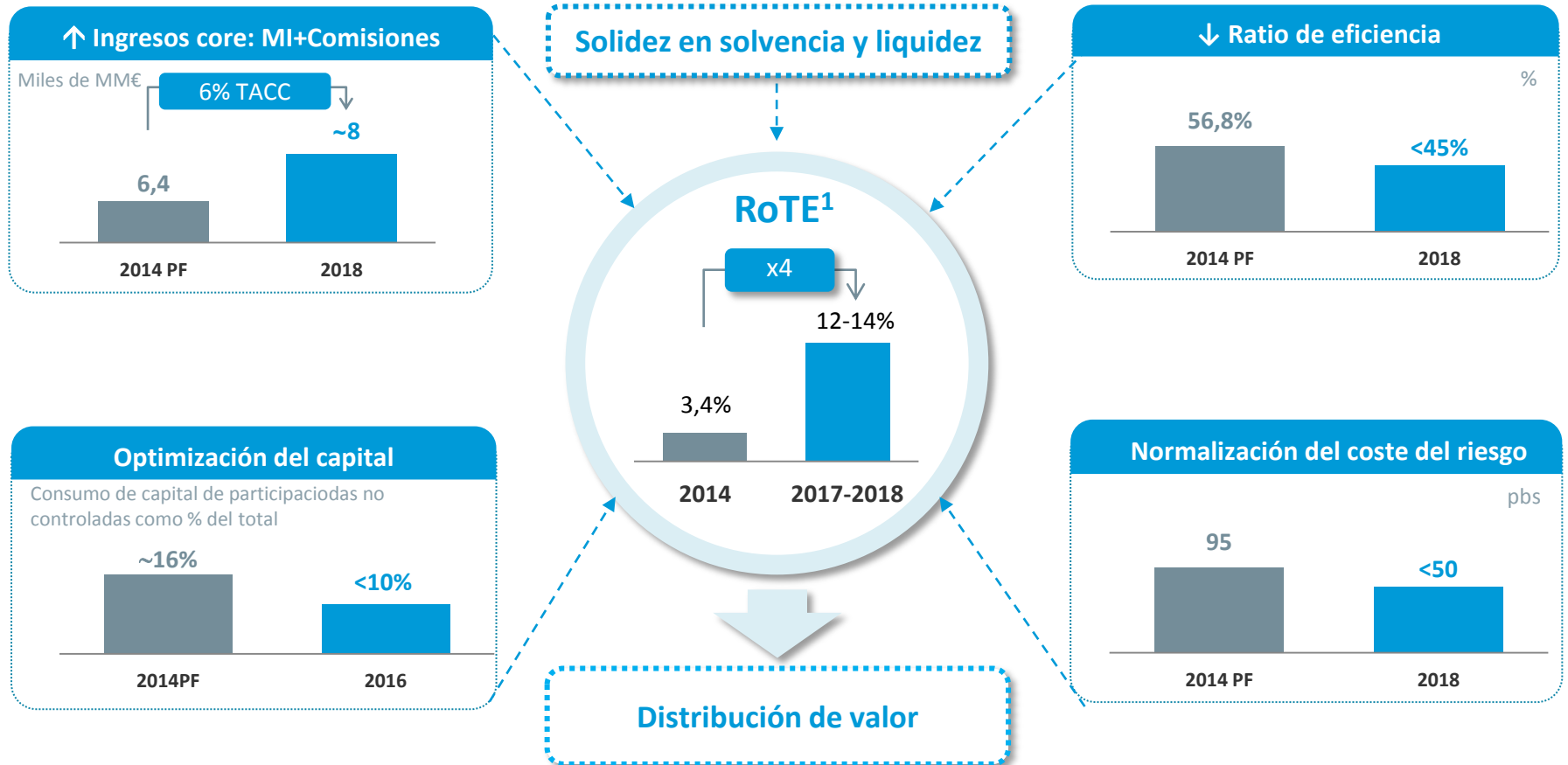
# 1 Recuperar la confianza será un proceso a largo plazo pero estamos por delante de otros



**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

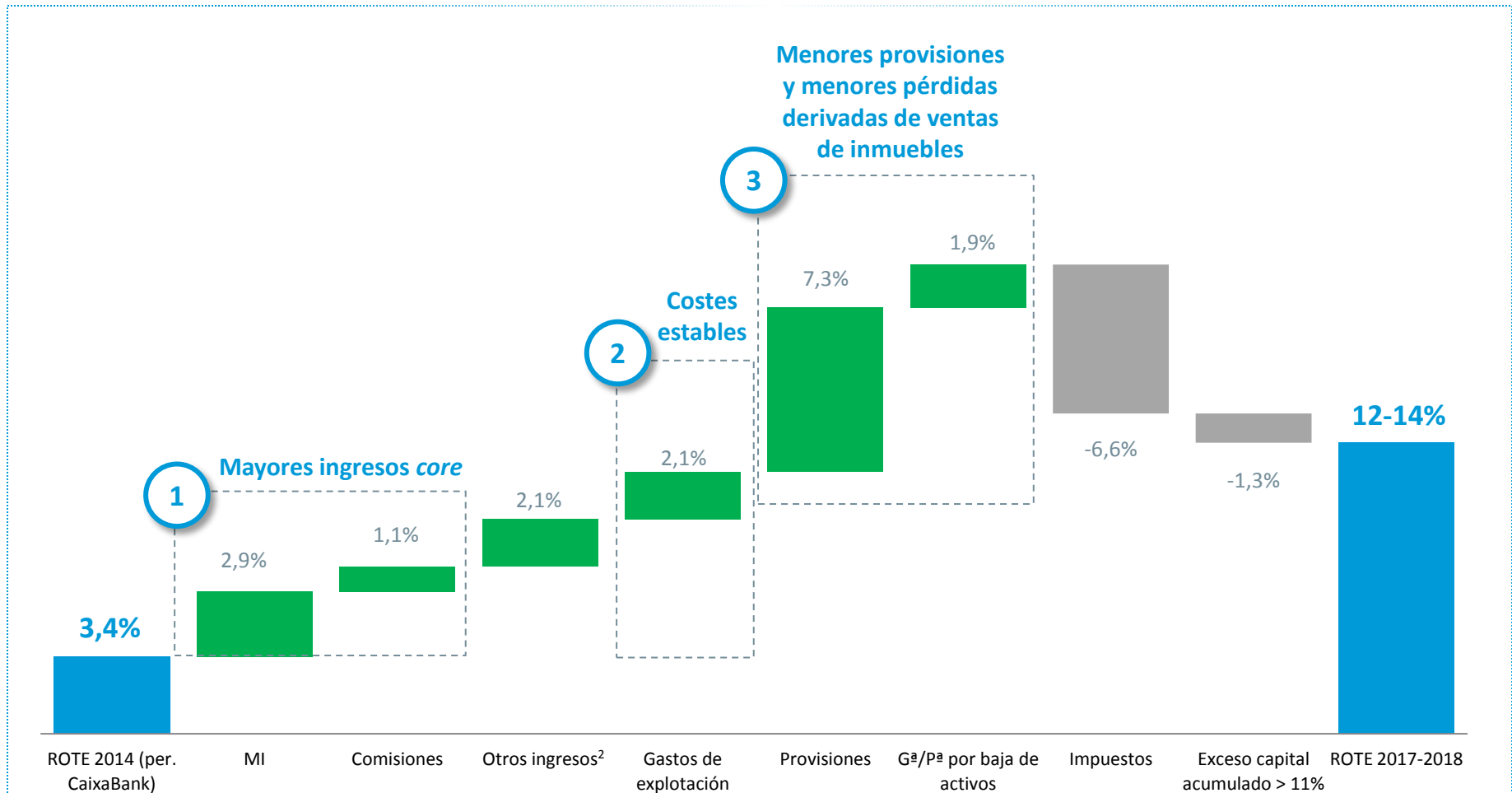


Nota: Los datos de 2014 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España, excepto los datos RoTE, que se corresponden únicamente con CaixaBank

(1) Desglose de 4.950 mil millones de euros de activos intangibles a fecha de diciembre de 2014: 2.910 millones de euros procedentes de la actividad bancaria; 1.050 millones de euros procedentes de la actividad de seguros y 990 millones de euros por participaciones bancarias

2

## Mayores ingresos y menor coste del riesgo son los principales catalizadores del RoTE<sup>1</sup>



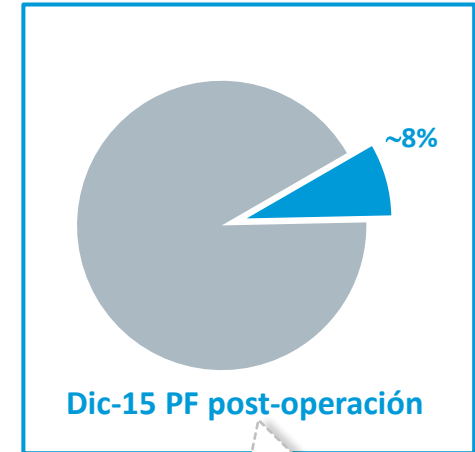
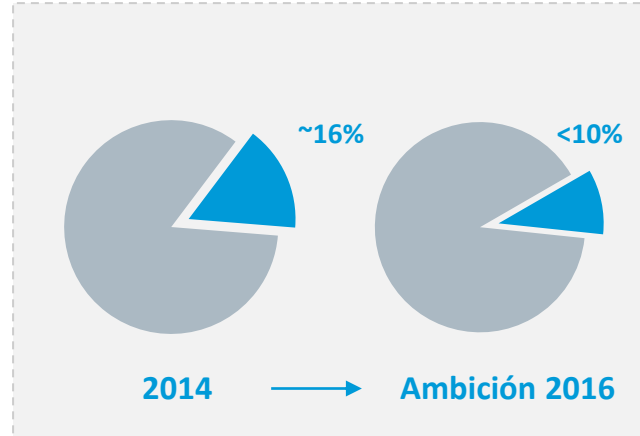
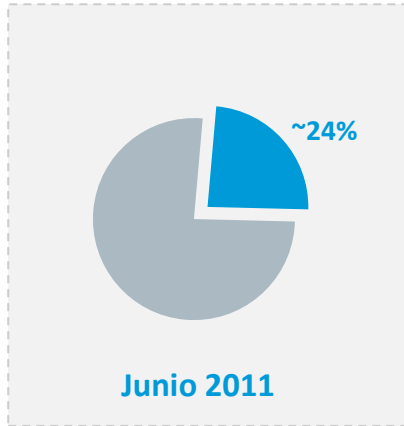
- (1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE 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



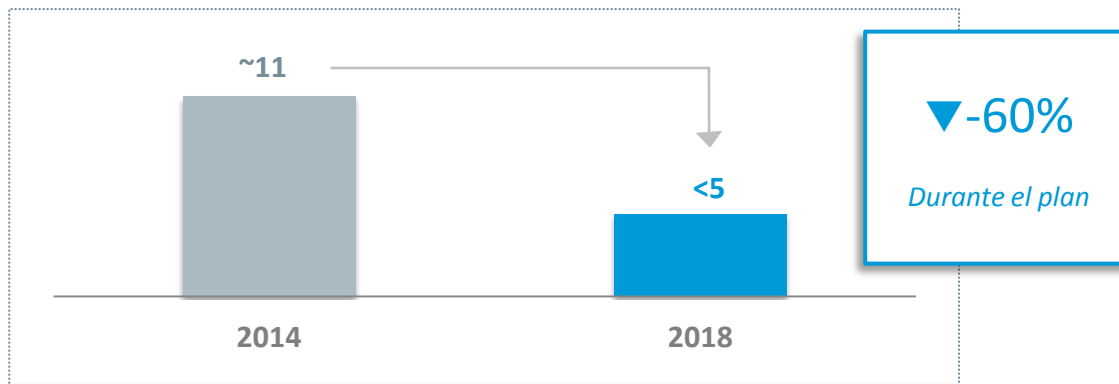
### 3 Liberando capital de la cartera de participadas y de la exposición inmobiliaria

#### 1 Consumo de capital de la cartera de participadas, como % del total de consumo <sup>1</sup> ✓

Plan estratégico 2015-18



#### 2 Optimización adicional con la disminución de la exposición inmobiliaria problemática

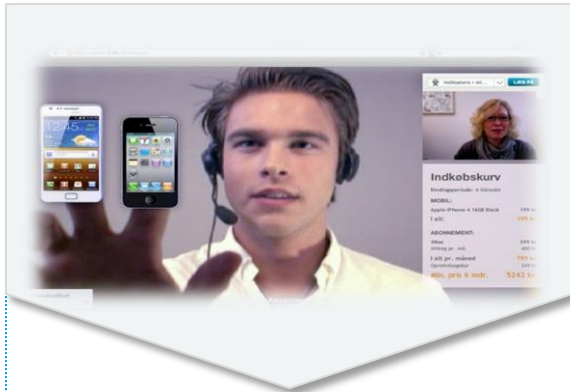


- En dic'15, acuerdo de intercambio de activos entre CaixaBank y CriteríaCaixa: CaixaBank intercambia **su participación en GF Inbursa (9,0%) y BEA (17,2%)** sumando 2.651M€, por **2.009M€ en acciones de CaixaBank (9,9% de CABK) + 642 MM€ en efectivo** de Critería
- El Consejo de Dirección tiene la intención de proponer la amortización de las acciones propias recibidas en el acuerdo de intercambio en la próxima JGA
- Se espera que el intercambio de activos se cierre en 1T16 y la amortización de las acciones propias en 2T16

(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo

4

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



### Adaptándonos al cambio en las necesidades del cliente

- ▶ Mayores ventas digitales
- ▶ Nuevos canales: videoconferencia, soluciones chat
- ▶ Asesoramiento *online*
- ▶ 69 apps móvil
- ▶ Liderar la innovación en producto
- ▶ Herramientas gestión finanzas personales:



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

- ▶ Smart PCs: desde 13.100 en diciembre 2015 a >17.000 en 2016E
- ▶ Firmas digitales: 2,3MM
- ▶ *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

*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**

## Política de remuneración al accionista

### 2014 Remuneración al accionista

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

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

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

Jun 2015 **€ 0,04**  
Efectivo

### 2015 Remuneración al accionista<sup>1</sup>

Pagos trimestrales, 2 en efectivo y 2 según el programa dividendo/acción **0,16** € / Acción

Sep 2015 **€ 0,04**  
Dividendo / Acción

Dic 2015 **€ 0,04**  
Efectivo

### Desde 2015 → Transición gradual hacia el dividendo en efectivo

*Payout* del dividendo en efectivo

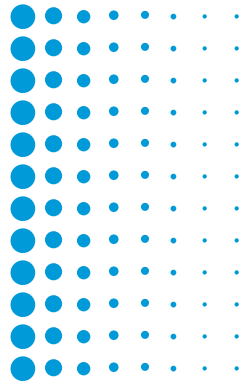
≥50%

Desde 2017

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

- Recompra de acciones
- Dividendo especial

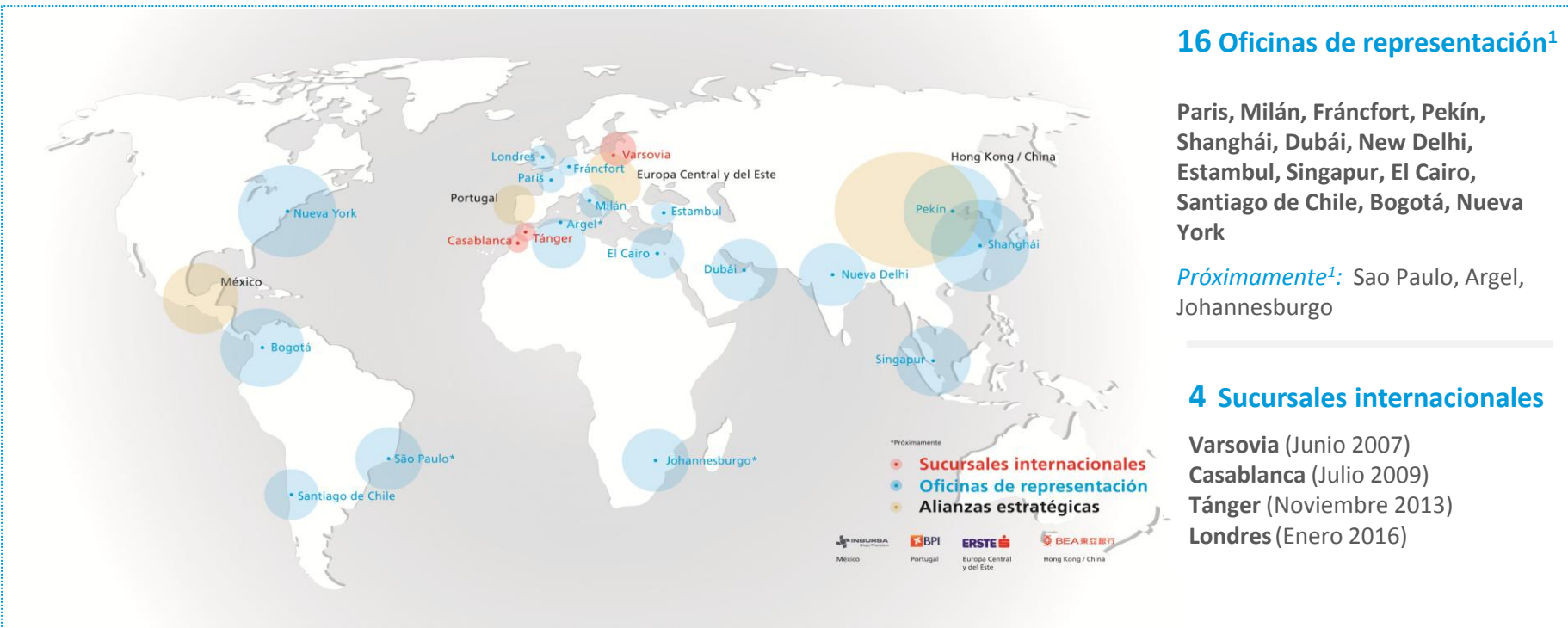
(1) El 12 de marzo de 2015, el Consejo de Administración acordó que la remuneración con cargo al ejercicio 2015 sea de 0,16 €/acción, mediante dos pagos en efectivo y dos pagos bajo el programa Dividendo/Acción. Las dos primera remuneraciones trimestrales han sido bajo el esquema de scrip dividend (septiembre) y en efectivo (diciembre).



# Presencia internacional & [Inversiones]

# Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

## Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



## Participaciones bancarias <sup>2</sup>

	En MM€	Valor en libros consolidado <sup>3</sup>	Del que fondo de comercio <sup>3</sup>		
	BPI	897	-	▶ Invertiendo en ganadores (Plan estratégico 2007-2011)	▶ Alianzas estratégicas
	Erste	1.157	-	▶ Largo plazo, valor razonable	▶ Compartiendo mejores prácticas
				▶ Posiciones de influencia	▶ Desarrollo conjunto de negocios y joint ventures

(1) En proceso de obtener las licencias pertinentes

(2) A 31 de diciembre de 2015. Acuerdo de intercambio de activos entre CaixaBank y CriteríaCaixa, anunciado el 3 de dic. 2015, según el cual CaixaBank intercambia su participación en GFI (9,0%) y BEA (17,2%), por 2.009 MM€ en acciones de CaixaBank (9,9% de CABK) + 642 MM€ en efectivo procedentes de CriteríaCaixa

(3) Importe de fondos propios de las diferentes entidades consolidado en libros, atribuido al Grupo CaixaBank, neto de amortizaciones. El fondo de comercio, neto de amortizaciones

## 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
- ▶ La reciente operación de intercambio de activos<sup>1</sup> permite a CaixaBank continuar con su relación estratégica y cooperación comercial con GFI y BEA



### 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 en oportunidades cruzadas
- ▶ Iniciativas conjuntas de compras
- ▶ Captura de flujos comerciales entre países

(1) Pro-forma acuerdo de intercambio de activos entre CaixaBank y CriteríaCaixa, anunciado el 3 de dic. 2015, según el cual CaixaBank intercambia su participación en GFI (9,0%) y BEA (17,2%), por 2.009M€ en acciones de CaixaBank (9,9% de CABK) + 642 M€ en efectivo procedentes de Critería. El Consejo de Dirección tiene la intención de proponer la amortización de las acciones propias recibidas en el acuerdo de intercambio en la próxima JGA. Se espera que el intercambio de activos se cierre en 1T16 y la amortización de las acciones propias en 2T16

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

**Telefonica** 5,0%<sup>1</sup>

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 50,9 miles MM€

~4,3 miles MM€<sup>3</sup>



12,1%<sup>1,2</sup>

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 14,2 miles MM€

### Diversificación

- ▶ De ingresos: sólida base de ingresos
- ▶ Diversificación geográfica

### Valor

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

### Rentabilidad

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

### Flexibilidad financiera

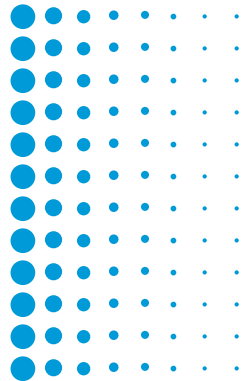
- ▶ Inversiones muy líquidas
- ▶ Limitado consumo de capital regulatorio
- ▶ Potencial colchón de capital

(1) A 31 de diciembre de 2015

(2) El 28 de enero de 2016, CaixaBank anunció la cancelación anticipada de bonos canjeables en acciones de Repsol S.A.. La fecha de amortización será el 3 de marzo de 2016 y la fecha de liquidación de las acciones subyacentes será el 10 de marzo de 2016. Como resultado, CaixaBank entregará acciones representativas del 2,07% del capital social de Repsol.

(3) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de diciembre de 2015



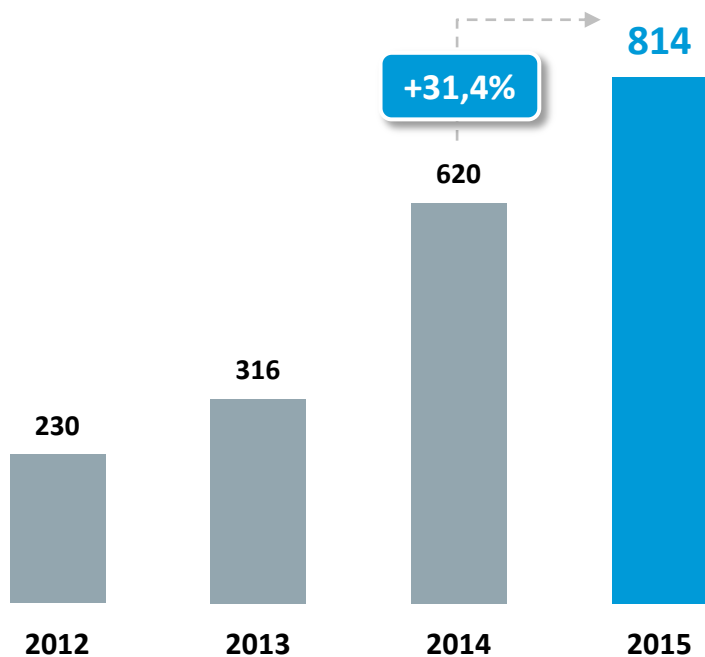


# Actividad & Resultados [2015]

## Continúa la tendencia hacia la normalización

### Mejora gradual de los resultados

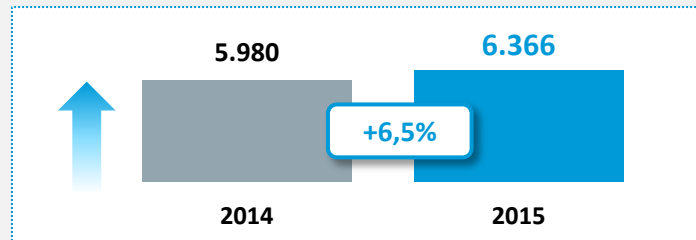
Resultado atribuido al grupo, en millones de euros



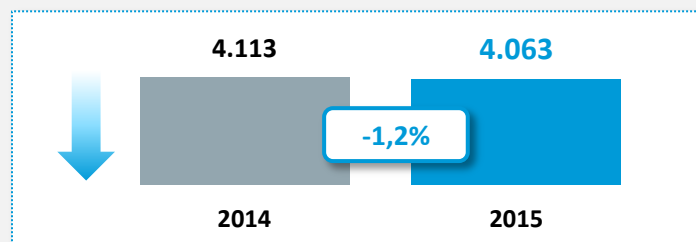
...apoyados por los ingresos *core*, el control de costes y la mejora del coste del riesgo

Millones de Euros

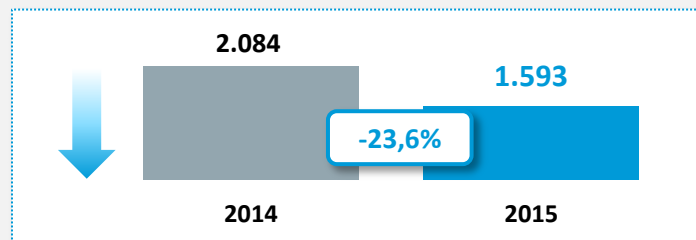
#### M.I. + Comisiones



#### Costes recurrentes<sup>1</sup>



#### Provisiones de crédito



(1) Costes recurrentes en perímetro constante (incluyendo los gastos recurrentes reportados por Barclays España en 2014)

## Avance significativo en posicionamiento de mercado y resultados financieros

1

### Mejora del beneficio apoyada en un mayor resultado *core* y menores dotaciones

- El M.I. crece un +4,8% i.a. en línea con lo previsto
- Fuerte crecimiento en comisiones del +10,3% i.a. impulsado por el aumento sostenido de los activos bajo gestión
- Reducción del -1,2% i.a. de los costes recurrentes en perímetro homogéneo a medida que se registran más sinergias
- El coste del riesgo se reduce hasta los 73 pbs (por debajo de los 80 pbs previstos)
- El beneficio neto sube un 31,4% i.a. a pesar de *one-offs* en 4T

2

### Incrementos de cuota de mercado gracias a nuestras fortalezas competitivas

- Cuotas de mercado
- |                            |                |                             |                |
|----------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|
| ▪ Domiciliación de nóminas | +1,82 pps i.a. | ▪ Fondos de inversión       | +2,59 pps i.a. |
| ▪ Crédito al consumo       | +0,89 pps i.a. | ▪ Ahorro a l/p <sup>1</sup> | +1,59 pps i.a. |
- La nueva producción de crédito crece al 27%<sup>2</sup>
  - Liderando la revolución digital del sector con el lanzamiento del imaginBank, un banco "mobile-only"

3

### Las métricas de riesgo mejoran más de lo previsto

- El saldo dudoso se reduce c.25% en 12 meses con una caída significativa en 4T
- La ratio de morosidad cae al 7,9%, con mejoras en todos los segmentos
- Cobertura de morosidad en el 56% y por encima de la media del sector
- Alto nivel de actividad comercial en adjudicados con las ventas en 4T por primera vez en el umbral de rentabilidad

4

### Fortaleza en solvencia y logro anticipado de objetivos estratégicos clave

- Fuerte ratio de CET1 FL en el 11,6% y dentro del rango objetivo (11%-12%)
- La publicación del SREP<sup>3</sup> en el 9,31% refuerza el colchón de capital y la capacidad de pago de dividendos
- La venta de BRS y el acuerdo de venta de BEA/GFI permiten cumplir anticipadamente con un objetivo estratégico clave

(1) Seguros de ahorro más planes de pensiones

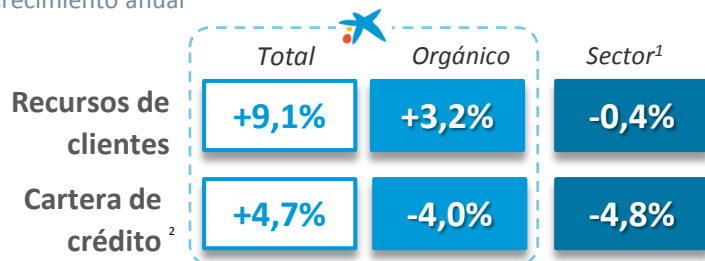
(2) Ex CIB, 2015 vs. 2014

(3) Incluyendo requerimientos adicionales por O-SII desde el 1-Enero-2016. En diciembre 2015, requerimientos SREP del 9.25%

## Se refuerza el liderazgo indiscutible en el mercado de banca minorista

### Mejor evolución que el sector en préstamos y recursos de la clientela

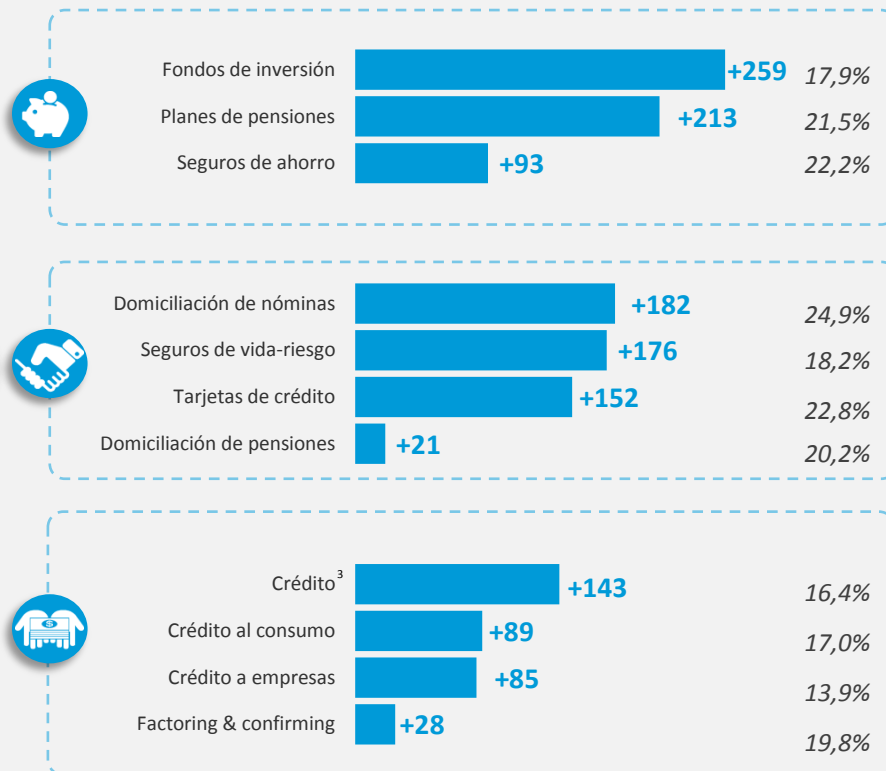
% crecimiento anual



### Ganando cuota de mercado en productos clave

Crecimiento en cuotas de mercado, i.a. en pbs

Cuota de mercado<sup>4</sup>



(1) Fuente: CaixaBank Research

(2) Crédito a sector privado y público

(3) Crédito a sector privado residente

(4) En %. Últimos datos disponibles

Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, BdE, Asociación española de Factoring, INVERCO y ICEA

## Excelente captación de recursos de clientes

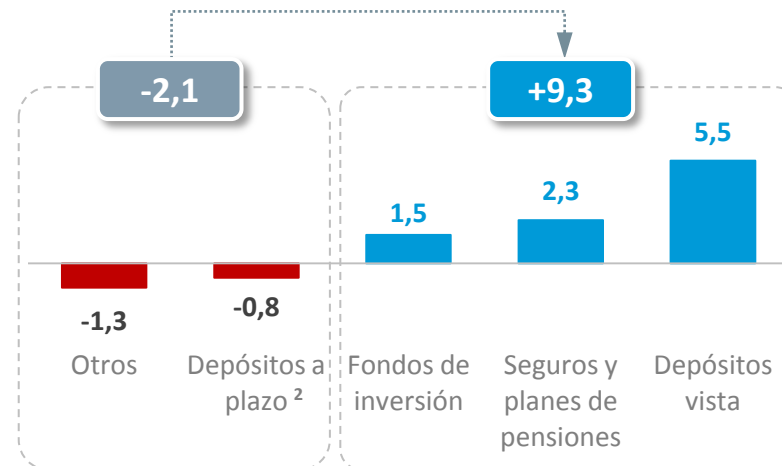
### Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€

	31 Dic.	v.a.	v.a. <sup>1</sup> Organica	v.t.
<b>I. Recursos en balance</b>	<b>216,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,4%</b>	<b>2,6%</b>
Ahorro a la vista	116,8	24,9%	16,4%	4,9%
Ahorro a plazo <sup>2</sup>	60,9	(19,4%)	(21,0%)	(1,3%)
Pasivos subordinados	3,3	(0,4%)	(0,4%)	(0,1%)
Seguros	34,4	6,7%	6,7%	3,6%
Otros fondos	1,3	(48,2%)	(53,1%)	(22,7%)
<b>II. Recursos fuera de balance</b>	<b>79,8</b>	<b>23,8%</b>	<b>11,6%</b>	<b>2,1%</b>
Fondos de inversión <sup>3</sup>	51,3	36,9%	20,2%	3,0%
Planes de pensiones	23,2	16,2%	16,2%	5,0%
Otros recursos gestionados <sup>4</sup>	5,3	(25,0%)	(40,6%)	(15,8%)
<b>Total recursos clientes</b>	<b>296,6</b>	<b>9,1%</b>	<b>3,2%</b>	<b>2,5%</b>

### Trasvase sostenido en el mix de ahorro de los clientes hacia depósitos vista y ahorro a largo plazo

Variación trimestral en 4T de los recursos de clientes en miles de MM€



- Crecimiento del +2.5% v.t. en recursos de clientes
- Crecimiento sólido en ventas de activos bajo gestión (+3.7% v.t.) a pesar de otro trimestre con volatilidad en el mercado
- Depósitos a la vista impactados positivamente por estacionalidad
- Es de esperar que la migración hacia fondos gestionados y seguros de ahorro continúe en 2016

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

(2) Incluye emisiones de deuda minorista

(3) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas además de fondos de inversión.

(4) Incluye, entre otros, una emisión de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente Critería Caixa) y recursos asociados a los acuerdos de distribución de Fondos de Pensiones y productos de Seguros provenientes de Barclays

## La cartera crediticia cerca de estabilizarse

### Desglose de la cartera crediticia

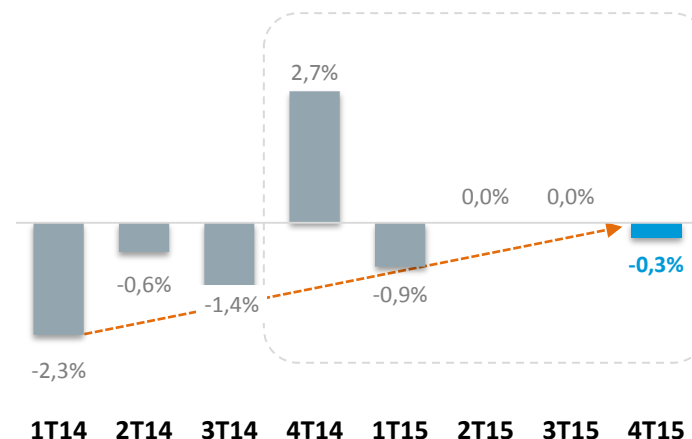
En miles de MM€, bruto				
	31 Diciembre	v.a.	v.a. orgánica <sup>1</sup>	v.t.
<b>I. Créditos a particulares</b>	<b>121,0</b>	<b>8,7%</b>	<b>(3,9%)</b>	<b>(1,1%)</b>
Compra de vivienda	89,4	11,1%	(4,4%)	(1,2%)
Otras finalidades	31,6	2,2%	(2,3%)	(0,8%)
<b>II. Créditos a empresas</b>	<b>71,6</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>(5,1%)</b>	<b>(0,6%)</b>
Sector no promotores	59,9	5,4%	1,0%	1,3%
Promotores	9,8	(30,2%)	(33,6%)	(10,9%)
Criterios Caixa <sup>2</sup>	2,0	38,4%	38,4%	0,0%
<b>Créditos a particulares y empresas</b>	<b>192,6</b>	<b>4,9%</b>	<b>(4,3%)</b>	<b>(0,9%)</b>
<b>III. Sector público</b>	<b>13,8</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,3%</b>	<b>(5,4%)</b>
<b>Créditos totales</b>	<b>206,4</b>	<b>4,7%</b>	<b>(4,0%)</b>	<b>(1,2%)</b>
<b>Crédito no dudoso (ex promotor)</b>	<b>184,3</b>	<b>7,7%</b>	<b>(1,2%)</b>	<b>(0,3%)</b>

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

(2) El aumento está relacionado con el pago anticipado por parte de CRI de € 3 mil millones de una emisión de deuda subordinada en 3T15

### El desapalancamiento se ralentiza

Crédito sano ex promotor ajustado por estacionalidad, % v.t.



- Desapalancamiento (-1,2% v.t.) concentrado en la cartera de promotores inmobiliarios (-10,9% v.t.) e impactado por la venta de una cartera significativa de morosos en el trimestre
- Dinámicas positivas en el segmento de grandes empresas y Pymes ayudadas por la estacionalidad en 4T (+1,3% v.t. vs. +0,1% en 3T)
- Nueva producción de crédito ex CIB hasta 27% (2015 vs. 2014)

## Sólido resultado operativo impactado parcialmente por impactos *one-off* en 4T

### Cuenta de resultados consolidada<sup>1</sup>

En millones de euros	2015	2014	v.a. (%)	v.t. (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>4.353</b>	<b>4.155</b>	<b>4,8</b>	<b>0,7</b>
Comisiones netas	2.013	1.825	10,3	(1,7)
Resultado de participadas	578	491	17,7	
Resultado de operaciones financieras	867	640	35,5	128,8
Otros productos y cargas de explotación	(85)	(171)	(50,4)	
<b>Margen bruto</b>	<b>7.726</b>	<b>6.940</b>	<b>11,3</b>	<b>(19,5)</b>
Gastos de explotación recurrentes	(4.063)	(3.773)	7,7	(1,5)
Gastos de explotación extraordinarios	(543)	0		
<b>Margen de explotación</b>	<b>3.120</b>	<b>3.167</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(44,0)</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(2.516)	(2.579)	(2,4)	133,4
Bº/pérdidas en baja de activos y otros <sup>2</sup>	34	(386)	(109,0)	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>638</b>	<b>202</b>	<b>215,6</b>	
Impuestos	181	418		
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>819</b>	<b>620</b>	<b>31,7</b>	
Resultado de minoritarios	5	0		
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>814</b>	<b>620</b>	<b>31,4</b>	

Nota: La cuenta de resultados de 2014 fue reestimada por la adopción de IFRIC 21

(1) Barclays España consolida desde 1 de enero 2015

(2) 2015 incluye, entre otros conceptos, 602 MM€ de *badwill* por la adquisición de Barclays España (incluyendo ajustes de valor razonable de activos y pasivos de Barclays España); saneamientos debido a la obsolescencia de activos derivados de la adquisición de Barclays España (64 MM€); 38 MM€ de plusvalías por las ventas de Boursorama y Self Trade; pérdidas por ventas de activos inmobiliarios y provisiones extraordinarias de activos adjudicados. 2014 incluye, mayoritariamente, pérdidas por ventas de activos adjudicados.

### La mejora de los ingresos *core* y la reducción de las dotaciones de crédito...

- Crecimiento trimestral del M.I. apoyado en la repreciaación del pasivo y recuperaciones
- Las comisiones se mantienen elevadas en 4T a pesar de la volatilidad del mercado
- Las sinergias reducen la base de los costes recurrentes (-1,5% v.t.) por debajo del objetivo (~1.000 MM€/trimestre)
- Otro marcado retroceso en las provisiones de crédito (-24,7% v.t.)

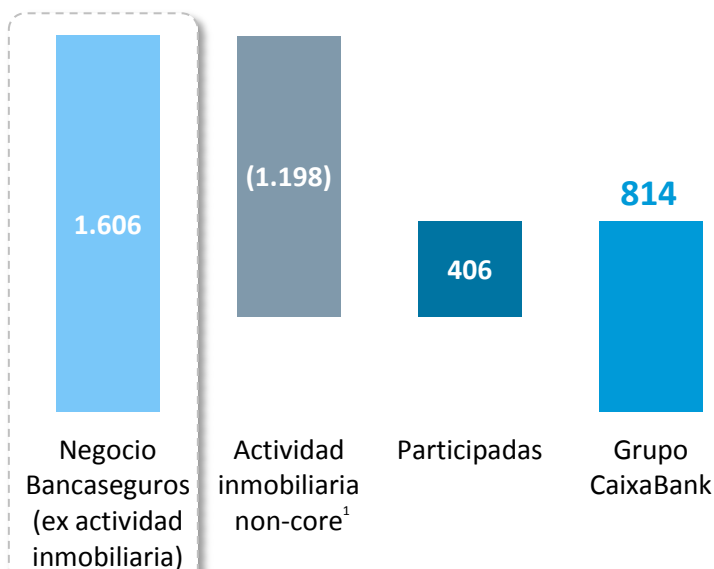
### ... mitigan los impactos en el trimestre

- Contribución al FGD/FUR (-278MM€)
- Reducción en v.t. del resultado de las participadas a raíz del saneamiento de REP
- Enfoque prudente y proactivo en provisiones (inc. contingencias por suelos) tal y como se hizo con SAREB durante el año

## El RoTE del negocio bancario *core* se mantiene en doble dígito

### Cuenta de resultados por segmento de negocio

En millones de euros



### Negocio Bancaseguros (ex actividad inmobiliaria *non-core*)

En millones de euros	2015	3T15	4T15 <sup>3</sup>
<b>Margen de intereses</b>	<b>4.658</b>	<b>1.120</b>	<b>1.121</b>
Comisiones netas	2.011	496	490
Otros ingresos	1.099	165	(22)
<b>Margen bruto</b>	<b>7.768</b>	<b>1.781</b>	<b>1.589</b>
Gastos de explotación recurrentes	(3.954)	(986)	(967)
Gastos de explotación extraordinarios	(543)	(2)	
<b>Margen de explotación</b>	<b>3.271</b>	<b>793</b>	<b>622</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(1.698)	(278)	(551)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	446		29
Impuestos y minoritarios	(413)	(153)	(16)
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>1.606</b>	<b>362</b>	<b>84</b>

Fondos propios medios, (miles MM€) **18,2**

RoTE<sup>2</sup> (%) **10,1%**

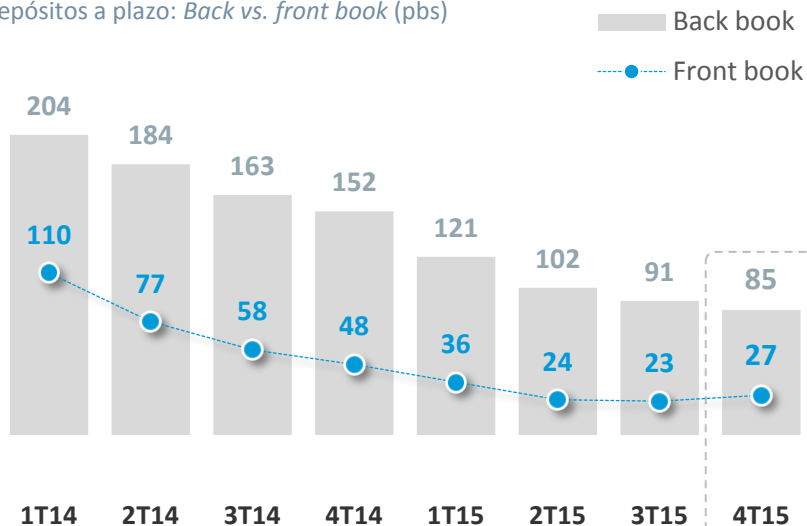
- El RoTE de negocio bancario *core* en niveles de doble dígito
- La reducción de las pérdidas de la actividad inmobiliaria será una palanca clave para la rentabilidad futura
- La contribución volátil del segmento de participadas se reducirá gradualmente tras la venta BEA/GFI

(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) Cálculo del RoTE de 2015 del Negocio bancaseguros: excluye impactos *one-off* de la adquisición de Barclays España como el *badwill* o los gastos de reestructuración, así como los gastos por el Acuerdo Laboral registrados en el 2T15  
 (3) Evolución trimestral impactada por la contribución al FGD y provisiones por contingencias de suelos

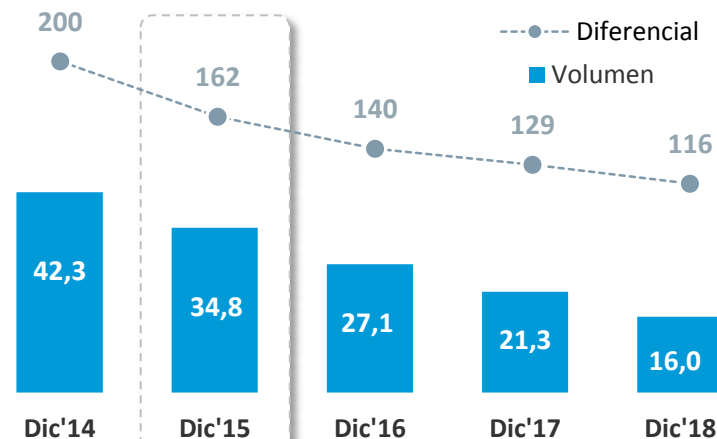


## La financiación más barata seguirá empujando a la baja el *back book*

### La reprecación sostenida de los depósitos seguirá en 2016

 Depósitos a plazo: *Back vs. front book* (pbs)


### El coste de la financiación mayorista seguirá mejorando

 Evolución estática del *back book* de la financiación mayorista<sup>1</sup> en miles MM€ y *spread* sobre Euribor 6M en pbs, a 31 Diciembre 2015

 Vencimientos en miles MM€<sup>1</sup>; *spread* sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de diciembre 2015

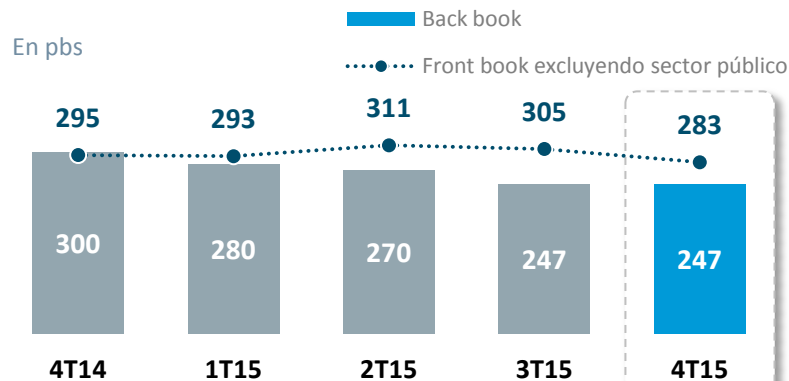
	2016	2017	2018
Importe	7,7	5,8	5,2
Diferencial	237	181	170

- Impacto *one-off* sobre el precio de los nuevos depósitos a plazo relacionado con los flujos derivados de la amortización de un bono fuera de balance
- El trasvase continuo hacia depósitos a la vista permite una mayor reducción del coste de los recursos de clientes
- Emisión de una CH a 5 años el 4 Nov (1.000 MM€ a *mid-swap* +43 pbs)

(1) Excluye bonos retenidos. Esta serie ilustra el impacto de las emisiones mayoristas en el coste de financiación, difiriendo de las cifras de financiación mayorista presentadas en el informe financiero anual en tanto que estas últimas reflejan las necesidades del Grupo y, como tales, excluyen titulaciones de activos y cédulas hipotecarias multicedentes retenidas

## Resistencia de los tipos del *back book* en 4T

### Rentabilidad de la cartera crediticia



### Tipos BB estables en el trimestre

- BB aún impactado por la reprecación Euribor (-6 bps)
- Impacto adicional por la eliminación de las cláusulas suelo (-2 bps)
- FB acrecitivo al BB, recuperaciones y otros (+8 bps)

### FB disminuye por:

- Menores tipos de mercado
- Cambio en el mix de productos (menor peso de los segmentos con alta rentabilidad en 4T) y mix de vencimientos (menor vencimiento medio)
- Se mantiene algo de presión sobre los diferenciales

(1) Fuente: BdE y Bloomberg

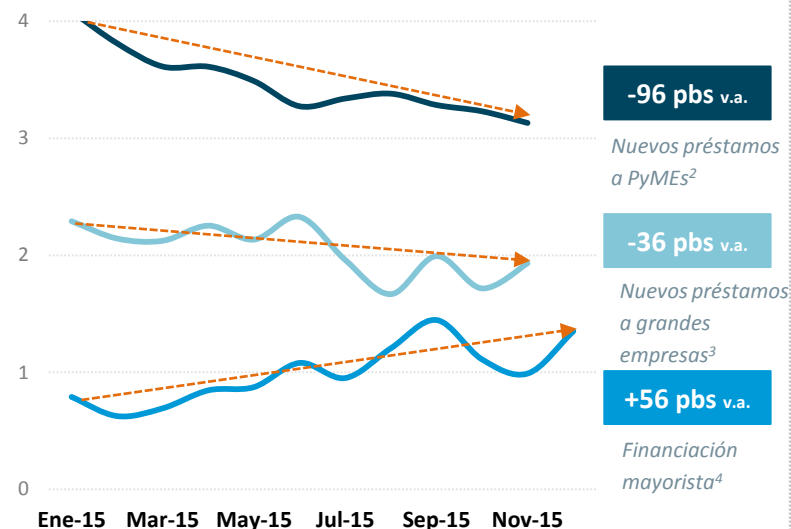
(2) Rendimientos *front book* de créditos a grandes empresas no financieras por importe <1MM€

(3) Rendimientos *front book* de créditos a grandes empresas no financieras por importe >1MM€

(4) CDS empresas españolas en el índice iTraxx Main Europe

### La ampliación de los márgenes de la financiación mayorista revertirá el estrechamiento de los márgenes en el mercado de crédito

Coste del crédito bancario frente a la financiación mayorista en España<sup>1</sup>  
Rentabilidad de la nueva producción, en %, datos del sector

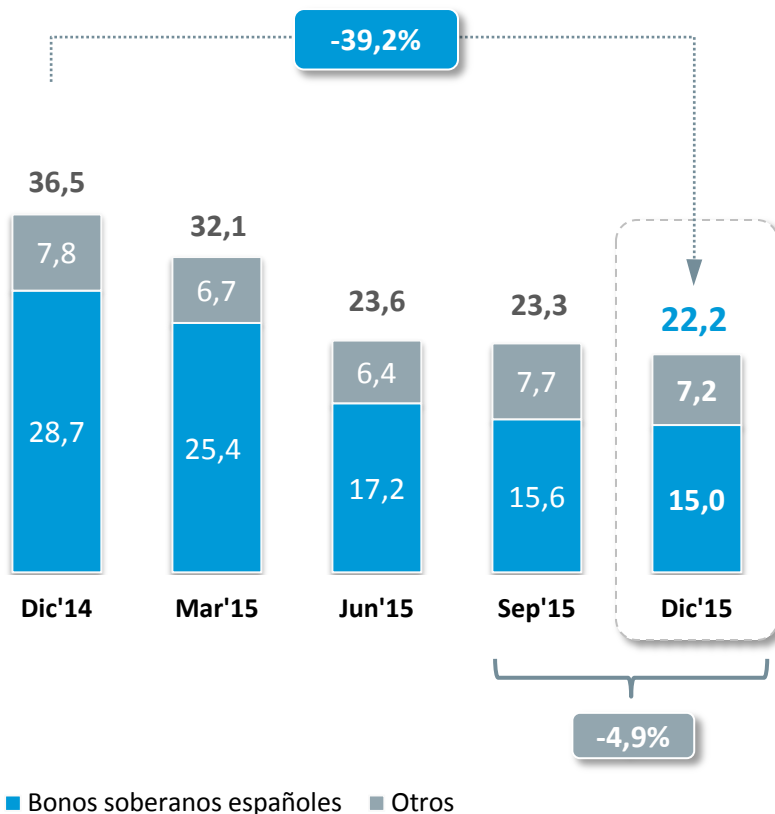


## Priorizando márgenes sobre volúmenes

## Cartera ALCO impactada por vencimientos con rentabilidad elevada

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

En miles de millones de euros



### Tipos y duración media de la cartera ALCO

En % y años

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

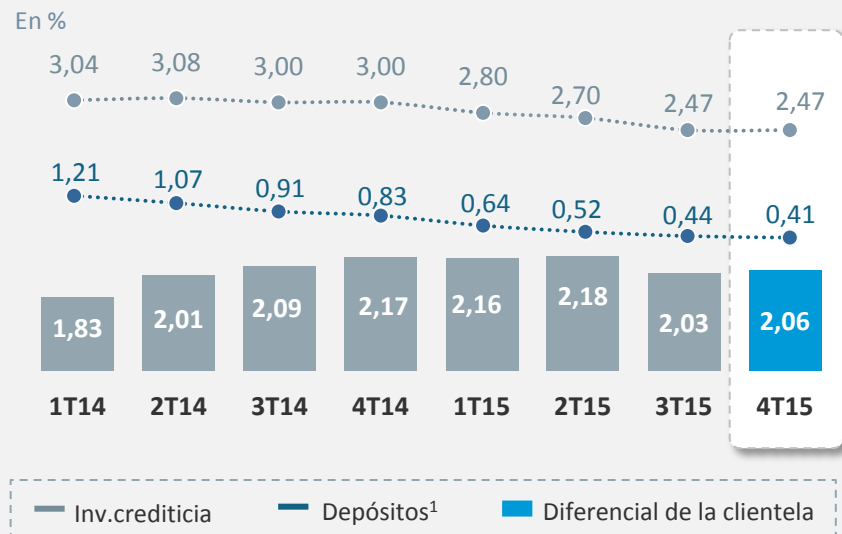
### Disminución de los tipos de la cartera ALCO (v.t.):

- Mayor duración media de las amortizaciones de la cartera *barbell*
- Menores rendimientos de cartera a medida que vencen bonos de rentabilidad elevada

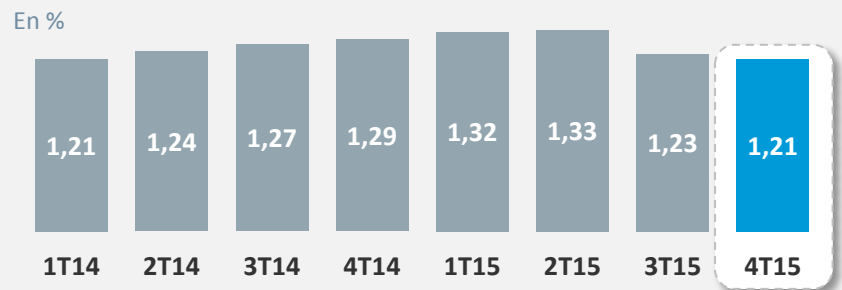
(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación, a final del trimestre. Como parte la gestión ALCO, CaixaBank mantiene una cartera de inversiones en renta fija incluyendo entre otros, bonos garantizados por el Estado (tales como ICO, FADE, FROB y otros); bonos MEDE y también cédulas hipotecarias españolas. La cartera de bonos soberanos esta compuesta principalmente por bonos españoles e italianos

## Mejora del M.I. y del diferencial de la clientela gracias a la resistencia de la cartera de crédito

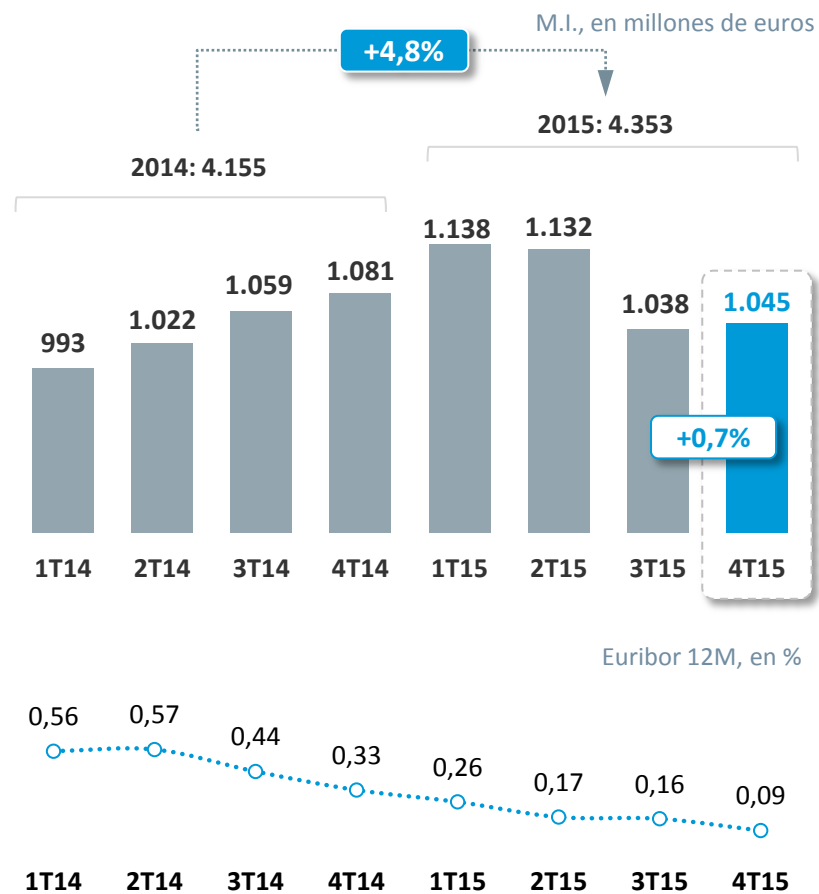
Se amplia el diferencial de la clientela por la reducción sostenida del coste de financiación y la estabilidad de los tipos de la cartera crediticia



El margen de intermediación se reduce ligeramente por una menor contribución de la cartera ALCO



M.I. estable en 4T a pesar de la reducción del E12M y la cola de la eliminación de las cláusulas suelo

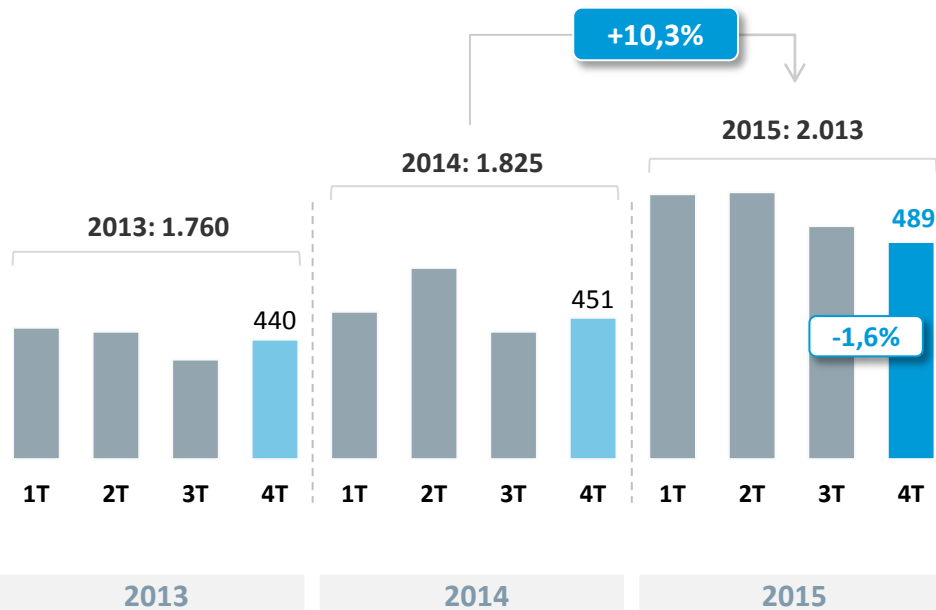


(1) El coste de los depósitos de clientes refleja el coste de los depósitos a la vista y a plazo, así como los repos con clientes minoristas. Excluye el coste de emisiones institucionales y pasivos subordinados.

## Sólida evolución en comisiones en línea con la revisión al alza del *guidance*<sup>1</sup>

### Crecimiento sostenido de los ingresos por comisiones en el año

En millones de euros

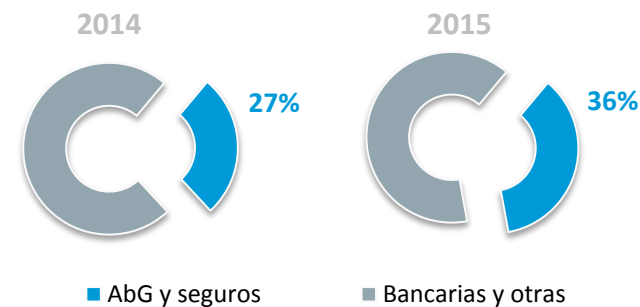


### Aumenta la contribución de las comisiones de activos bajo gestión<sup>3</sup> y seguros

Desglose comisiones netas,

En millones de euros	2015	v.a. (%)	v.t. (%)
Comisiones bancarias y otras	1.288	(2,8)	(5,6)
Fondos de inversión	423	73,7	(4,6)
Seguros y planes de pensiones	302	17,8	19,8

Contribución de las comisiones de activos bajo gestión<sup>3</sup> y seguros al total de comisiones, en % sobre el total



- Comisiones en 4T impactadas por una menor actividad en banca de inversión y volatilidad del mercado
- Crecimiento de las comisiones de activos bajo gestión y seguros en 2015, con una mayor contribución al total de las comisiones (+9 pp i.a.)
- La contribución de las comisiones a los ingresos *core*<sup>2</sup>, del 32%, proporciona cobertura operativa en el entorno actual de tipos bajos

(1) Revisado al alza desde *high single digit* a *low double digit* en julio de 2015

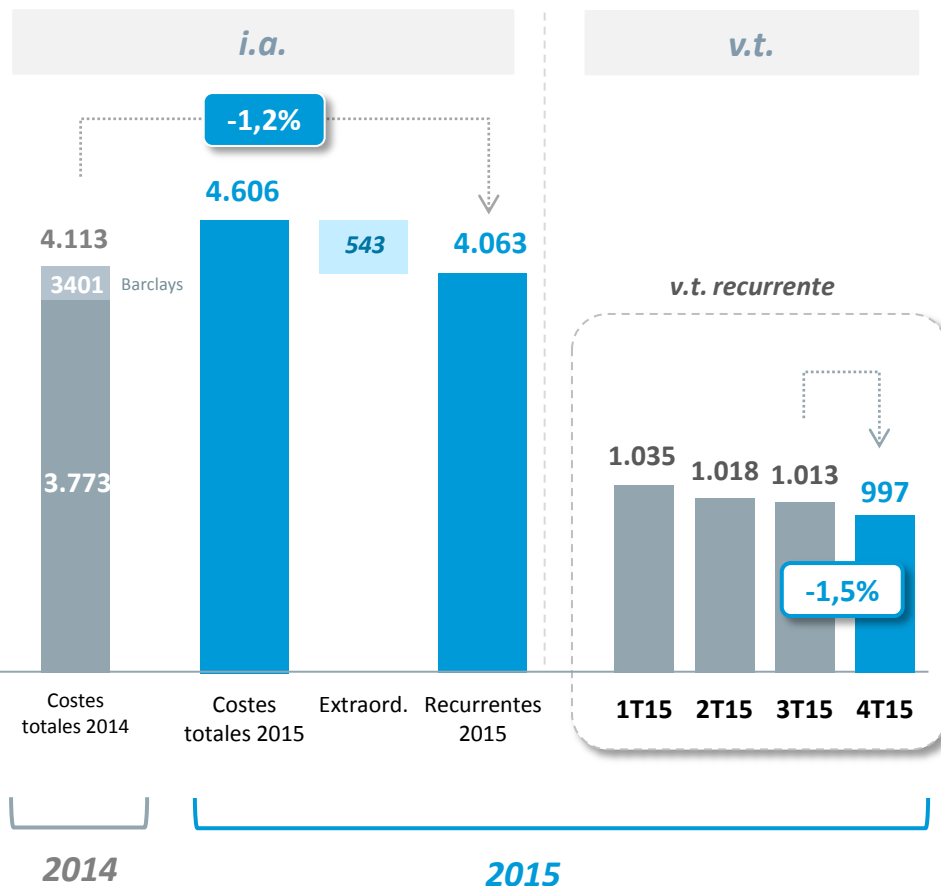
(2) M.I. + comisiones

(3) Fondos de inversión y planes de pensiones

# Reducción de los costes recurrentes por debajo del objetivo marcado de 1.000MM€/trimestre

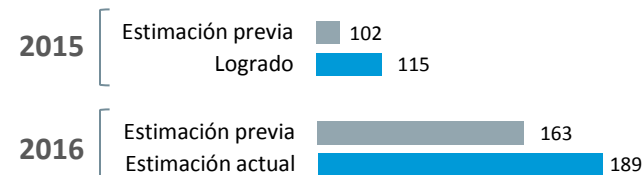
## Evolución de los costes recurrentes

En millones de euros



## Las sinergias de Barclays superan expectativas

Sinergias de Barclays España, en MM€



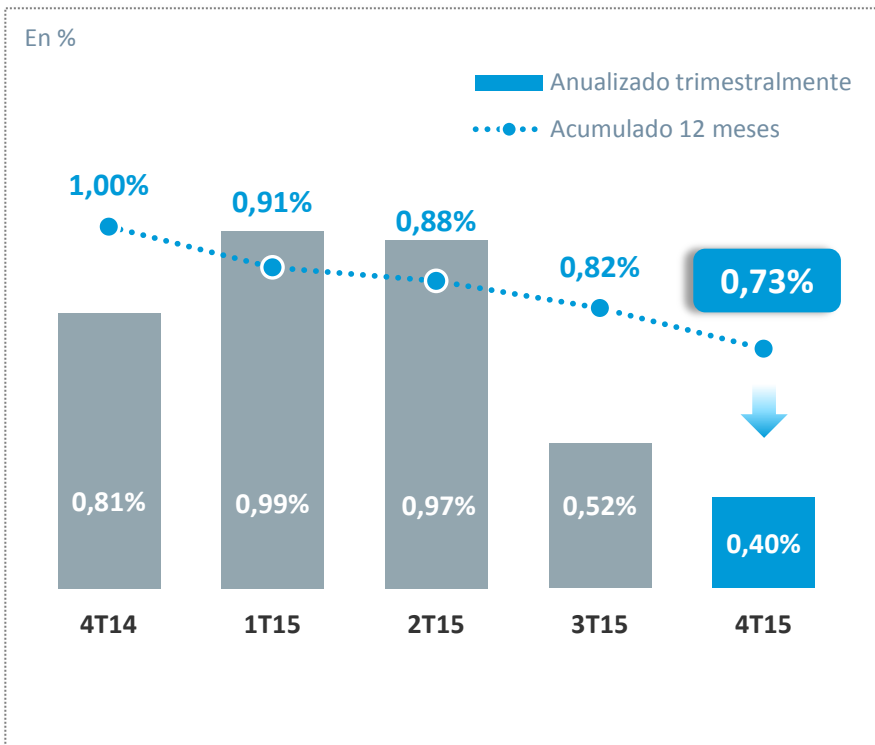
- Registro de sinergias excede lo previsto en 4T:
  - 45MM€ de Barclays (de un total de 115MM€ en 2015 vs cifra estimada de 102MM€)
  - Salidas del ERE del 2T
- Se prevé que la base del costes recurrente se reduzca en 2016, una vez se registre la totalidad del impacto de las sinergias
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya la mejora gradual de la eficiencia (ratio de eficiencia<sup>2</sup> sin extraordinarios en el 52,6% vs. 54,4% Dic'14)

(1) Costes recurrentes reportados por Barclays España en 2014

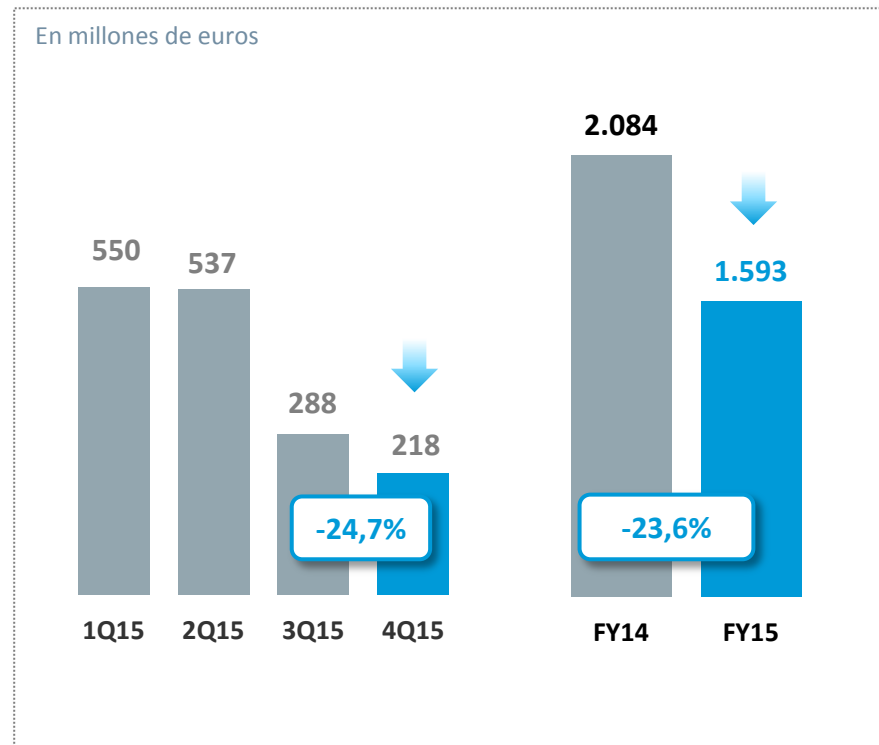
(2) Acumulado 12 meses

## Las provisiones de crédito se reducen más de lo esperado

### La reducción del coste del riesgo<sup>1</sup> se acelera



### Las provisiones de crédito caen un 24% i.a.



- El coste del riesgo se reduce 27 pbs en el año superando la previsión de 80 pbs
- La tendencia positiva en calidad crediticia apoya la expectativa de continuidad de la mejora en 2016

(1) Provisiones de crédito sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes, acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente

FY 2015: Principales conclusiones

1

*Incrementos en cuota de mercado*

25%/+182 pbs i.a.

Domiciliación de nóminas

18%/+259 pbs i.a.

Fondos de inversión

22%/+159 pbs i.a.

Ahorro a largo plazo



2

*Afrontando el reto digital*

4,8MM

Clientes activos en banca digital<sup>1</sup>

2,8MM

Clientes activos en banca móvil<sup>1</sup>



3

*Reforzando aún más el balance*

11,6%

Ratio CET1 FL

-23%

%Δ v.a. saldo dudoso

56%

Ratio de cobertura de dudosos

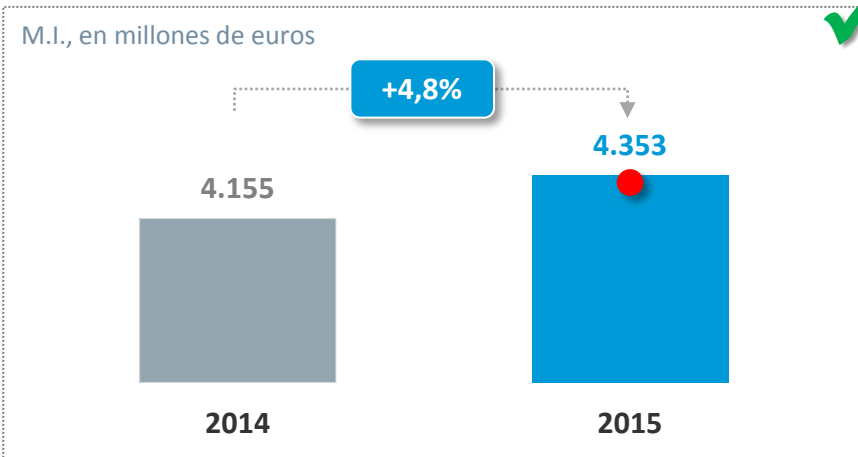


(1) Clientes activos incluyen a aquellos han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

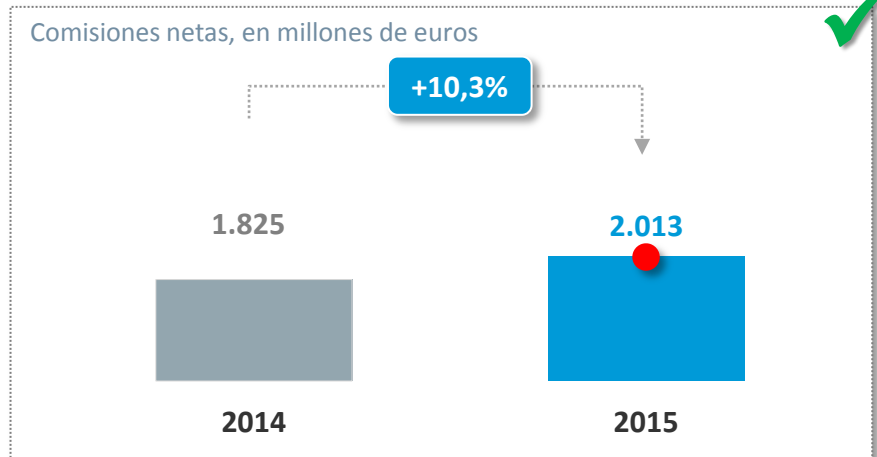


# PyG 2015: Cumpliendo con las expectativas<sup>1</sup>

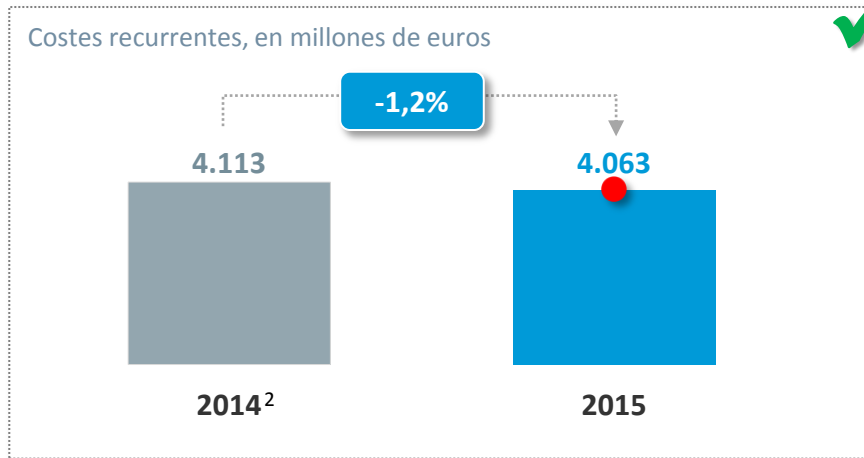
## Expectativa en M.I.: + 4-6%



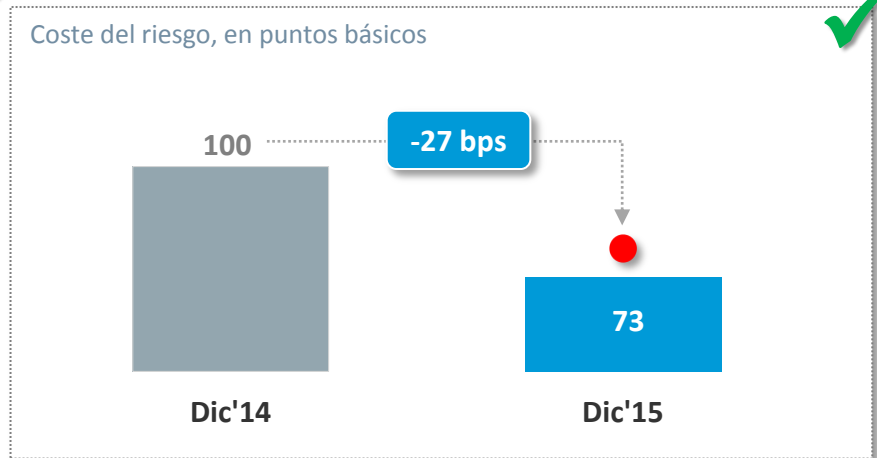
## Expectativa en comisiones netas: + 10-11%



## Expectativa en costes recurrentes: Estabilidad



## Expectativa en coste del riesgo: ~80 bps



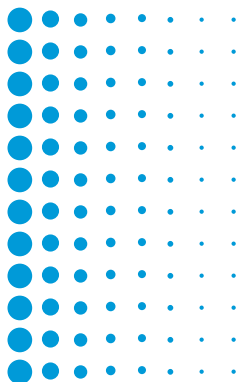
● **Guidance** (1) Último *guidance* facilitado. Para M.I. y comisiones netas, se actualizó en la presentación de resultados 1S15  
 (2) PF con Barclays Spain (en perímetro homogéneo)

## 2016: Consolidación de la fase de recuperación

### Guidance 2016

### Principales palancas

<b>M.I.</b>	<b>(-) 4-6%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Re depreciación Euribor (-)</li> <li>▶ Impacto totalidad eliminación suelos (-)</li> <li>▶ Menor contribución cartera ALCO (-)</li> <li>▶ Menores costes de financiación, institucional y minorista (+)</li> </ul>
<b>Comisiones</b>	<b>(+) 4-6%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Crecimiento en seguros y activos bajo gestión</li> </ul>
<b>Gastos recurrentes</b>	<b>Reducción &gt; 1%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Impacto totalidad sinergias de Barclays</li> <li>▶ Fuerte foco en eficiencia operativa</li> <li>▶ Inversión continuada en tecnología</li> </ul>
<b>Coste del riesgo</b>	<b>~50 pbs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mejora de las perspectivas macro</li> <li>▶ Elevado nivel de la cobertura existente</li> </ul>

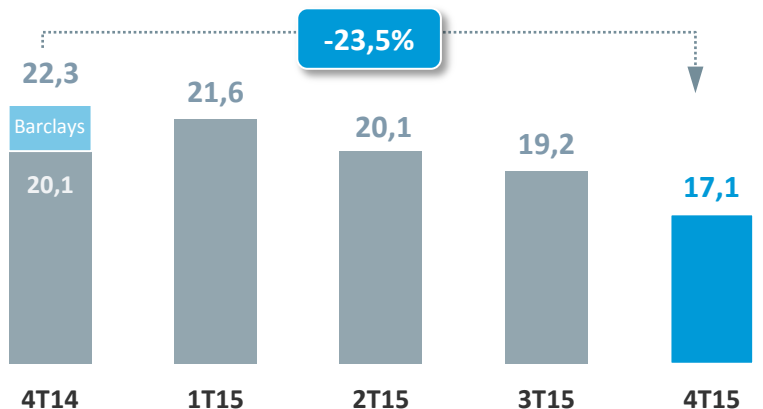


# Fortaleza de [Balance]

## El saldo dudoso se reduce c. 25% en 12 meses con caídas en todos los segmentos

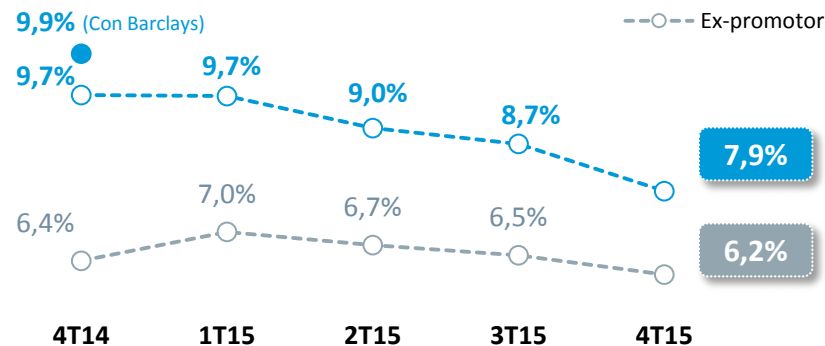
### El saldo de morosidad baja 2,1 miles de MM€ en el trimestre

Saldo dudoso, en miles de millones de euros



### Caída de la ratio de morosidad<sup>1</sup> en todos los segmentos

Ratio de morosidad, en %



Ratio de morosidad	Dic. 14 <sup>3</sup>	Sep. 15	Dic. 15
Particulares	5,1%	5,0%	4,6%
Empresas ex-promotor	11,8%	11,7%	11,1%
Promotores	55,7%	50,1%	44,1%

- La reducción del saldo dudoso se acelera debido a un retroceso importante de las entradas y al desapalancamiento de la cartera de crédito a promotores<sup>2</sup>
- Ratio de morosidad en el 7,9% (por debajo de lo esperado tras acumular una caída anual de 202 pbs)
- Holgada ratio de cobertura de la morosidad en el 56% (+1 pp v.t.)

(1) La ratio de morosidad se calcula como el cociente entre el saldo dudoso y el libro total de créditos brutos y pasivos contingentes a final del periodo

(2) Incluyendo la venta de una cartera de dudosos (629MM€) y fallidos (152MM€) en 4T

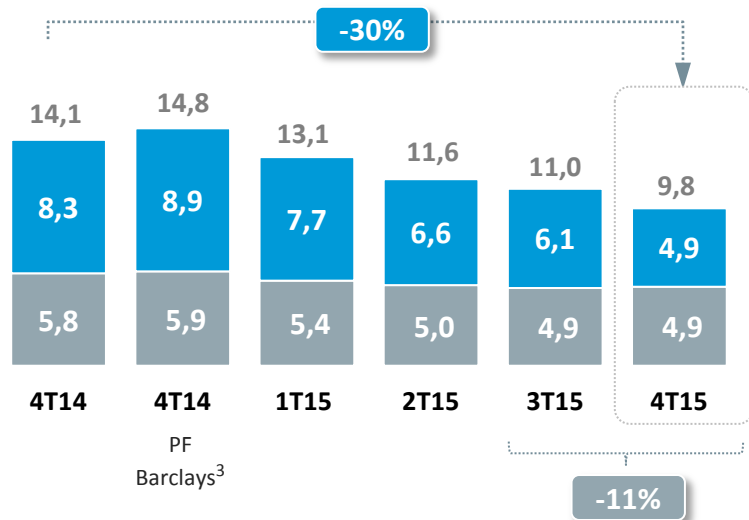
(3) Pro-forma con Barclays Bank Spain

## Se mantiene el elevado ritmo de reducción de la exposición inmobiliaria *non-core*

### Créditos a promotores

En miles de millones de euros, importes brutos

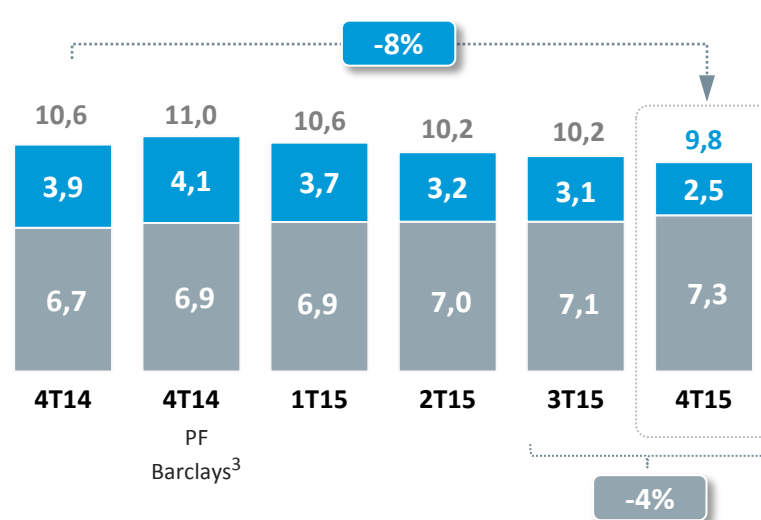
- Créditos dudosos + subestándar (brutos)
- Cartera sana



### Activos inmobiliarios problemáticos (neto)<sup>1</sup>

En miles de millones de euros, neto de provisiones

- Créditos a promotores dudosos y subestándar
- Cartera OREO



- El saldo dudoso de crédito promotor se reduce en un 30% v.a. principalmente vía adjudicaciones y venta de carteras<sup>4</sup>
- La cartera sana de crédito a promotor se mantiene estable en ~5 mil MM€
- La reducción de activos inmobiliarios problemáticos netos se acelera en 4T por mayores ventas y dotaciones

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

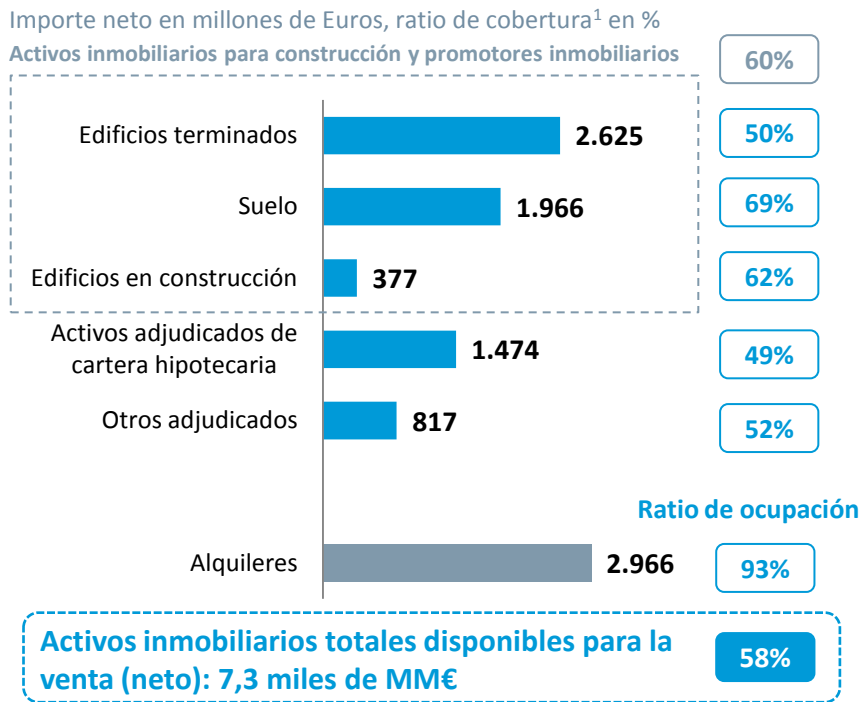
(2) Cobertura equivalente de crédito; i.e. incluye deterioro en la conversión a OREO

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

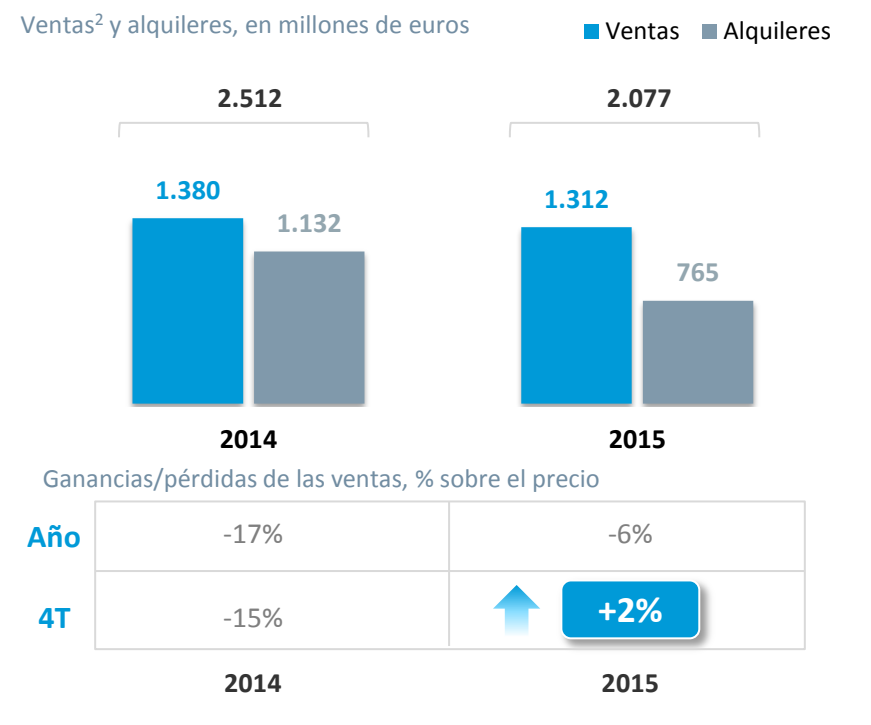
(4) Venta de cartera en 4T incluyendo créditos dudosos (629MM€) y fallidos (152MM€)

# La venta de activos inmobiliarios adjudicados alcanza por primera vez el umbral de rentabilidad

## Adjudicados inmobiliarios netos



## Foco comercial en la preservación de valor



- La mejora de los mercados inmobiliarios lleva las ventas de activos adjudicados al umbral de rentabilidad por primera vez en 4T (+2%)
- La estabilización gradual del saldo y de los precios mueve el foco hacia la preservación de valor
- El acumulado de ventas anuales (+95% v.t.) se mantiene en niveles elevados c.1,3 mil MM€
- La ratio de ocupación de la cartera alquiler se sitúa en el 93%

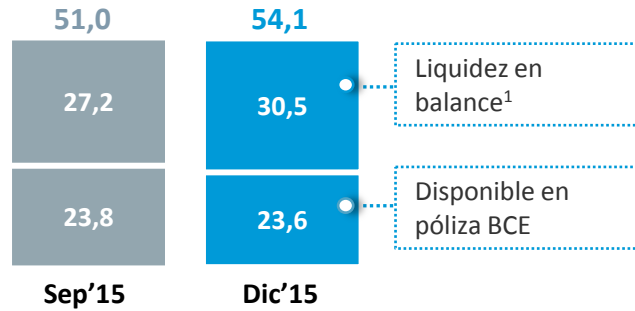
(1) Cobertura equivalente de crédito; i.e. incluye deterioro en la conversión a OREO

(2) Ingresos por ventas inmobiliarias

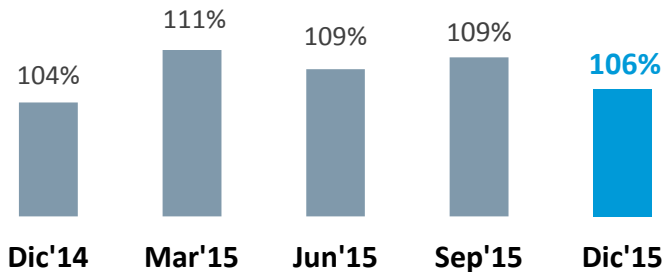
## Cómodas métricas de liquidez

### Amplia liquidez con cómoda ratio LtD ...

Liquidez total, en miles de millones de euros

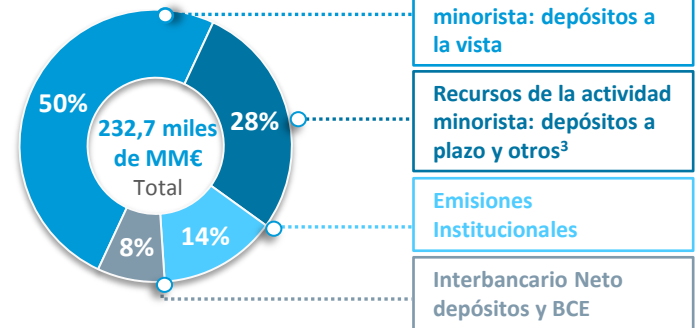


Evolución ratio LtD<sup>2</sup>, en %

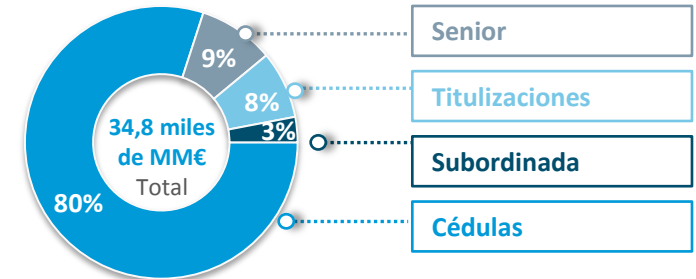


### ... y una estructura de financiación estable

Estructura de la financiación, % sobre el total



Financiación mayorista<sup>4</sup> por categoría, dic'15

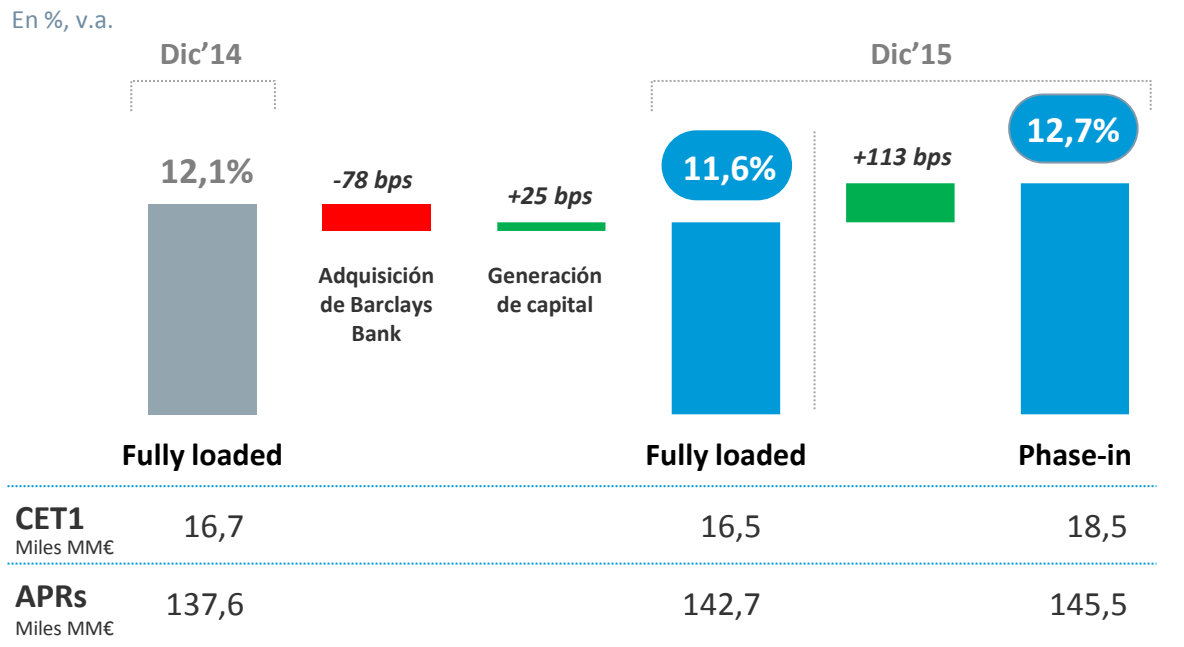


- Ratios LCR y NSFR cómodamente por encima del objetivo

(1) Liquidez bancaria: incluye efectivo, depósitos interbancarios, cuentas en bancos centrales y deuda soberana disponible  
 (2) Definido como: créditos brutos neto de provisiones de crédito (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas)  
 (3) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos retail  
 (4) Incluye titulaciones de activos y cédulas multicedentes retenidas

## Las ratios de capital se mantienen estables en el trimestre

### Evolución de la ratio CET1 FL



### Posición de capital

En %, a 31 de diciembre de 2015

	Phase-in	Fully Loaded
<b>Capital Total</b>	15,7%	14,7%
<b>Ratio de apalancamiento</b>	5,7%	5,2%
<b>CET1</b>	12,7%	11,6%

### Ratio CET1 FL estable en 4T:

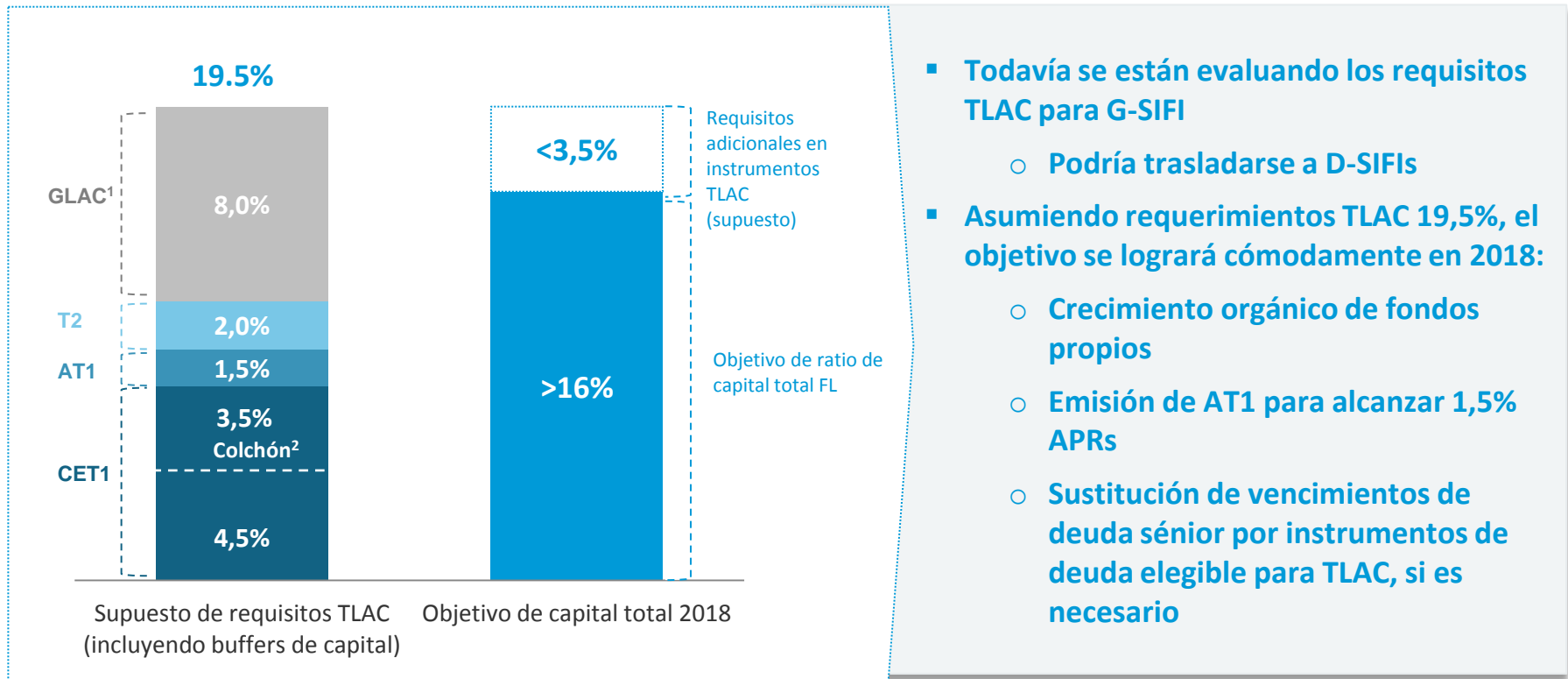
- La acumulación de capital compensa el impacto de *one-offs* en 4T
- Los requerimientos SREP en el 9,31%<sup>1</sup>, incluyendo consideraciones adicionales por O-SII del 0,0625%
- La publicación de los requerimientos SREP refuerza el colchón de capital y la capacidad de pago de dividendos
- La fortaleza en solvencia resulta en un cómodo *buffer* de CET1: ~210 pbs *fully-loaded*

(1) Consideraciones adicionales por O-SII desde Enero 2016. En Dic'15, requerimientos SREP del 9.25%



## Preparados para cumplir con los requisitos potenciales de TLAC

### Requisito potencial TLAC y objetivo de capital total 2018







(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 Investors Service <sup>(1)</sup>	Baa2	P-2	estable	Aa2 <sup>(5)</sup>
 STANDARD & POOR'S <sup>(2)</sup>	BBB	A-2	estable	A+ <sup>(6)</sup>
 Fitch Ratings <sup>(3)</sup>	BBB	F2	positiva	-
 DBRS <sup>(4)</sup>	A (low)	R-1 (low)	positiva	AA (low) <sup>(7)</sup>

(1) A 17/06/15

(2) A 06/10/15

(3) A 25/02/15

(4) A 20/11/15

(5) A 18/06/15

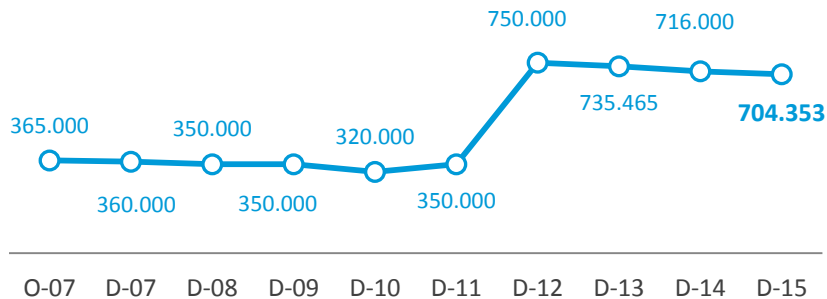
(6) A 13/10/15

(7) A 20/01/16

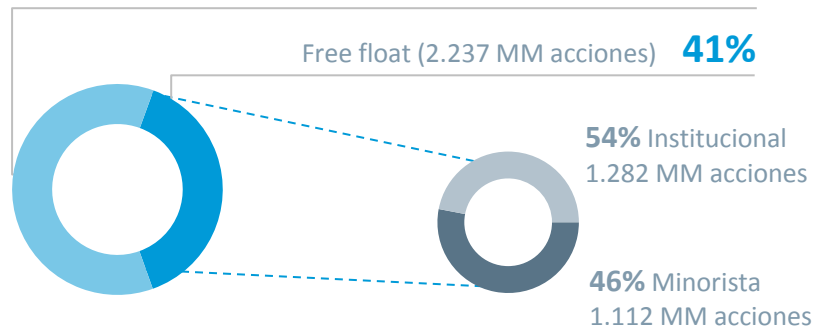
# La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

## Incremento del free float

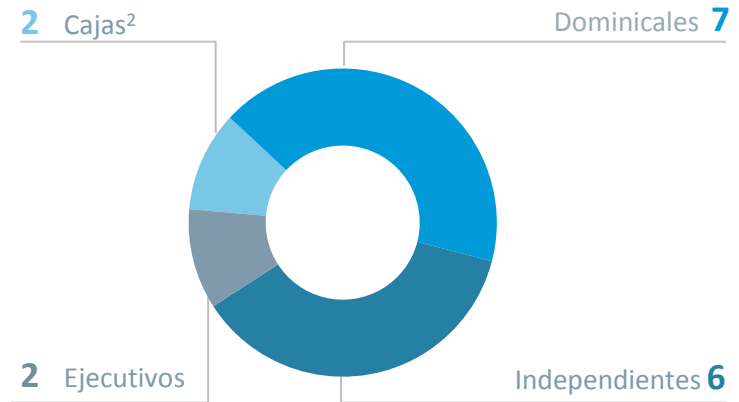
Número de accionistas



Capital social por grupo, en % del capital a dic'15



## Composición del Consejo de Administración<sup>1</sup>



- ▶ **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

(1) A 31 de enero de 2016

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

## Balance y cuenta de resultados

### Balance

Importes en millones de euros	31.12.14	31.12.15
Caja y depósitos en bancos centrales	4.157	5.772
Cartera de negociación	12.257	13.532
Activos financieros disponibles para la venta	71.101	62.997
Inversiones crediticias	195.731	211.317
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	4.377	7.493
<i>Crédito a la clientela</i>	188.762	202.896
<i>Valores representativos de deuda</i>	2.592	928
Cartera de inversión a vencimiento	9.608	3.820
Activos no corrientes en venta	7.248	7.961
Participaciones	9.266	9.674
Activo material	6.404	6.293
Activo intangible	3.635	3.672
Resto activos	19.216	19.217
<b>Total activo</b>	<b>338.623</b>	<b>344.255</b>
<b>Pasivo</b>	<b>313.391</b>	<b>319.051</b>
Cartera de negociación	11.975	12.200
Pasivos financieros a coste amortizado	247.539	253.499
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	25.919	34.262
<i>Depósitos de la clientela</i>	180.200	184.032
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	32.920	28.070
<i>Pasivos subordinados</i>	4.396	4.345
<i>Otros pasivos financieros</i>	4.104	2.790
Pasivos por contratos de seguros	40.434	40.575
Provisiones	4.371	4.598
Resto pasivos	9.072	8.179
<b>Patrimonio neto</b>	<b>25.232</b>	<b>25.204</b>
Fondos propios	23.373	23.689
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>620</b>	<b>814</b>
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	1.859	1.515
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>338.623</b>	<b>344.255</b>

### Cuenta de resultados

Importes en millones de euros	Enero - Diciembre		Variación en %
	2015	2014	
Ingresos financieros	8.372	8.791	(4,8)
Gastos financieros	(4.019)	(4.636)	(13,3)
<b>Margen de intereses</b>	<b>4.353</b>	<b>4.155</b>	<b>4,8</b>
Dividendos	203	185	9,4
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	375	306	22,7
Comisiones netas	2.013	1.825	10,3
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	867	640	35,5
Otros productos y cargas de explotación	(85)	(171)	(50,4)
<b>Margen bruto</b>	<b>7.726</b>	<b>6.940</b>	<b>11,3</b>
Gastos de explotación recurrentes	(4.063)	(3.773)	7,7
Gastos de explotación extraordinarios	(543)		
<b>Margen de explotación</b>	<b>3.120</b>	<b>3.167</b>	<b>(1,5)</b>
<b>Margen de explotación sin costes extraordinarios</b>	<b>3.663</b>	<b>3.167</b>	<b>15,7</b>
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(2.516)	(2.579)	(2,4)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	34	(386)	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>638</b>	<b>202</b>	<b>215,6</b>
Impuesto sobre beneficios	181	418	
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>819</b>	<b>620</b>	<b>31,7</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	5	0	
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>814</b>	<b>620</b>	<b>31,4</b>

Nota: Se han reexpresado los saldos de balance históricos publicados anteriormente tras la aplicación de la IFRIC 21.

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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