



Presentación corporativa

Enero 2019

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y no pretende prestar un servicio financiero u oferta de venta, intercambio, adquisición o invitación para adquirir cualquier clase de valores, producto o servicio financiero de CaixaBank, S.A. (“CaixaBank”) o de cualquier otra sociedad mencionada en él. La información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. 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 contenida en la documentación pública elaborada y registrada por el emisor en contexto de esa emisión concreta, recibiendo asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información sobre previsiones y estimaciones sobre negocios y rentabilidades futuras. Particularmente, la información relativa al Grupo CaixaBank de 2018 relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido elaborada fundamentalmente en base a estimaciones realizadas por CaixaBank. A tener en cuenta que dichas estimaciones 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. Estos factores, entre otros, hacen referencia a la situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; cambios en la posición financiera de nuestros clientes, deudores o contrapartes, etc.

Los estados financieros pasados y tasas de crecimiento anteriores no deben entenderse como una garantía de la evolución, resultados futuros o comportamiento y precio de la acción (incluyendo el beneficio por acción). Ningún contenido en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que esta presentación se ha preparado a partir de los registros de contabilidad mantenidos por CaixaBank y por el resto de entidades integradas en el Grupo, e incluye ciertos ajustes y reclasificaciones que tienen por objeto homogeneizar los principios y criterios seguidos por las sociedades integradas con los de CaixaBank. Por ello, y en concreto en relación con Banco Português de Investimento (“BPI”), los datos contenidos en esta presentación pueden no coincidir en algunos aspectos con la información financiera publicada por dicha entidad.

En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, garantiza o da fe, ya sea explícita o implícitamente, que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni está obligado 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 por cualquier medio, CaixaBank podrá introducir las modificaciones que estime conveniente, podrá omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de esta presentación, y en el caso de desviación entre una versión y ésta, no asume ninguna responsabilidad sobre cualquier discrepancia.

De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (“MAR”, también conocidas por sus siglas en inglés como APMs, Alternative Performance Measures) definidas en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057) (“las Directrices ESMA”), en esta presentación se utilizan ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”), también conocidas por sus siglas en inglés como “IFRS” (International Financial Reporting Standards). Asimismo, tal y como el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Consúltense el apartado Glosario del Informe de Actividad y Resultados Enero – Septiembre 2018 de CaixaBank para el detalle de las MAR utilizadas y la conciliación de ciertos indicadores.

Esta presentación no ha sido presentada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV, organismo regulador de los mercados de valores en España) para su revisión o aprobación. Su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a personas o entidades jurídicas ubicadas en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales que se requieran en otras jurisdicciones.

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

	Página
 1. PRINCIPALES DATOS CAIXABANK	4
 2. POSICIÓN COMPETITIVA	12
 3. PLAN ESTRATÉGICO	28
 4. ACTIVIDAD Y RESULTADOS 3T 2018	48
 ANEXO	72

Contenido

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Datos clave⁽¹⁾

Septiembre 2018

 CaixaBank Grupo	Cientes (MM), 26,3% de cuota de mercado⁽²⁾	15,7	Líder en banca minorista ibérica
	Balance consolidado (miles de MM€)	387,8	
	Créditos a clientes (miles de MM€)	223,5	
	Recursos de clientes (miles de MM€)	363,6	
	Capitalización (miles de MM€)⁽³⁾	23,5	Sólidas métricas de balance y de PyG
	Beneficio atribuido de 9M18 (MM€)	1.768	
	Ratios CET1/Capital total <i>Fully Loaded</i> (%)	11,4%/15,2%	
	Ratings a largo plazo⁽⁴⁾	Baa1/BBB+/BBB+/A	
	Empleados	37.511	Plataforma omni-canal única
	Oficinas (#)⁽⁵⁾	5.176	
	Cajeros automáticos (#)⁽⁶⁾	9.422	
	Cientes digitales⁽⁷⁾ como % del total de clientes	58%	

(1) Datos se refieren al Grupo CaixaBank salvo otra indicación.

(2) Penetración de mercado como primer banco para clientes minorista en España. Fuente: FRS Inmark 2018.

(3) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 28 de septiembre de 2018.

(4) Moody's, Standard&Poor's, Fitch, DBRS.

(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.482 son oficinas *retail* en España.

(6) Número de cajeros en España

(7) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.

Grupo insignia en banca minorista ibérica

Franquicia líder en bancaseguros



- ▶ **Banco principal** para el 26,3% de los españoles⁽¹⁾ y **líder en banca móvil y online** en España
- ▶ **15,7 MM de clientes**; 13,7 MM en España, 1,9 MM en Portugal
- ▶ **5.176 sucursales⁽²⁾; 9.422 cajeros⁽³⁾**: plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **23,5 mil MM€ de capitalización bursátil⁽⁴⁾**. Cotizado desde el 1 de Julio de 2011
- ▶ **Beneficio neto 9M18: 1.768 MM€**; RoTE del 9,4%⁽⁵⁾; RoTE Bancaseguros en España del 12,2%⁽⁶⁾
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia**: CET1 B3 FL del 11,4%; CET1 regulatorio del 11,6%
- ▶ **Elevada cobertura de la morosidad**: ratio del 54%
- ▶ **Holgada liquidez**: 76 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 104%

Sólida herencia y valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Presentes en los **principales índices de sostenibilidad** (DJSI, FTSE4Good, CDP A-list, MSCI Global Sustainability, Ethibel Sustainability Index (ESI), STOXX® Global ESG Leaders)
- ▶ **Orgullosos de nuestros 110 años de historia**, 78 adquisiciones
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura**: calidad, confianza y compromiso social

(1) Clientes particulares en España con 18 años o más. Fuente: FRS Inmark 2018.

(2) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.482 son oficinas *retail* en España.

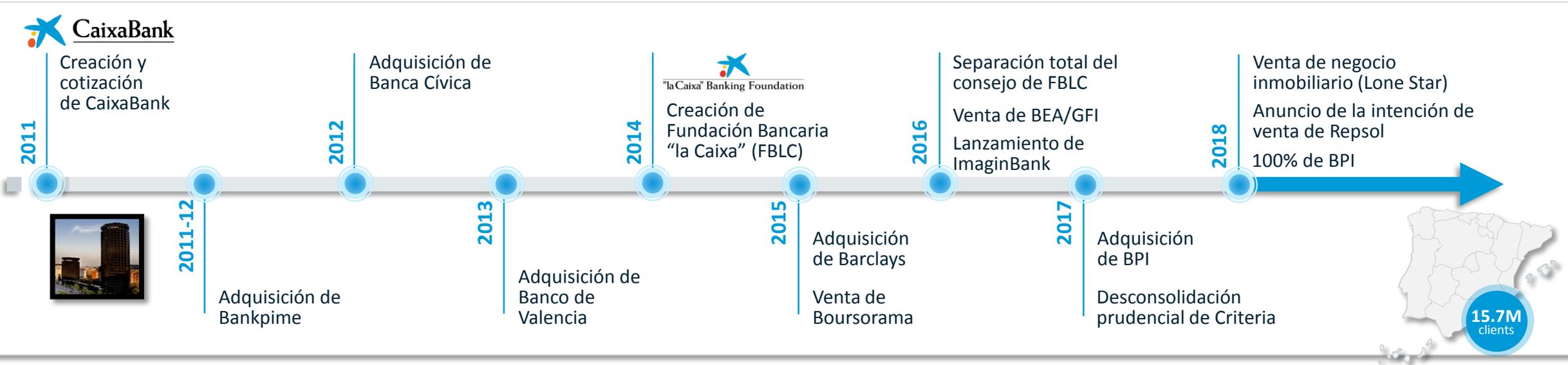
(3) Número de cajeros en España.

(4) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 28 de septiembre de 2018.

(5) RoTE acumulado 12 meses.

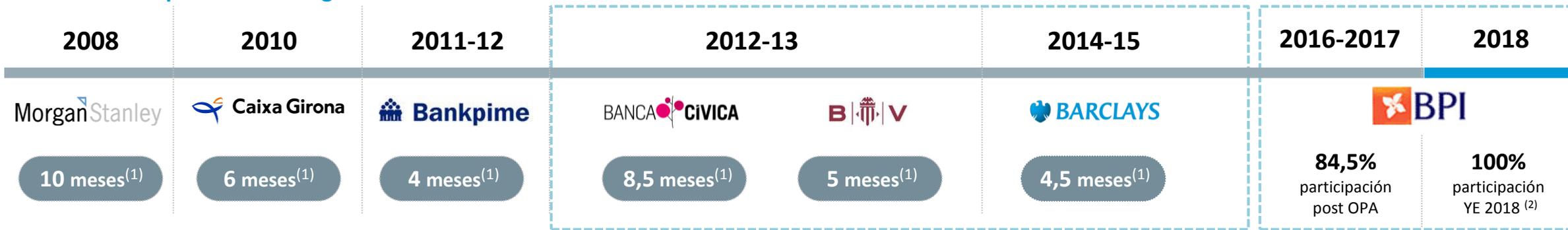
(6) RoTE acumulado 12 meses excluyendo partidas extraordinarias. Incluye el cupón de AT1 devengado (-61 MM€ después de impuestos, acumulado 12 meses).

Una historia que abarca más de 115 años



El crecimiento orgánico se ha visto reforzado por las adquisiciones oportunas

Contrastada capacidad de integración



Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

Efectivo registro de las sinergias, mayores y antes de lo previsto. En MM€

	Sinergias en % costes iniciales		Sinergias 2016 (MM€)	Timing (inicio/compleción)
	Objetivo inicial	Logrado		
BANCA CIVICA	59%	63%	580	2012/2015
B V	52%	62%	101	2013/2015
BARCLAYS	45%	57%	189	2015/2016

Múltiplos P/BV atractivos



OPA 2017



P/TBV Objetivo sinergias totales
0,68x **122 MM€**
 Para 2020 +

May-Ago 2018

Adquisición de 8,425% de Grupo Allianz + compras en la bolsa →
 Llegando a 95% de participación

Dic 2018

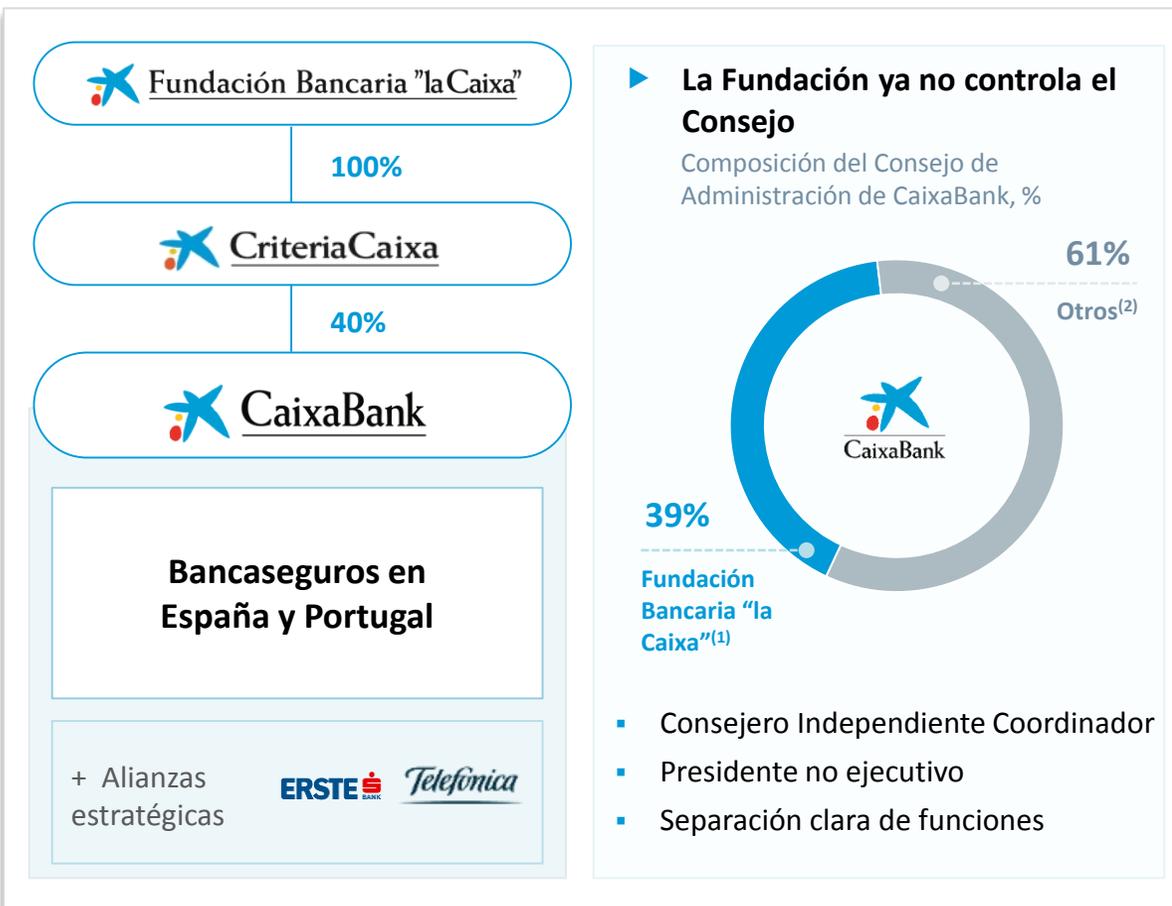
Retirada de la bolsa mediante el *squeeze-out* (restantes 5%)

(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI. La integración de Banca Civica conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

(2) Post retirada de la bolsa ejecutando el *squeeze-out* el 27 de diciembre de 2018.

Una estructura más eficiente permite centrar totalmente la atención en nuestro modelo de bancaseguros

Reorganización del Grupo “la Caixa”



Mayor enfoque en nuestro negocio core

- **Disminución de la participación en activos no estratégicos**
- Boursorama (2015)
 - BEA e Inbursa (2016)
 - Repsol (2018)
 - Reducción de activos problemáticos: -65% 2014-Sep 2018⁽³⁾



- **Toma de control de BPI**
- Completa integración de BPI en nuestra actividad de bancaseguros
 - Oportunidad para replicar el modelo de negocio de CaixaBank en Portugal



(1) Incluye 6 consejeros dominicales representando a la Fundación Bancaria "la Caixa" y 1 miembro del consejo propuesto por las fundaciones bancarias que constituían Banca Cívica.

(2) Incluye 9 consejeros independientes, 1 consejero dominical propuesto por Mutua Madrileña y el CEO.

(3) Dudosos (incluyendo riesgos contingentes) + activos adjudicados disponibles para la venta. CABK sin BPI, septiembre 2018 PF venta negocio inmobiliario vs. PF Barclays España 2014 (valor bruto).

Reputación de marca *premium* con un amplio reconocimiento externo



Reputación de marca *premium*



Banco del año en España 2018
The Banker



Mejor banca privada en España 2017, 2018
Euromoney



Mejor banco en España en 2017 y 2018
Mejor banca particulares del mundo 2018
Global Finance



Mejor banca privada de Europa en servicio al cliente en 2017
The Banker



Sello de Excelencia Europea +500



Dow Jones Sustainability Index
Entre los bancos TOP del mundo en RSC



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo
Merco



Amplo reconocimiento como líder en infraestructuras TI



Mejor banco digital de Europa Occidental 2018
Euromoney



Entidad financiera más innovadora de Europa Occidental 2018
Global Finance



Mejor proyecto tecnológico en la categoría *mobile* 2018
The Banker



Mejor banca privada de Europa por el uso de la tecnología en 2018
PJM



Innovative Touchpoints & Connected Experiences 2018 (CaixaBank Now App)
BAI Global Innovation Awards 2018



Mejor banco digital en Europa Occidental en 2018
Global Finance



Premio innovación del mes
EFMA y Accenture



Reconocimientos como marca *premium* e innovadora



Mejor banco de Portugal 2018
Euromoney



Marca de excelencia 2018
Superbrands



Mejor marca en confianza de Portugal 2018
Reader's Digest



Transformación digital en servicios financieros 2018
OutSystems

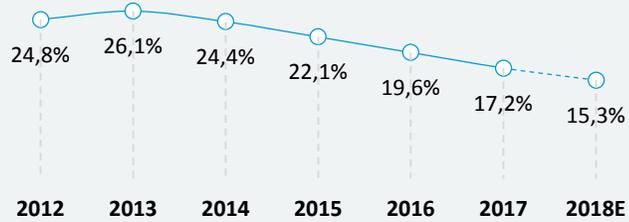
Otros premios en 2017:



Bien posicionados para sacar partido de la recuperación de las economías ibéricas

ESPAÑA

Tasa de paro, %



Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.

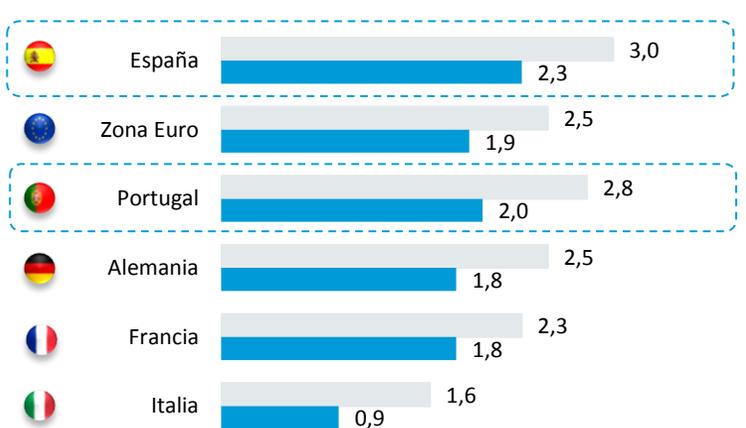


Precio de la vivienda (valor nominal), % i.a.

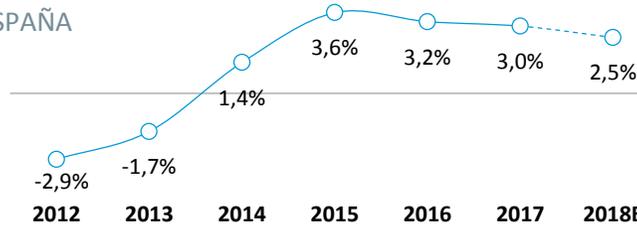


Sólida recuperación económica

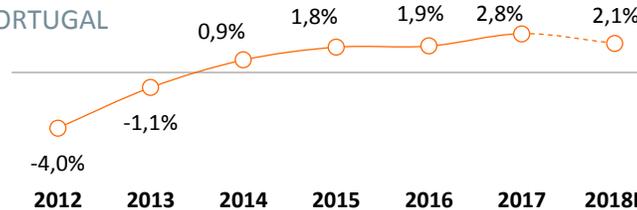
Crecimiento del PIB, % i.a.



ESPAÑA



PORTUGAL



PORTUGAL

Tasa de paro, %



Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.



Saldo financiero de administraciones públicas, % del PIB



(1) Crédito a otros sectores residentes excluyendo a sociedades financieras (datos estadísticos de Banco de España y Banco de Portugal).

Fuentes: Eurostat (crecimiento del PIB), Banco de España y Banco de Portugal (crecimiento de créditos y depósitos), INE España y Portugal (tasa de paro y balance general del gobierno), Ministerio Español de Obras Públicas (precio de la vivienda) y CaixaBank Research (todas las previsiones 2018E). Previsiones a 19 de diciembre de 2018.

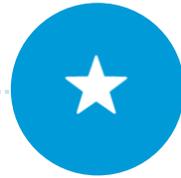
Contenido

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



**POSICIÓN
COMPETITIVA**

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros



“Mucho más que un banco”



Dimensión y capilaridad

Proximidad/
conocimiento del cliente

13,7MM clientes (España)

4.482 oficinas *retail* (España)

9.422 cajeros (España)



Amplia oferta de productos

Amplia y adaptada con
fábricas en propiedad

#1 Seguros

Grupo en España

#1 Gestión de activos

Grupo en España

#1 en pagos

en España



TI y digitalización

Movilidad y *big data*

58% de nuestros clientes son digitales⁽¹⁾

32% penetración en digital⁽²⁾



Asesoramiento

Foco en capacitación, y
calidad de servicio

13.170 empleados certificados (España)

1,7MM clientes banca premier ⁽³⁾

>100.000 clientes banca privada ⁽³⁾

El modelo aporta ventajas diferenciales para navegar en el actual entorno

(1) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.

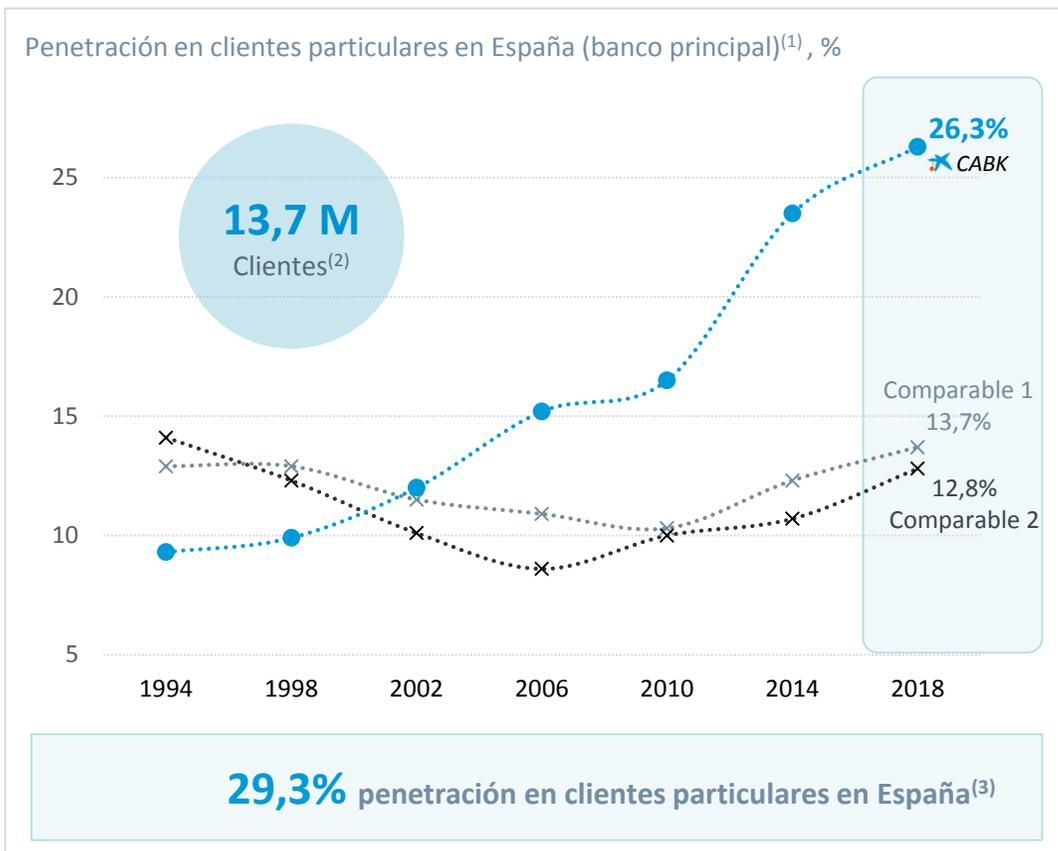
(2) Media de 12 meses, último dato disponible. Fuente: ComScore.

(3) Últimos datos disponibles a septiembre 2018, en España.

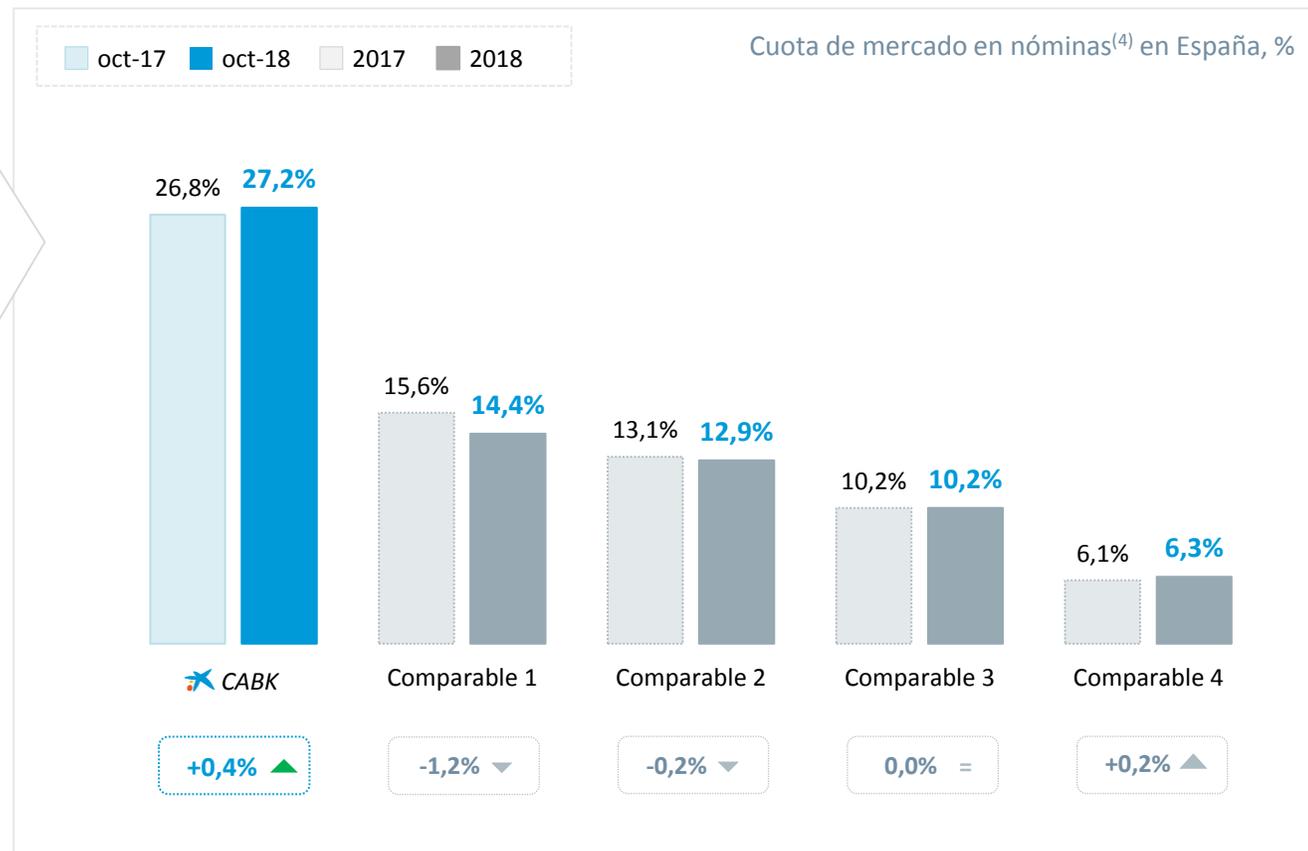
Fuentes: Banco de España, ICEA, Inverco, Comscore.

El “banco elegido” por los clientes particulares en España

Cuota similar a los dos inmediatos competidores juntos...



... y creciendo orgánicamente más que la competencia en productos clave



El liderazgo en captación de flujos de ingresos es clave para generar mayor valor de la relación

(1) Clientes particulares en España con 18 años o más. El grupo de comparables incluye: Banco Santander, BBVA. Fuente: FRS Inmark 2018.

(2) En España.

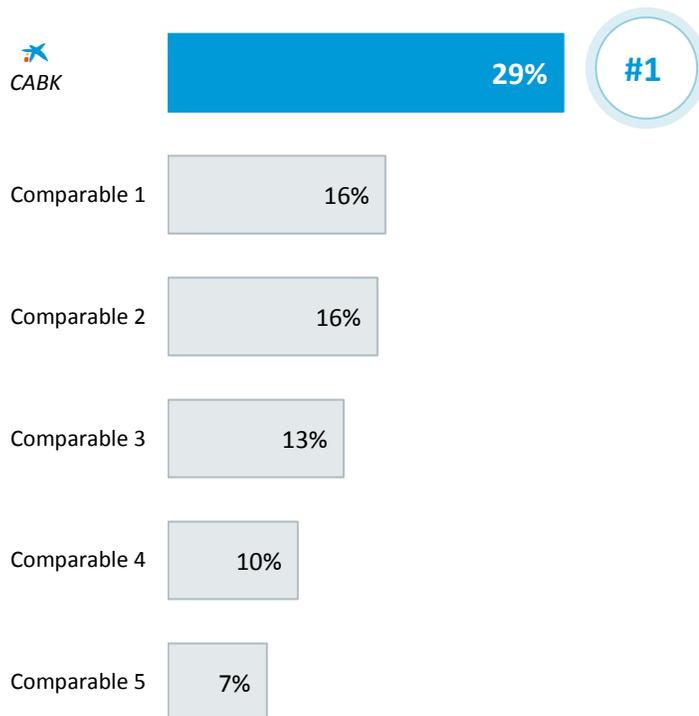
(3) Clientes particulares en España con 18 años o más.

(4) El grupo de comparables incluye: Banco Sabadell, Banco Santander, Bankia, BBVA. Fuentes: Seguridad Social (octubre 2018) para CaixaBank; FRS Inmark 2018 para comparables.

Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

La entidad líder en banca minorista en España

Penetración clientes particulares⁽¹⁾ de CABK en España, %



Elevadas cuotas de mercado



(1) Entre personas mayores de 18 años. El grupo de comparables incluye BBVA, Bankia, Cajas Rurales, Sabadell, Santander.

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

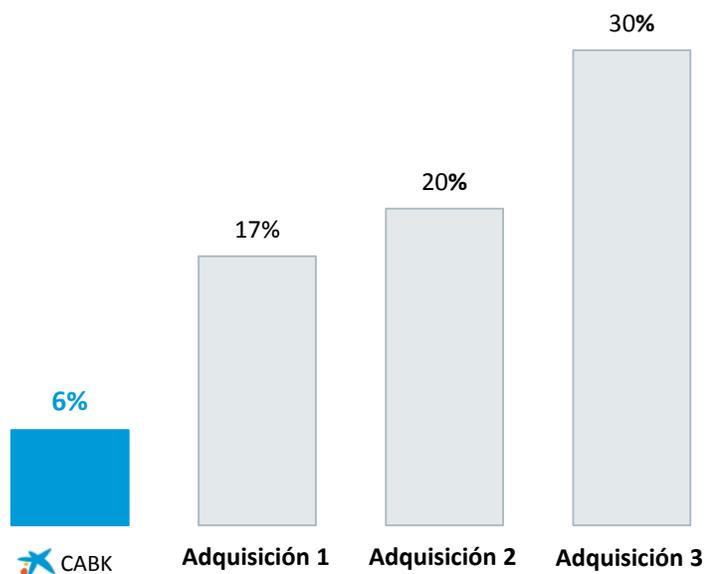
(3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€. Últimos datos de 2017; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Empresas: empresas que facturan >50 MM€. Últimos datos de 2017; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2017 era de un 48,0% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 18 de diciembre de 2018. Fuentes: FRS Inmark 2018, Seguridad Social, Bde, INVERCO, ICEA, AEF y Sistema de Tarjetas y Medios de Pago.

Las economías de escala y la tecnología son factores de impulso clave para la eficiencia operativa

Mínimo personal en servicios centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados⁽¹⁾



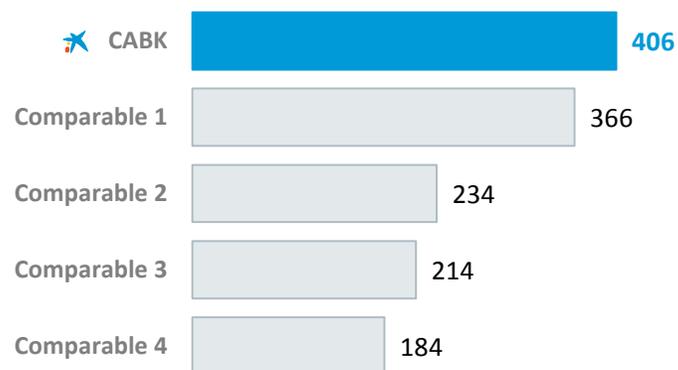
Economías de escala

Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción de tareas en la oficina⁽²⁾ de CABK (ex BPI) (%)



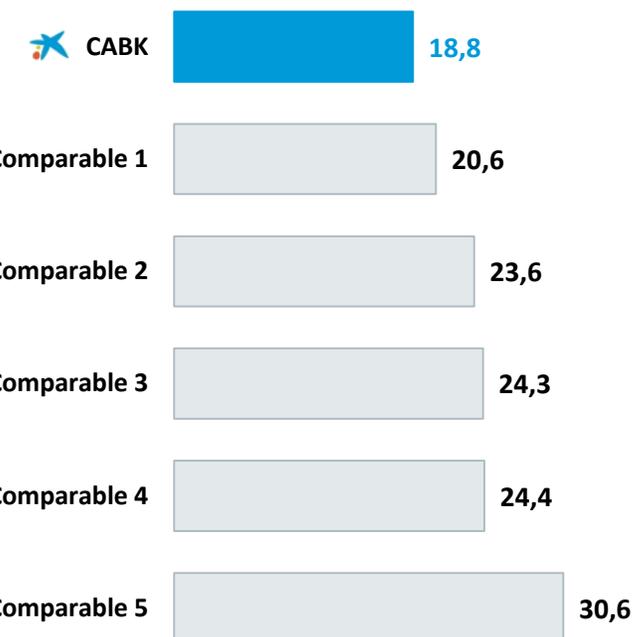
Clientes minoristas por empleado⁽³⁾



Fuerza de ventas centrada en la creación de valor

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽⁴⁾/margen bruto, in %



Gastos generales extremadamente competitivos

(1) A diciembre de 2016 para CaixaBank ex BPI y estimaciones propias a fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays).

(2) Durante el horario de apertura de las oficinas. A septiembre de 2018.

(3) Fuente: Informe sobre el comportamiento financiero de los particulares FRS Inmark 2018 e Informes de entidades (España). Comparables en España: Bankia, BBVA, Sabadell y Santander.

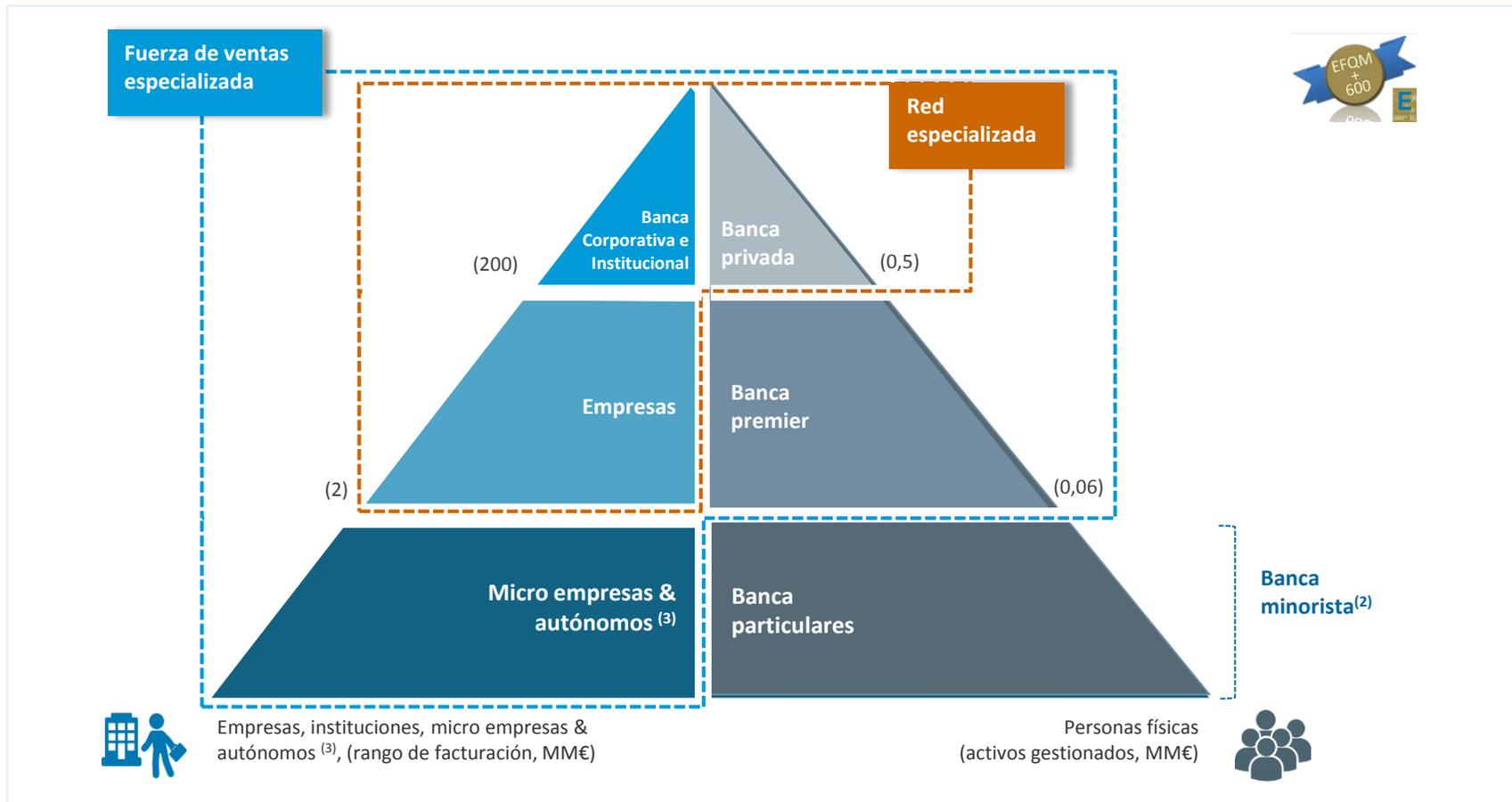
(4) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. Gastos recurrentes para CABK y SAB. 3T18 para CaixaBank (ex BPI) y grupo de comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario.

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

Una de las mayores bases de clientes



La segmentación es clave para servir mejor las necesidades del cliente ⁽¹⁾



(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) Banca minorista incluye particulares, micro empresas, autónomos, comercios, profesionales y agrarios.

(3) También incluye comercios, profesionales y agrarios.

(4) Total clientes: CaixaBank + BPI.

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

La mayor red física en España



Líder en canales digitales en España

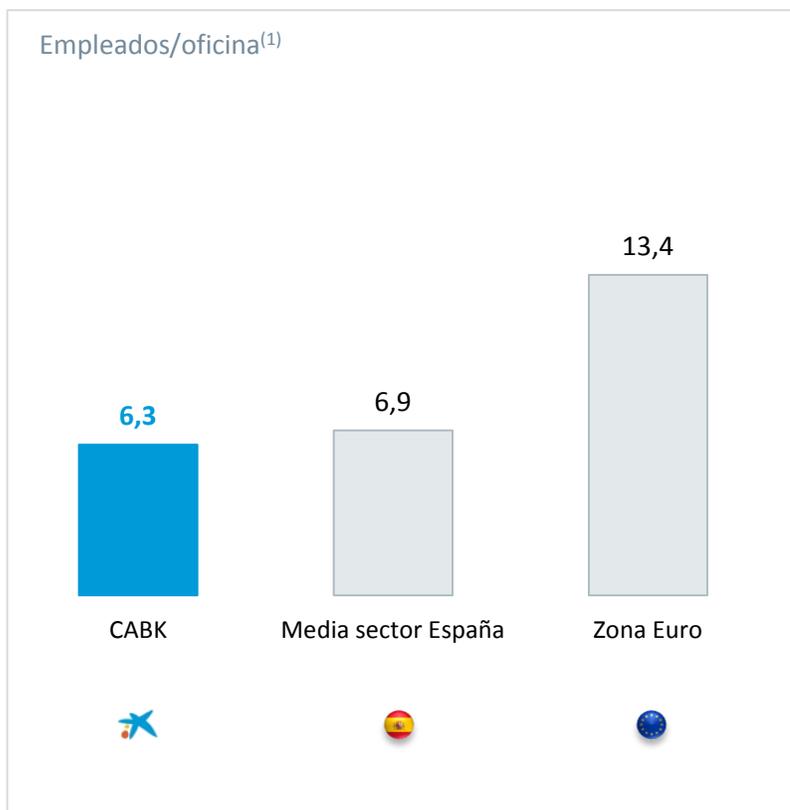


Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación

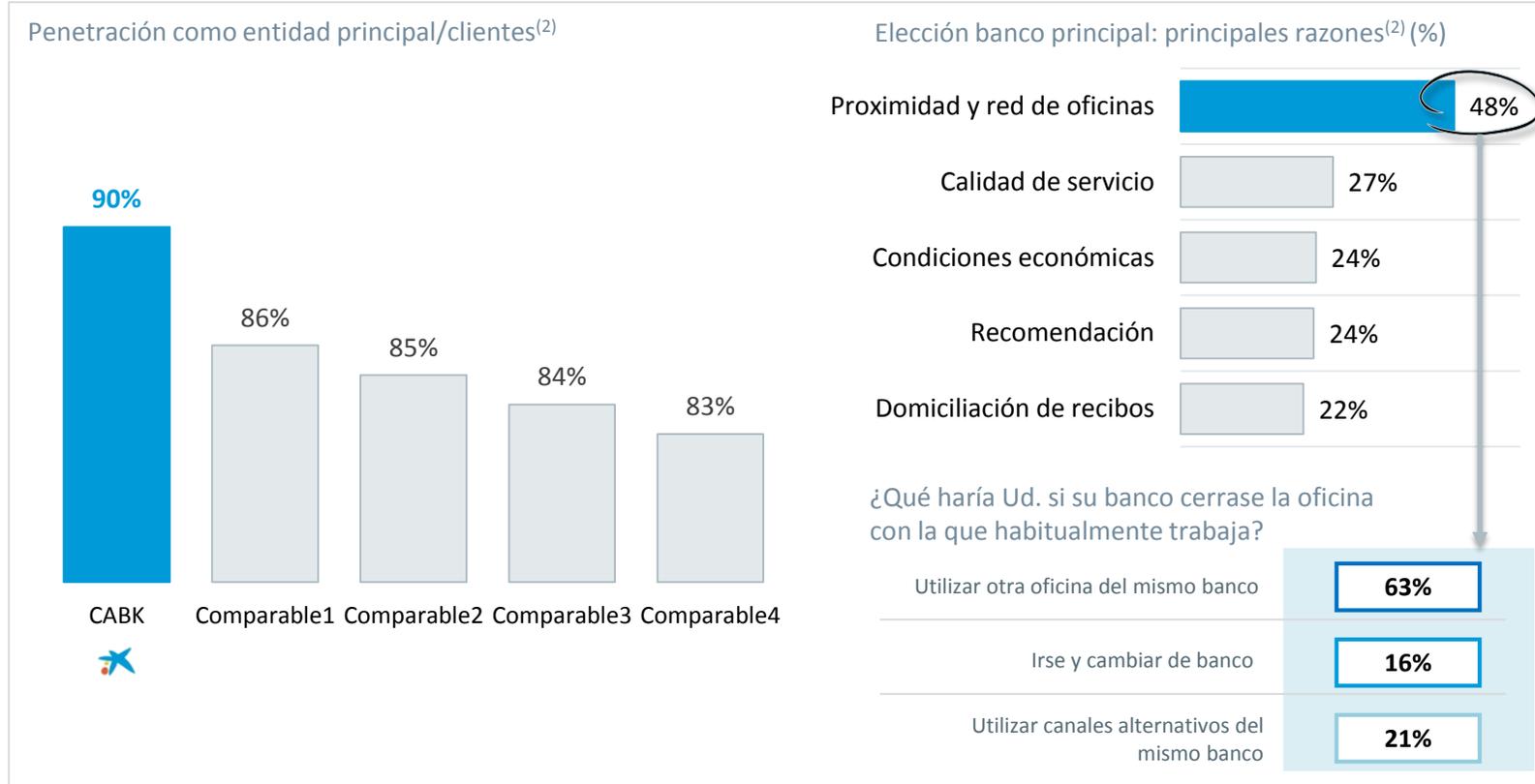
(1) A marzo de 2018. Fuente: Banco de España.
 (2) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.
 (3) Media de 12 meses, último dato disponible (septiembre 2018). Fuente: ComScore.
 (4) A diciembre de 2017.

Un modelo de oficina eficiente y efectivo que evoluciona con el tiempo

Modelo de oficina ligera...



... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso



La proximidad sigue siendo el factor más importante para elegir un banco

(1) Datos de CaixaBank ex BPI a septiembre 2018 y sector España y zona Euro a 2017.

(2) FRS Inmark 2018 (España). Comparables: SAN, BBVA, SAB, BKIA.

2008-2018: 10 años especializando y optimizando la red de distribución

Evolución constante de la red de distribución: concentración de centros *retail*, creación de centros especializados y desarrollo de la mejor red digital

Oficinas *retail* en España



Oficinas y gestores especializados en España

+ Desarrollo de canales digitales y remotos (ej., CaixaBankNow, imaginBank, inTouch)



(1) Banca Cívica, Barclays España, Banco de Valencia y Caixa Girona
 (2) No incluye las oficinas *retail* de Barclays España (#261)

Transformamos las oficinas en centros de asesoramiento aplicando el modelo "Store"

▶ Alcanzar el concepto Store en >600 oficinas hasta 2021

▶ Especialización y mayor capacidad de servicio

*Gestores
especializados*

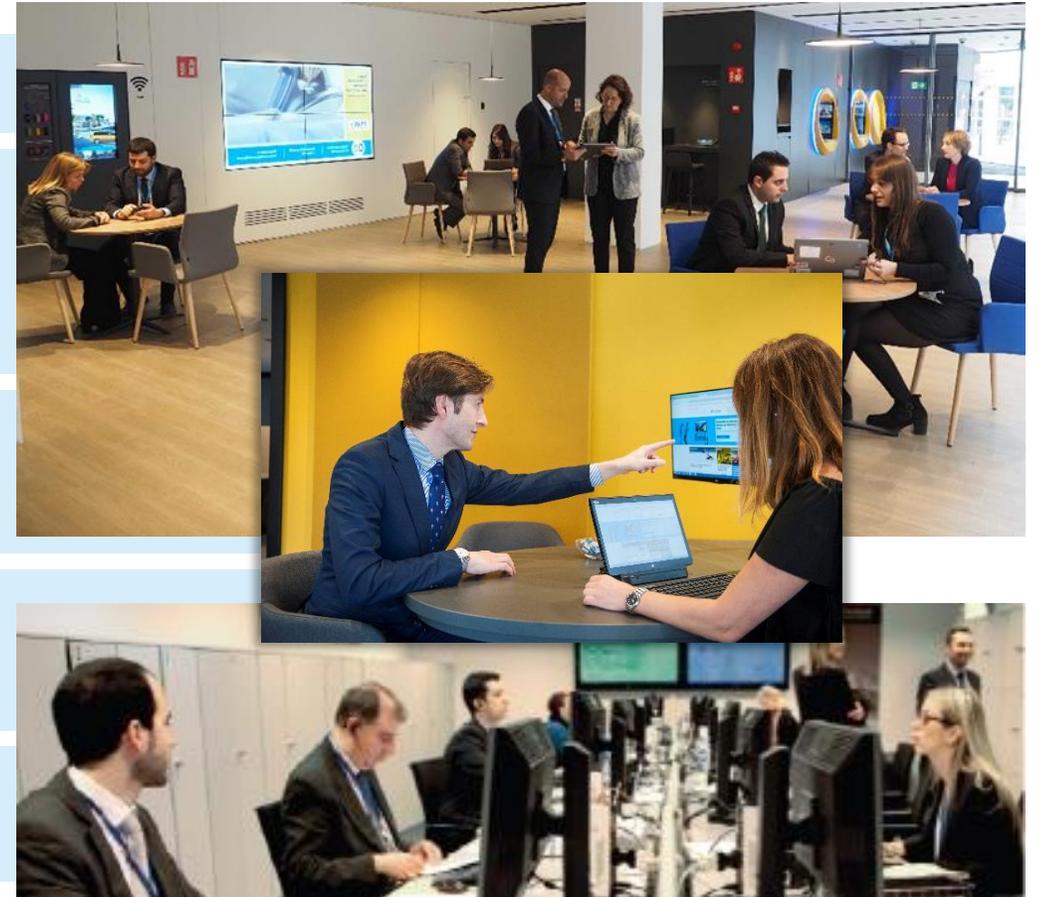
*Horario
extendido*

*Sin puesto
de caja*

▶ Conocimiento del cliente con apoyo de la tecnología:
transparencia y atención personalizada

▶ Organización más eficiente: *espacios abiertos, equipos nuevos,
agenda compartida, metodologías de trabajo ágiles y dinámicas*

▶ Mayor proactividad y mayor gestión del tiempo
(se agendan las interacciones con clientes)



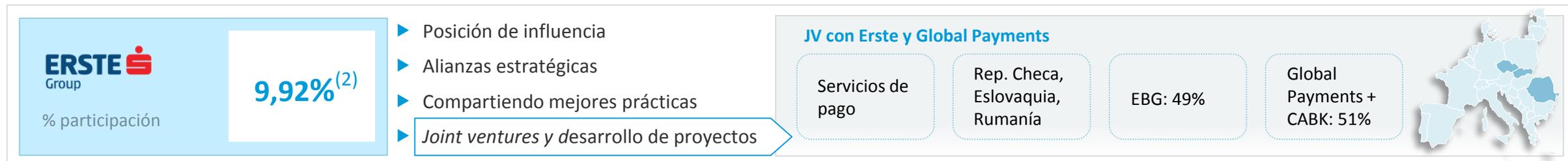
Buena acogida tanto de clientes como de empleados

Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar mejor servicio al cliente⁽¹⁾



Participaciones minoritarias bancarias internacionales



(1) A 18 de diciembre de 2018.

(2) A 30 de septiembre de 2018. Existe un contrato *equity-swap* sobre 5.853.386 acciones de Erste Group Bank AG (equivalentes a 1,36%), ejecutado el 28 de junio de 2018 (a un precio de ejecución de 39,7986€/acción).

Los canales digitales son un complemento que conduce a una mejor experiencia de cliente y mayores ventas

CaixaBankNow

6,1 MM
Clientes digitales ⁽¹⁾

De los que,
5,2 MM
Clientes móviles ⁽¹⁾

Núm. 1 en Finanzas
4,4 4,7 ★★★★★

% clientes digitales, persona física 20-74 años

Sep.18: 58% 2021 ambición ~70%

Potente canal de relación...

2018		i.a.
58%	Clientes digitales	+4,5pp
1,5MM	Clientes que se conectan diariamente	+35%

Más servicios de alto valor añadido, tanto propios como de terceros

Mis Finanzas
3,8M usuarios

... que se va convirtiendo en canal generador de ventas

Ventas digitales

x4,5
Desde 2014

20% de los clientes digitales han contratado por Now

Altas ratios de ventas digitales en objetivos relevantes: > 40% crédito al consumo²

Agregador
Especialmente valioso para clientes con recursos elevados

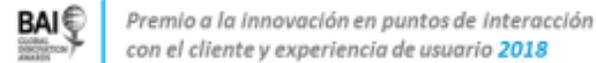
Mejora de las capacidades de simulación

15% de los clientes que contratan hipoteca han hecho previamente una simulación online

Mejora de la ratio de conversión

+40% en crédito al consumo

Booking.com
Lanzado en Julio18



(1) Clientes particulares entre 20-74 años. Datos a 30 de Septiembre 2018.
(2) Clientes de hasta 40 años.

imaginBank: nuestra oferta "mobile-only" para competir con neo bancos y nuevos entrantes



1º banco "mobile-only" en España

Lanzado Enero 2016

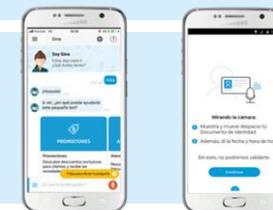
1,2 MM clientes
el 60% de ellos con ingresos recurrentes

Edad media clientes es 23 años

Cada 3 días interactúan con el banco

Constante evolución del servicio y las funcionalidades

Chatbot "Gina", préstamos express, seguros...



Android Apple 4,6
★★★★★

Entre las App financieras más valoradas, en línea con las mejores soluciones fintech

► Sólida base de clientes y con planes futuros de crecimiento en seguros y crédito al consumo

Acuerdos con terceros

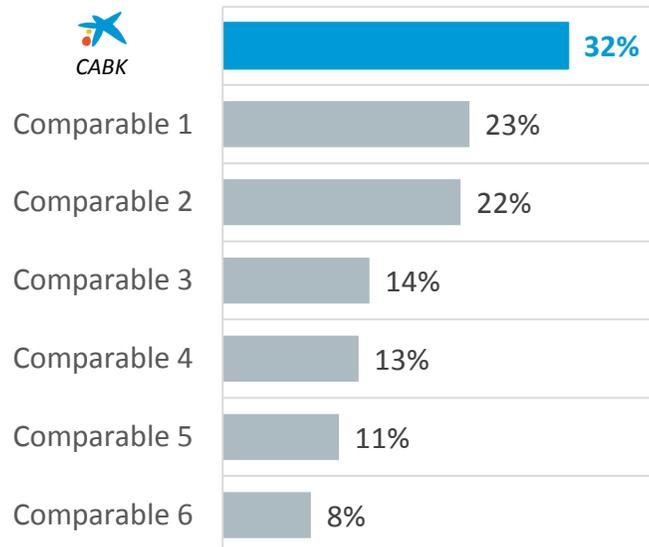


CaixaBank tiene **2,7MM** clientes menores de 30 años

A la vanguardia de la digitalización

La mayor penetración digital

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾ en%



58% de nuestros clientes son digitales⁽²⁾

Productos y servicios innovadores



>1 MM clientes

Mis **Finanzas**

3,8 MM usuarios



Disponible desde oct-17

Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs
~ **100%**



OFICINAS NUEVO FORMATO (STORES)
249
con horario de apertura extendido



VENTAS DIGITALES
>40%
de crédito al consumo⁽³⁾

...a la que vez que aumentar la eficiencia y facilitar el cumplimiento normativo



PROCESOS DIGITALES⁽⁴⁾
~ **100%**



FIRMAS DIGITALES
>70MM últimos 12 meses



AUTOMATIZACIÓN
20% tareas administrativas en oficinas vs. 42% en 2006

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

(1) Media de 12 meses, último dato disponible (septiembre 2018). En España. CaixaBank ex BPI; grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA, ING. Fuente: Comscore.

(2) Clientes 20-74 años que han realizado al menos una transacción en los últimos 12 meses.

(3) Ventas realizadas por canales electrónicos (web, móvil y cajeros).

(4) % de documentación asociada a la contratación de productos que se ha digitalizado.

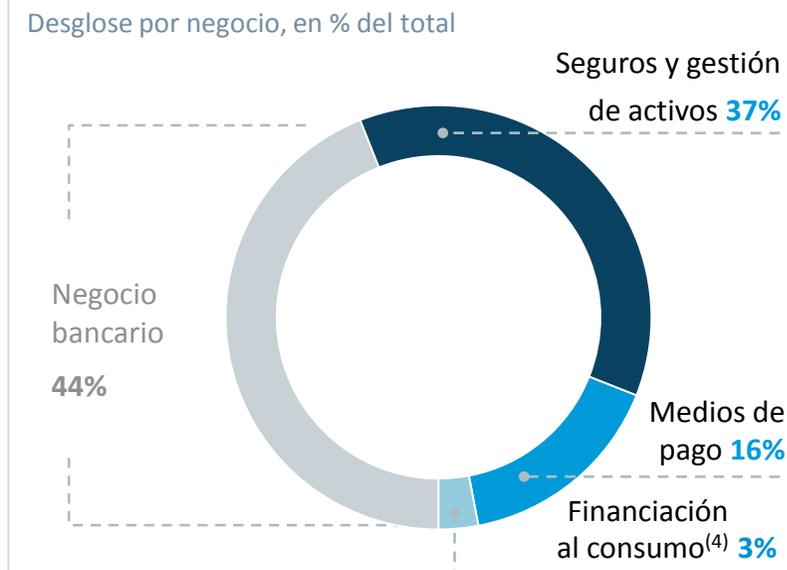
Últimos datos disponibles a 30 de noviembre de 2018.

Fabricas en propiedad facilitan innovación y agilidad

Negocios en crecimiento y rentables...

Negocio	Empresa	% participación	
Seguros de vida	VidaCaixa	84,8 mil MM€ activos #1 en España	100%
Seguros no-vida	SegurCaixa Adeslas	2,8 mil MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seguros de salud ⁽²⁾	49,9%
Gestión activos	CaixaBank ASSET MANAGEMENT	63,2 mil MM€ AuM #1 en España	100%
Financiación al consumo	CaixaBank CONSUMER FINANCE	2,3 mil MM€ nuevo negocio ⁽³⁾ 3,5 mil MM€ activos	100%
Tarjetas	CaixaBank PAYMENTS	31,0 mil MM€ facturación ⁽¹⁾ #1 en España	100%
Pagos en punto de venta	Comercia Global Payments	37,5 mil MM€ facturación ⁽¹⁾ 397,238 puntos de venta	49%
Microcrédito	MicroBank	70% microcréditos nuevos a hogares (i.a.)	100%

...con una contribución significativa al resultado neto



RoTE de CABK bancaseguros⁽³⁾
→ ~6,1 pp de los negocios no bancarios

12,2%
+2,2 pp i.a.

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) Enero-septiembre.

(2) En España.

(3) Acumulado 12 meses.

(4) CaixaBank Consumer Finance y MicroBank. Otra financiación al consumo incluida en "Negocio bancario" y "Medios de pago".

(5) RoTE acumulado 12 mese excluyendo partidas extraordinarias. Incorpora el cupón de AT1 devengado en el año (-61MM€ después de impuestos, acumulado 12M).

Datos a septiembre de 2018.

Marca de confianza

Plan de banca socialmente responsable – Principales objetivos de responsabilidad corporativa

Integridad, transparencia y diversidad:
Comportamiento ético y responsable, lenguaje simple y transparente

Gobierno:
Mejores prácticas de gobierno, Gestión del riesgo reputacional y Políticas responsables

Medioambiente:
Incorporación de criterios sociales y medioambientales en el análisis de riesgos, productos y servicios

Educación financiera:
Microcréditos, Banca multicanal accesible y cercana y Cultura financiera

Compromiso social:
Voluntariado corporativo y alianza con la Fundación Bancaria “la Caixa”

VALORES CORPORATIVOS



Calidad



Confianza



Compromiso Social

Principales logros y COMPROMISOS

- **MicroBank**, el banco social de CaixaBank, **una de las primeras instituciones europeas por volumen de microcréditos concedidos**
- **Presente en el 100% de las poblaciones de más de 10.000 habitantes y en el 94% de las poblaciones de más de 5.000 habitantes**
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y ambientales en la financiación de grandes proyectos
- **Firmante de UNPRI:** los planes de pensiones y fondos son gestionados de acuerdo a los criterios ESG
- **27.000 viviendas de alquiler social, el principal parque de vivienda social privada del país**
- **44,4MM de euros del presupuesto de la Obra Social “la Caixa”, canalizados a través de la red de oficinas para cubrir necesidades sociales locales**
- **Programa de Voluntariado Corporativo con más de 5.500 empleados en activo participantes**
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas desde 2012. Miembros de la UNEP FI**

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices

In Collaboration with RobecoSAM

MSCI 2017 Constituent *
MSCI ESG Leaders Indexes

FTSE4Good Euronext vigeo INDICES Europe 120

CDP A LIST 2017 CLIMATE

Última actualización el 3 de diciembre de 2018.

*La inclusión de CaixaBank en cualquiera de los Índices MSCI y el uso de los logos, marcas o nombres de los índices no implica patrocinio, contratación o publicidad de CaixaBank por parte de MSCI o sus empresas asociadas. Los índices MSCI son de propiedad exclusiva de MSCI. Los nombres y logos de MSCI y del Índice MSCI son marcas registradas o marcas de uso de MSCI y sus asociadas.

Contenido

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



**PLAN
ESTRATÉGICO**

4.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Salimos de la crisis y del periodo 2015-18 claramente reforzados

1. Excelente resultado comercial

Refuerzo del liderazgo en banca minorista en la península ibérica

2. La rentabilidad ya cubre el coste de capital

El segmento de bancaseguros es el principal contribuidor

3. Simplificación y reorganización del Grupo

Focalización total en nuestro negocio "core" en España y Portugal

Un modelo de negocio contrastado en un entorno de tipos de interés negativos

Cumpliendo con los objetivos financieros estratégicos de 2018

	Objetivo 2018 ⁽¹⁾	Septiembre 2018
Rentabilidad	RoTE ⁽²⁾	9-11% → 9,4%
	Ratio de eficiencia recurrente ⁽³⁾	~55% → 53%
	Ingresos core CABK ⁽⁴⁾	~4% TACC 2017-18 → 6%
	Costes oper. recurrentes CABK ⁽⁵⁾	2014 planos → ~0%
	Coste del riesgo ⁽⁶⁾	<40 bps → 20 bps
Capital	CET1 FL % ⁽⁷⁾	11-12% → 11,4%
	Capital Total FL %	>14,5% → 15,2%
Pay-out en efectivo	≥50% → 56%	Media 2015-17

Sólida recuperación económica pero...

- **Tipos de interés negativos durante 3 años del plan**
- **Debilidad volúmenes crédito → mayor de la esperada**
- **Eliminación de cláusulas suelo en hipotecas**
- **Presiones competitivas en determinados segmentos**
- **Regulación → más... y más exigente**



Construimos nuestro Plan Estratégico 2019-21 sobre una base muy sólida

(1) Objetivos revisados en la revisión intermedia del plan (diciembre 2016).

(2) RoTE acumulado 12 meses según reportado en 3T18. Ajustando según la nueva definición (incluyendo los ajustes por valoración en el denominador), el RoTE acumulado 12 meses a septiembre de 2018 se situaría en 9,5%.

(3) Ratio de eficiencia acumulado 12 meses eliminando los gastos extraordinarios.

(4) MI + Comisiones + ingresos de seguros por primas de vida-riesgo y puesta en equivalencia de SegurCaixaAdeslas. Acumulado 12 meses.

(5) Costes administrativos recurrentes, depreciación y amortización. 2014 PF con Barclays España. Acumulado 12 meses.

(6) Acumulado 12 meses. Excluyendo una reversión extraordinaria de provisiones en 3T18.

(7) 11,7% a septiembre de 2018 PF de las ventas del negocio inmobiliario y de REP, según la estimación actual.

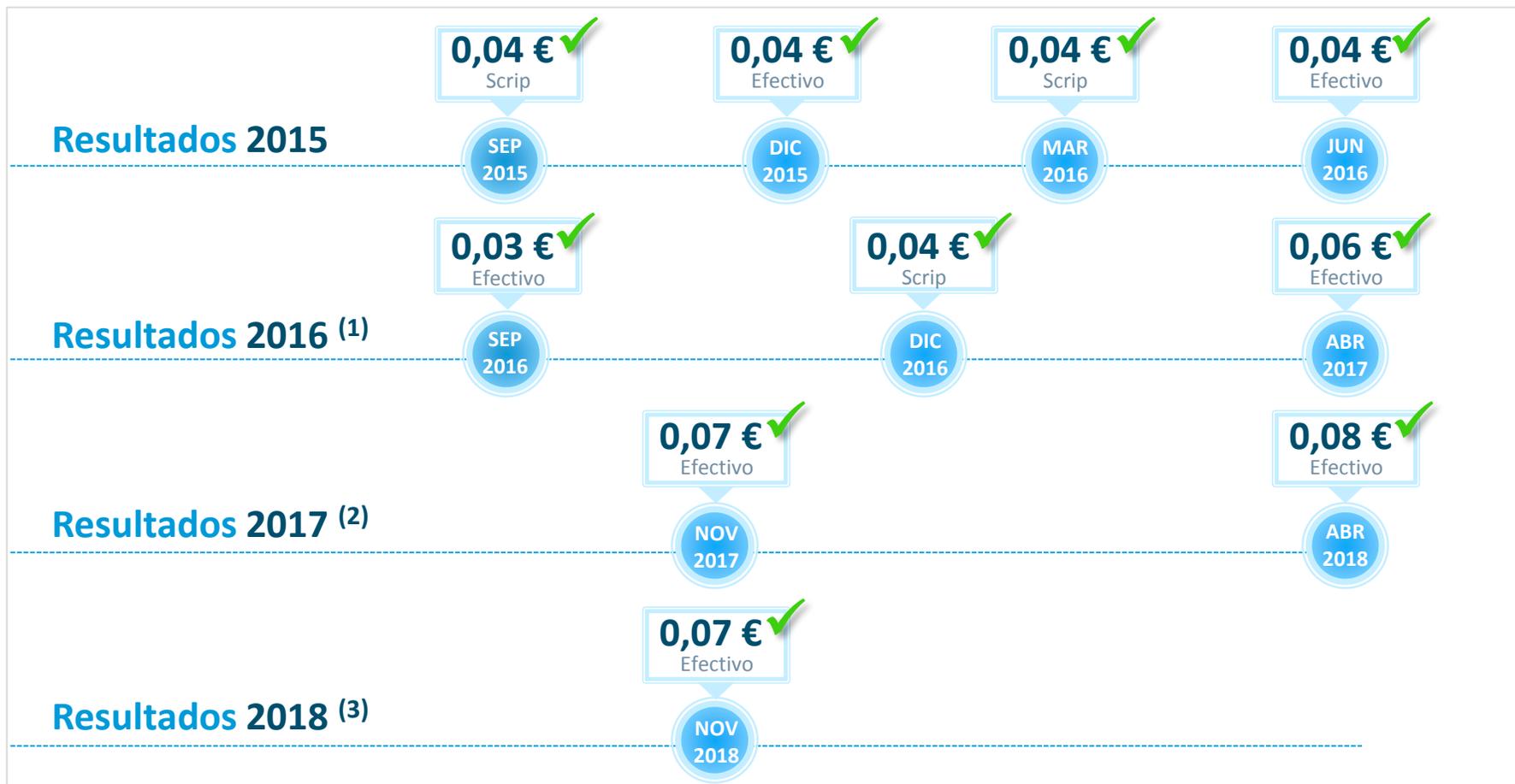
Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



2015-18 Plan Estratégico

- ▶ Payout en efectivo \geq 50% desde 2015
- ▶ Transición hacia dividendo íntegramente en efectivo en 2017



(1) El importe total de la remuneración al accionista correspondiente al ejercicio 2016 ha sido de 0,13€ / acción (bruto), siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 54 % del beneficio neto consolidado, acorde con el Plan Estratégico 2015-18.

(2) Conforme a la nueva política de dividendos, el Consejo de Administración acordó que la remuneración correspondiente al ejercicio 2017 se realice mediante el pago de dos dividendos en efectivo, con periodicidad semestral. El importe total de la remuneración al accionista correspondiente al ejercicio 2017 ha sido de 0,15€ / acción (bruto), siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 53% del beneficio neto consolidado, en línea con el Plan Estratégico 2015-18.

(3) El 25 de octubre de 2018, el Consejo de Administración aprobó la distribución de un dividendo a cuenta con cargo a los beneficios netos del ejercicio 2018, que se pagó el 5 de noviembre 2018.

Prioridades estratégicas para 2019-2021

5

*Prioridades
Estratégicas*
2019-2021



1 Ofrecer la mejor experiencia al cliente



2 Acelerar la transformación digital para ser más eficientes y flexibles



3 Potenciar una cultura centrada en las personas, ágil y colaborativa



4 Lograr una rentabilidad atractiva, manteniendo la solidez financiera



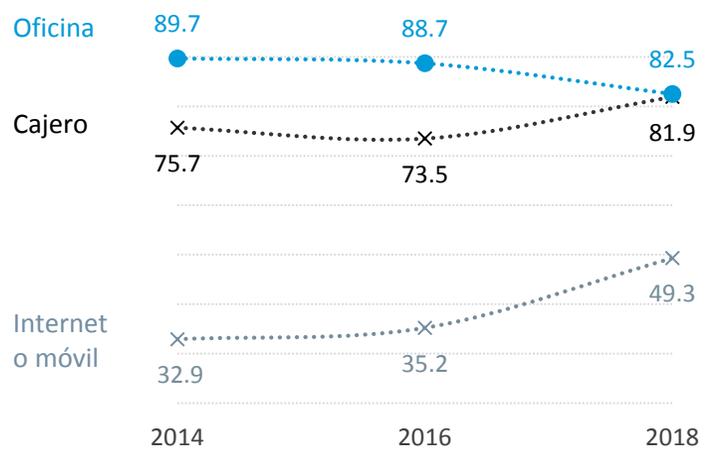
5 Ser referentes en gestión responsable y compromiso con la sociedad

😊 **Prioridad estratégica #1**

El comportamiento de los clientes está cambiando. Nuestro cliente sigue siendo multicanal

Fuerte crecimiento en canales digitales, manteniendo la importancia clave de las oficinas

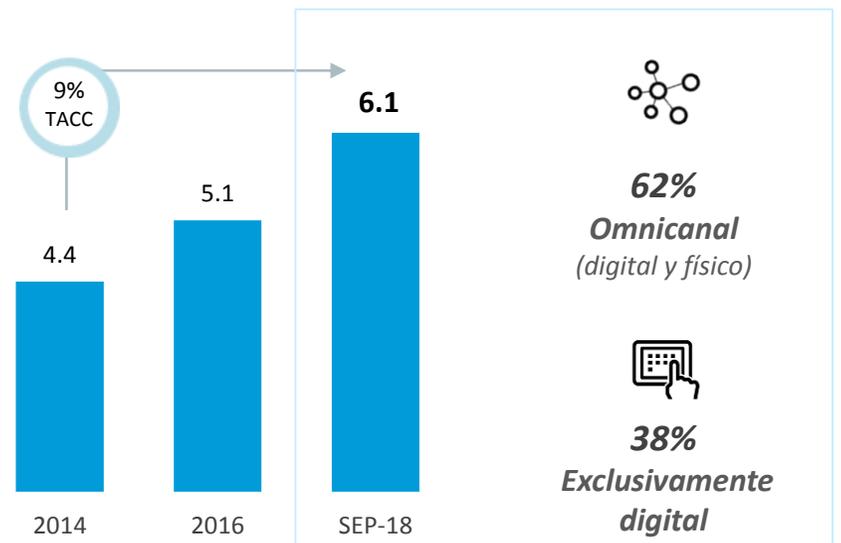
Mercado – España. Canales de relación con la entidad principal (%), últimos 12M



Contactos medios/mes (sector): 7,56

Los clientes digitales crecen de forma sostenida...

CABK- España. Clientes digitales (MM)



...especialmente en el canal móvil

84% Clientes digitales utilizan móvil

+47% Crecimiento anual de operaciones por móvil

62%
Omnicanal
(digital y físico)

38%
Exclusivamente digital

 **Prioridad estratégica #1**

Palancas para mejorar la Experiencia del Cliente e impulsar el crecimiento



1

Seguir transformando la red de distribución para dar mayor valor al cliente

2

Intensificar el modelo de atención remota y digital

3

Acuerdos para ampliar la oferta y construir un ecosistema “más allá” de la banca

4

Segmentación y foco en los *customer journeys*



Prioridad estratégica #1

2019-2021: oportunidad de seguir transformando la red de distribución

1

Vamos a continuar potenciando nuestra propuesta especializada, en combinación con la mayor oferta de productos y el mejor servicio digital

Extender modelo "Store" en áreas urbanas (>600 en 2021)

Consolidar y potenciar el modelo AgroBank en áreas rurales

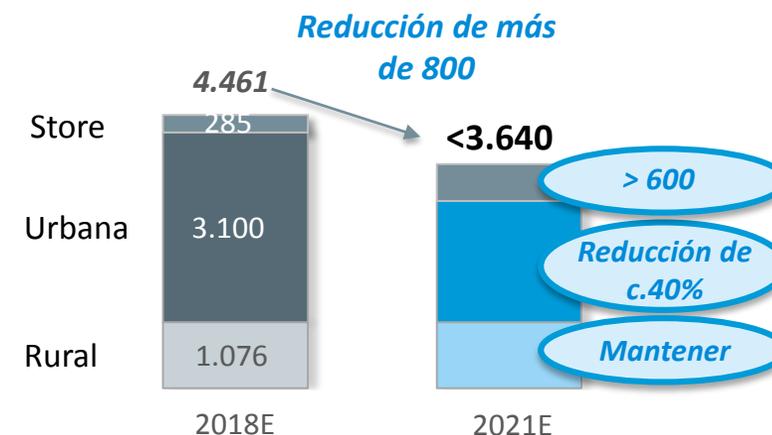
Desarrollar nuestro modelo de relación gestor remoto ("inTouch")

Distribución de volúmenes de negocio en la red minorista¹

	Actualmente	2021E
Oficinas Store	24%	53%
Otras urbanas	65%	36%
Oficinas rurales	11%	11%
Retail total	100%	100%
De los que inTouch ²	3%	9%

Reducción principalmente de oficinas urbanas en los próximos 3 años. La red rural permanecerá estable

Número de oficinas retail. España



(1) CaixaBank, ex BPI. Créditos +recursos de clientes. Oficinas especializadas no están incluidas

(2) Los clientes gestionados por el servicio inTouch se siguen contabilizando en las oficinas



Prioridad estratégica #1

Mejora de la eficiencia comercial y de la productividad

1

Store

 Oficinas Store
 Datos acumulados

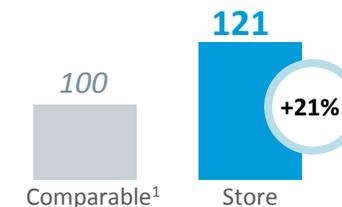

Oficinas Store actuales

Empleados/oficina	12,1	x2.8 vs resto oficinas retail
Clientes/oficina	~7.800	

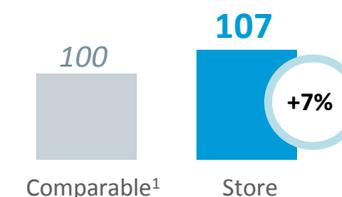
 Mejoras en eficiencia:
 Sinergias positivas:
 ~1,6 empleados por oficina Store

Oficinas Store son creadas a partir de la consolidación de oficinas preexistentes


Más productividad

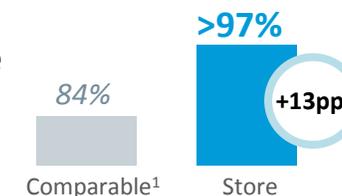
 Margen ordinario/empleado
 Datos en base 100 (comparable=100)


Mayor ritmo comercial

 Margen ordinario por empleado del nuevo negocio 9M18
 Datos en base 100 (comparable=100)


Mayor ratio de absorción de cajeros

Ratio de absorción de cajeros en horario de oficina (sep.18)



Menor operativa de caja

 Operaciones al mes/100 clientes (sep.18)
 Datos en base 100 (comparable=100)


(1) Muestra: oficinas Store abiertas antes de dic.17. Grupo de comparables: oficinas con >6 empleados y >4.000 clientes en zonas urbanas donde tenemos desplegada red Store 30.



Prioridad estratégica #1

Impulso a nuevos modelos de relación digital y remota a través de "inTouch"

2



Cientes con perfil digital,
bajo uso de la oficina y
poca disponibilidad de
tiempo

Servicio remoto con gestor personal

- ▶ Modelo de atención remota con el beneficio de tener un gestor propio
- ▶ Horario extendido
- ▶ Foco en la relación con el cliente y atención comercial

Clientes usando este servicio, MM



Clientes por empleado
x2,5 vs
oficina física

Masa crítica y sistemática comercial
permiten mejorar significativamente la
productividad y dar un servicio de mayor
calidad

Oportunidad para capturar nuevos crecimientos con un modelo híbrido

😊 **Prioridad estratégica #1**

Hemos desarrollado un ecosistema bancario y asegurador que se está completando con socios para ir más allá de bancaseguros

3

Estamos enriqueciendo el ecosistema en colaboración con socios de categoría mundial donde se crea valor tanto para el cliente como para CaixaBank

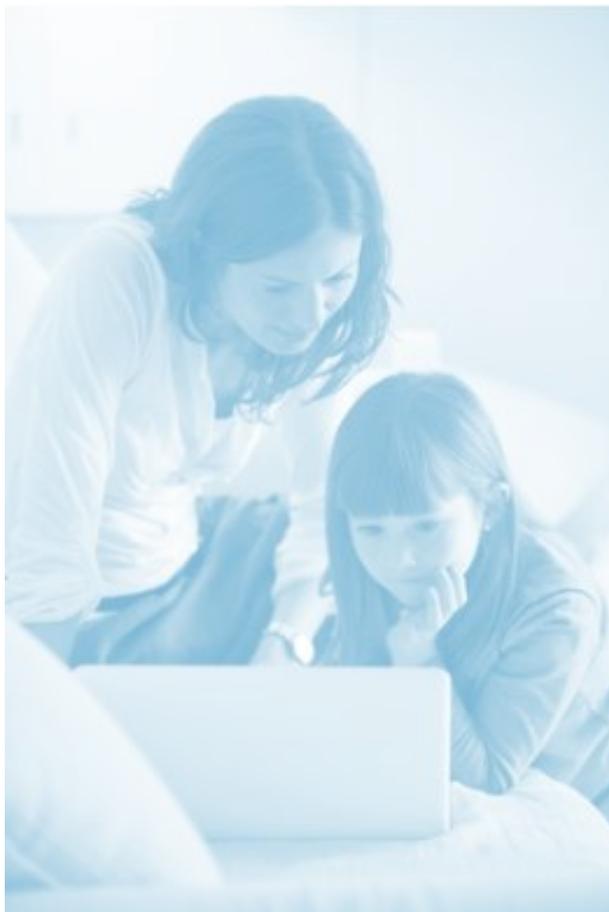
Con cerca de 14 millones de clientes en España, más de 5 millones de interacciones directas diarias y más de 10.000 millones de operaciones al año, CaixaBank es una potente plataforma sobre la que se puede crear valor a través de alianzas



YA ES UNA REALIDAD

- Desarrollo e integración de capacidades ya vigentes
- Se observa un gran crecimiento y un gran potencial

- Avanzamos satisfactoriamente en la curva de aprendizaje
- El ecosistema enriquece nuestro conocimiento del cliente y las bases de datos



Rediseño de procesos y de la interacción

- Totalmente enfocado a necesidades de clientes (vs. necesidades técnicas)
- Garantizar la relación omnicanal desde inicio
- Implantar las mejores prácticas en interacción
- Medición continua del feedback del cliente
- Seguimiento transparente del proceso

Beneficios

- Mejora la satisfacción del cliente (NPS) y la conversión a ventas
- Mejora de procesos y de la gestión de la relación (pasos en la ejecución, expectativas, compromisos, ...). Permite anticipar **necesidades futuras de los clientes**
- Mejora el rendimiento y la satisfacción de empleados

Ejemplo: *Journey* de “Quiero comprar una casa”



- ▶ Anticipar las condiciones de la hipoteca
- ▶ Posibilidad de contratar desde oficina o por remoto
- ▶ Seguimiento completo cliente/empleado (oficina)
- ▶ App para el empleado de la oficina a fin de guiar al cliente durante la visita del cliente y/o seguir la hipoteca iniciada digitalmente

NPS al 60% en Oct'18

Aspiramos a mejorar significativamente las ratios NPS y las ratios de conversión



Prioridad estratégica #2

Continuaremos mejorando la flexibilidad, escalabilidad y la eficiencia de la infraestructura de IT



Migración continua a soluciones y procesamiento nube (*hasta ~ 50% en la nube*)



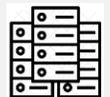
Migración progresiva hacia una arquitectura de IT basada en APIs



Ampliación del alcance y el uso de la metodología



Inversión sostenida en ciberseguridad



Construcción de un Centro de Proceso datos adicional



Potenciación del uso de herramientas colaborativas en toda la organización

Beneficios

- ▶ Eficiencia en costes
- ▶ Posibilidad de diversificar *outsourcing*
- ▶ Reducción del *time-to-market*
- ▶ Aumento de la cadencia de versiones
- ▶ Flexibilidad y escalabilidad
- ▶ Resiliencia
- ▶ Habilidad de expandirse hacia ecosistemas

La aplicación sistemática de Data Analytics en toda la organización

Los datos y su análisis son la piedra fundamental en la que se basa nuestro journey transformador



Prioridad estratégica #3

El desarrollo del talento es y continuará siendo una prioridad



El mejor equipo

- Hemos invertido mucho en el desarrollo del talento

Master Asesoramiento

Escuela de riesgos

~14.000
empleados

Habilidades directivas

Escuela de Liderazgo

- Se ha cambiado progresivamente el perfil de una buena parte de la organización

- Gestores de Negocios
- Gestores Banca Premier
- Gestores Banca Privada

- Gestores Empresas
- "Intouch"

~6.400
empleados

- También hemos cambiado procesos para favorecer la meritocracia y atraer y desarrollar talento

Promoción, incentivos, evaluación, comunicación

100%
empleados

Metas



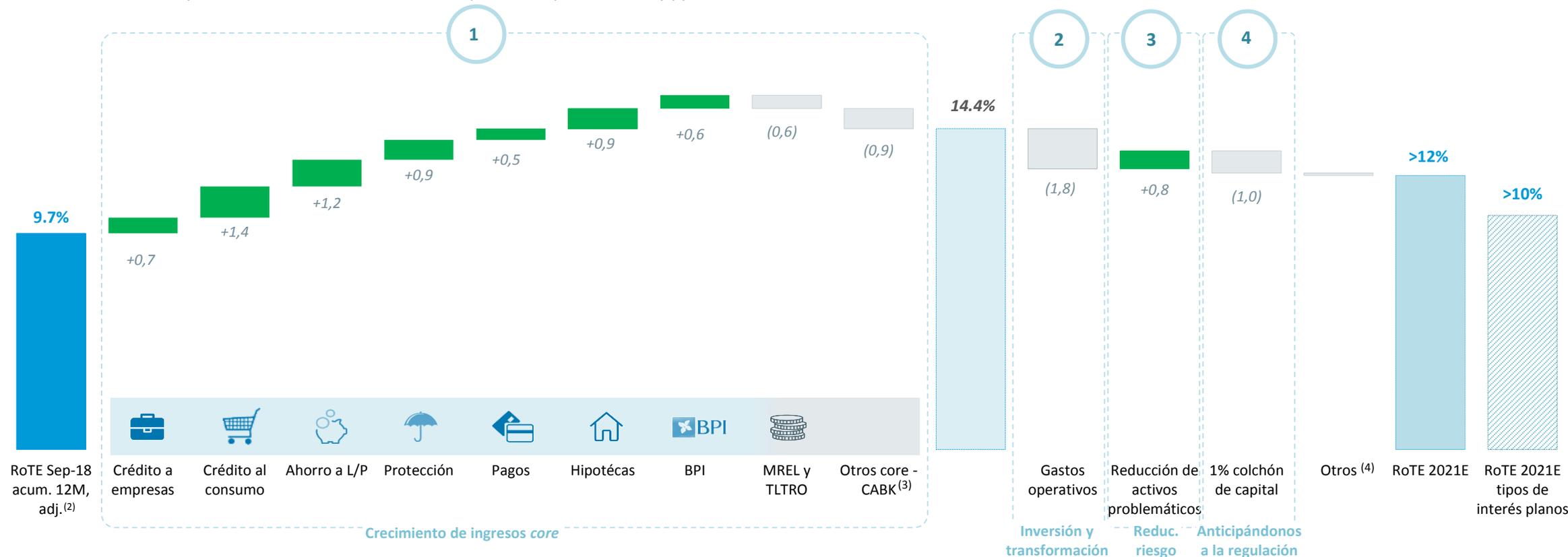
Cambio del modelo
Fomentar una cultura ágil
(amplia aplicación de metodologías ágiles)



Valor al cliente
y time-to-market

Prioridad estratégica #4 El crecimiento de los ingresos *core* y los menores costes de los activos problemáticos impulsan la mejora del RoTE

Evolución del RoTE⁽¹⁾: Sep-2018 acumulado 12M – 2021E, después de impuestos en % y pp



Los resultados de BFA no están incluidos en las proyecciones

- (1) Recursos propios tangibles redefinidos como fondos propios (incluyendo ajustes de valoración) menos activos intangibles.
- (2) RoTE ajustado por extraordinarios (venta de REP, recompra de ServiHabitat y reversión extraordinaria de provisiones en 3T18) y pro-forma excluyendo el beneficio de REP y BFA.
- (3) Incluye otros ingresos core CABK no incluidos en categorías anteriores (distintos a costes de financiación que ya están atribuidos a categorías anteriores).
- (4) Incluye otros impactos en PyG y fondos propios.

Objetivo CET1 %

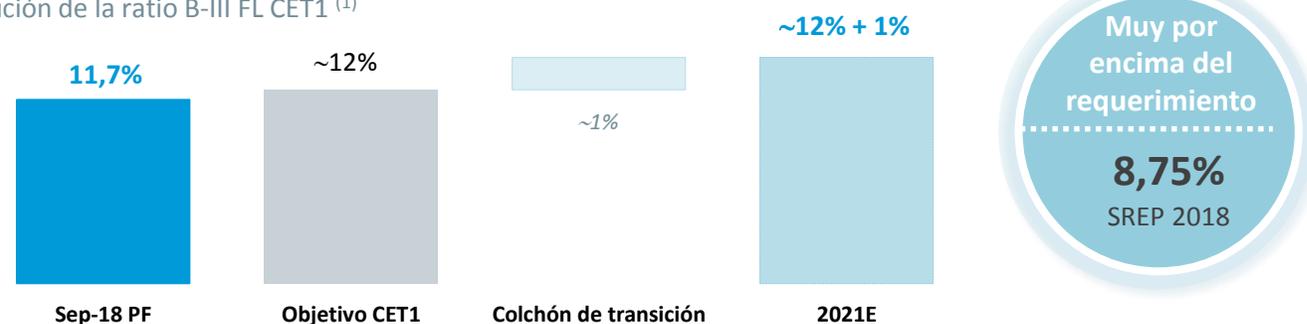
~12%

2019E-21E

+ 1 pp colchón en 2021E

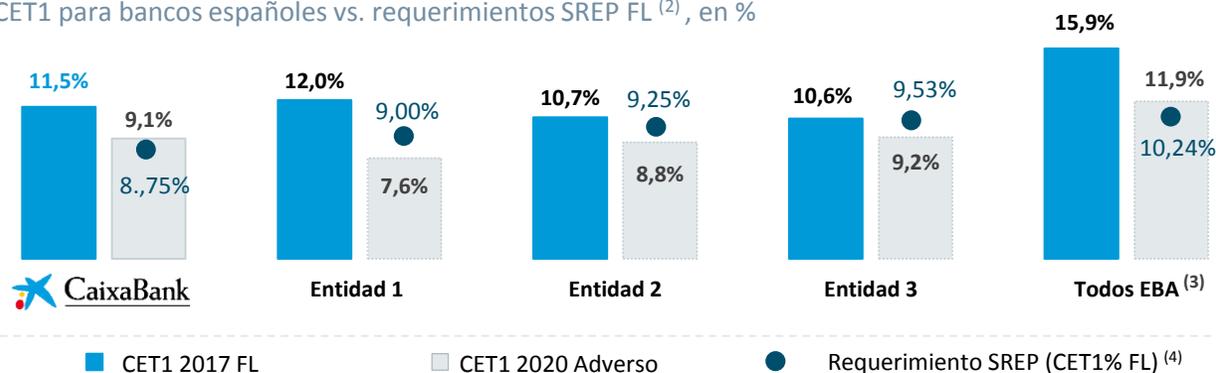
Construyendo un colchón de transición, anticipándonos a los nuevos requerimientos regulatorios

Evolución de la ratio B-III FL CET1 ⁽¹⁾



El reciente test de estrés probó la resistencia del CET1 en un escenario adverso

Ratios CET1 para bancos españoles vs. requerimientos SREP FL ⁽²⁾, en %



(1) Septiembre 2018 ratio pro-forma de las ventas del negocio inmobiliario (Lone Star) y de REP, según la estimación actual.

(2) Grupo de entidades comparables incluye: Banco Sabadell, BBVA y Santander.

(3) Excluye los bancos sin información pública sobre requerimientos SREP: Barclays, Danske Bank, Handelsbanken, HSBC, JyskeBank, Lloyds, NordLB, Nordea, Nykredit, OP Financial Group, OTP, PKO, RBS, SEB, PolskaKasa.

(4) SREP 2018. Incluye Pilar 1 + Pilar 2R + CCB + CCyB + colchón G-SIB/O-SII.

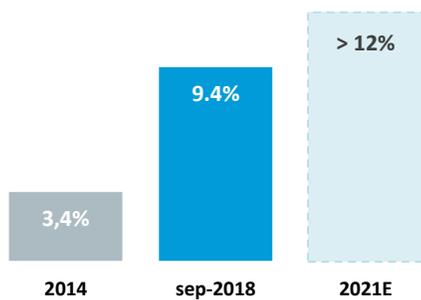
Payout en efectivo:
 desde $\geq 50\%$ 2015-18 hasta
>50%
 2019E-21E

56%
 Media 2015-17

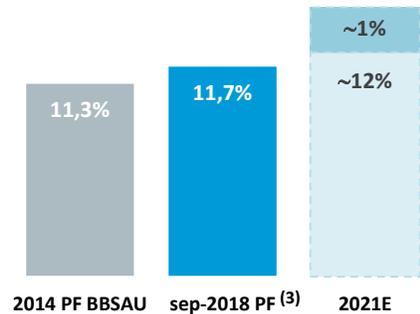
Para el año 2019, es intención del Consejo⁽¹⁾ aprobar un techo del 60%

Se refuerza la capacidad de *payout* en efectivo

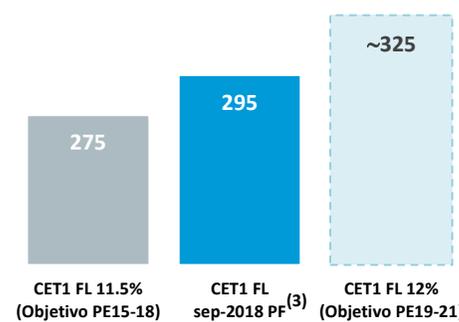
RoTE acumulado 12 meses ⁽²⁾, en %



CET1 B-III FL, %



Colchón MDA, pbs



Uso del capital generado



(1) Al principio de cada año, al reportar los resultados del ejercicio financiero anterior, el Consejo de Administración puede fijar un techo al *payout* en efectivo a efectos de devengo del dividendo en capital regulatorio.
 (2) RoTE2021E en base nueva definición, incluyendo los ajustes de valoración en el patrimonio neto tangible. RoTE2014 y Sep-2018 según reportado. El RoTE a septiembre de 2018 en base a la nueva definición se situaría en 9,5%.
 (3) Pro-forma con las ventas del negocio inmobiliario (LoneStar) y de REP.


Prioridad estratégica #4
Objetivos financieros

Rentabilidad
Ingresos *core*
~5%

TACC 2019E-21E

Ratio de eficiencia *core*
<55%

2021E

RoTE
>12%

2021E


Balance
Crédito sano
~1%

TACC 2019E-21E

**Activos bajo gestión +
seguros**
~5-6%

TACC 2019E-21E

**Ratio de morosidad /
Coste del riesgo**
<3% / <0,30%

2021E

2019E-21E


Capital y liquidez
CET1 FL - BIII
~12% + 1pp

2021E

***Payout* en efectivo**
>50%

2019E-21E

LCR
>130%

2021E

Prioridad estratégica #5 Somos un banco diferente y una entidad única: rentabilidad y retorno a la sociedad están completamente alineados



Accionistas CABK



40% del capital Fundación “la Caixa”

Obra Social “la Caixa”

520 MM€ Distribución del presupuesto Obra Social 2018 ⁽²⁾

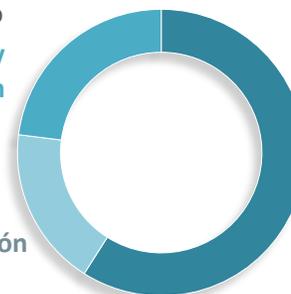
Educación, divulgación y postgrados

4.544 becas desde inicio programa

23%
Cultura y educación

Enfermedades degenerativas, oncología, cardiovascular y otros

18%
Investigación



59%
Social

Principales programas:

Beneficios desde inicio

Infancia	>283.500
Inserción laboral	>185.500
Enfermedades terminales	>308.000



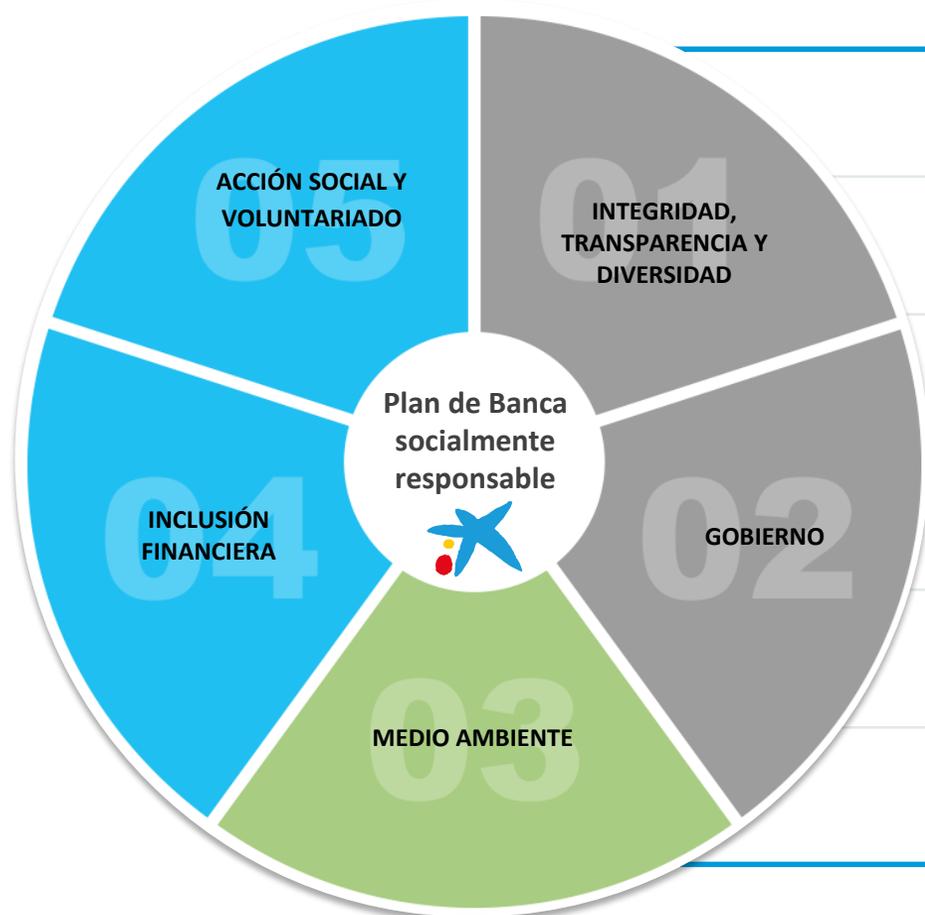
~600.000 accionistas particulares



Inversores institucionales

(1) Al principio de cada año, al reportar los resultados del ejercicio financiero anterior, el Consejo de Administración puede fijar un techo al pay-out en efectivo a efectos de devengo del dividendo en capital regulatorio. Para el año 2019, es intención del Consejo aprobar un techo del 60%.
 (2) Información pública. Fuente: Fundación Bancaria “la Caixa”.

PRIORIDADES 2019-21



Reforzar la cultura de transparencia con clientes

Contar con el equipo más diverso y preparado

Mantener el compromiso con la inclusión financiera

Fomentar la financiación responsable y sostenible

Impulsar la cultura financiera

Promover iniciativas sociales en los territorios

Contenido

1.



PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



**ACTIVIDAD Y
RESULTADOS
3T18**

Crecimiento del resultado recurrente apoyado por los ingresos *core* y menores provisiones por insolvencias

	Crecimiento sostenido de los ingresos <i>core</i>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>MI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+3,1% i.a.</td> </tr> <tr> <td>+0,7% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	MI	+3,1% i.a.	+0,7% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Comisiones netas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+4,8% i.a.</td> </tr> <tr> <td>-3,3% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Comisiones netas	+4,8% i.a.	-3,3% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Otros ingresos <i>core</i> ⁽¹⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+14,5% i.a.</td> </tr> <tr> <td>+12,5% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Otros ingresos <i>core</i> ⁽¹⁾	+14,5% i.a.	+12,5% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ingresos <i>core</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+4,7% i.a.</td> </tr> <tr> <td>+0,5% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Ingresos <i>core</i>	+4,7% i.a.	+0,5% v.t.
MI																	
+3,1% i.a.																	
+0,7% v.t.																	
Comisiones netas																	
+4,8% i.a.																	
-3,3% v.t.																	
Otros ingresos <i>core</i> ⁽¹⁾																	
+14,5% i.a.																	
+12,5% v.t.																	
Ingresos <i>core</i>																	
+4,7% i.a.																	
+0,5% v.t.																	
	Los volúmenes muestran resistencia, con los márgenes generalmente estables – a pesar de la estacionalidad adversa en producción	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Activos bajo gestión y seguros</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+3,3% v.a.</td> </tr> <tr> <td>+1,0% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Activos bajo gestión y seguros	+3,3% v.a.	+1,0% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Crédito sano</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+0,8% v.a.</td> </tr> <tr> <td>0,0% v.t. a.e. ⁽²⁾</td> </tr> </tbody> </table>	Crédito sano	+0,8% v.a.	0,0% v.t. a.e. ⁽²⁾	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Crédito sano a consumo + empresas ⁽³⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+4,3% v.a.</td> </tr> <tr> <td>+2,3% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Crédito sano a consumo + empresas ⁽³⁾	+4,3% v.a.	+2,3% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Diferencial de la clientela</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>+6 pbs v.a.</td> </tr> <tr> <td>-1 pb v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Diferencial de la clientela	+6 pbs v.a.	-1 pb v.t.
Activos bajo gestión y seguros																	
+3,3% v.a.																	
+1,0% v.t.																	
Crédito sano																	
+0,8% v.a.																	
0,0% v.t. a.e. ⁽²⁾																	
Crédito sano a consumo + empresas ⁽³⁾																	
+4,3% v.a.																	
+2,3% v.t.																	
Diferencial de la clientela																	
+6 pbs v.a.																	
-1 pb v.t.																	
	Mejora significativa de la calidad del activo y del coste del riesgo	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Saldo dudoso ⁽⁴⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-15,3% v.a.</td> </tr> <tr> <td>-4,7% v.t.</td> </tr> </tbody> </table>	Saldo dudoso ⁽⁴⁾	-15,3% v.a.	-4,7% v.t.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ratio de mora ⁽⁴⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5,1%</td> </tr> <tr> <td>-90 pbs v.a.</td> </tr> </tbody> </table>	Ratio de mora ⁽⁴⁾	5,1%	-90 pbs v.a.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Coste del riesgo ⁽⁵⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>8 pbs</td> </tr> <tr> <td>-33 pbs i.a.</td> </tr> </tbody> </table>	Coste del riesgo ⁽⁵⁾	8 pbs	-33 pbs i.a.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Coste del riesgo (ex one off) ⁽⁵⁾⁽⁶⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20 pbs</td> </tr> <tr> <td>-21 pbs i.a.</td> </tr> </tbody> </table>	Coste del riesgo (ex one off) ⁽⁵⁾⁽⁶⁾	20 pbs	-21 pbs i.a.
Saldo dudoso ⁽⁴⁾																	
-15,3% v.a.																	
-4,7% v.t.																	
Ratio de mora ⁽⁴⁾																	
5,1%																	
-90 pbs v.a.																	
Coste del riesgo ⁽⁵⁾																	
8 pbs																	
-33 pbs i.a.																	
Coste del riesgo (ex one off) ⁽⁵⁾⁽⁶⁾																	
20 pbs																	
-21 pbs i.a.																	
	Holgada liquidez y refuerzo de la solvencia pro-forma con las operaciones corporativas	<table border="1"> <thead> <tr> <th>LCR (promedio 12M)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>193%</td> </tr> <tr> <td>Activos líquidos: 76 mil MM€</td> </tr> </tbody> </table>	LCR (promedio 12M)	193%	Activos líquidos: 76 mil MM€	<table border="1"> <thead> <tr> <th>CET1 FL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>11,4%</td> </tr> <tr> <td>11,7% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾</td> </tr> </tbody> </table>	CET1 FL	11,4%	11,7% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Capital total FL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>15,2%</td> </tr> <tr> <td>15,6% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾</td> </tr> </tbody> </table>	Capital total FL	15,2%	15,6% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Venta REP ⁽⁸⁾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-453MM€</td> </tr> <tr> <td>Impacto extraordinario en 3T</td> </tr> </tbody> </table>	Venta REP ⁽⁸⁾	-453MM€	Impacto extraordinario en 3T
LCR (promedio 12M)																	
193%																	
Activos líquidos: 76 mil MM€																	
CET1 FL																	
11,4%																	
11,7% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾																	
Capital total FL																	
15,2%																	
15,6% PF post venta RE/REP ⁽⁷⁾																	
Venta REP ⁽⁸⁾																	
-453MM€																	
Impacto extraordinario en 3T																	

Resultado neto 9M18 de 1.768 MM€ (+18,8% i.a.) con RoTE del Grupo ⁽⁵⁾ del 9,4%

Nota: Datos del Grupo salvo que se especifique lo contrario. En adelante, "CABK" se refiere a CaixaBank standalone mientras que "Grupo CABK" o "Grupo" se refiere al Grupo CaixaBank.

(1) Ingresos de seguros incluyendo primas de vida-riesgo, puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y otras participadas de seguros de BPI. (2) Ajustado por estacionalidad. (3) CABK ex BPI. Crédito a empresas excluyendo crédito a promotor. (4) Incluye riesgos contingentes. (5) Acumulado 12 meses. (6) El coste del riesgo sin impactos singulares excluye una reversión extraordinaria de provisiones en el trimestre (c.275 MM€). (7) Según mejor estimación actual. (8) Impacto (neto/bruto) de la cancelación de los *equity-swaps* y la reclasificación de la participación restante a "Activos financieros a valor razonable con cambios en OCI".

Continúa el cambio de mix hacia productos de ahorro a largo plazo en un trimestre con estacionalidad adversa en depósitos

Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€

	30 sep. 2018	% v.a. ⁽⁴⁾	% v.t.
I. Recursos en balance	258,8	4,5%	-1,5%
Ahorro a la vista ⁽¹⁾	172,0	8,3%	-2,2%
Ahorro a plazo ⁽²⁾	31,5	-12,1%	-3,7%
Seguros	52,0	4,1%	1,1%
Cesión temp. de activos y otros	3,3	-	33,7%
II. Activos bajo gestión	99,3	2,9%	1,0%
Fondos de inversión ⁽³⁾	68,9	3,0%	0,9%
Planes de pensiones	30,4	2,6%	1,3%
III. Otros recursos gestionados	5,5	2,8%	4,6%
Total recursos de clientes	363,6	4,1%	-0,7%
<i>Total recursos de clientes</i>			0,2%
<i>% v.t. ajustado por estacionalidad ⁽¹⁾</i>			

Evolución de los recursos de clientes

Recursos de clientes, Δ v.a. en miles de MM€ y %



CABK Depósitos totales vs. ahorro a largo plazo, Sep-2013 = 100



- ▶ Los recursos en balance reflejan la estacionalidad adversa del trimestre en depósitos a la vista y disciplina en precios
- ▶ Continúa el cambio de mix a medida que sigue el trasvase desde depósitos a plazo hacia productos de ahorro a largo plazo
- ▶ Crecimiento sostenido en activos bajo gestión a pesar de la inestabilidad de los mercados

(1) Evolución trimestral impactada por estacionalidad, incluyendo efectos de pagas extra y anticipo de pagas dobles pensionistas (en 2T).

(2) Incluye empréstitos retail de 589 MM€ a 30 de septiembre de 2018.

(3) Incluye SICAVs y carteras.

(4) Evolución anual de los recursos en balance y del total recursos de clientes impactados por la amortización de deuda subordinada Serie I/2012 (2 mil MM€) el 4 de junio de 2018.

(5) Depósitos a la vista y a plazo incluyendo empréstitos retail.

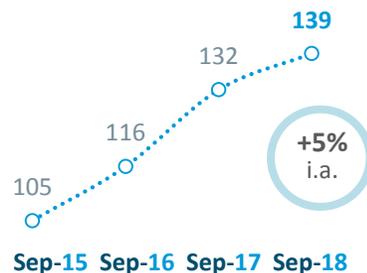
Potencial significativo en productos de ahorro a largo plazo y previsión

Mayor actividad



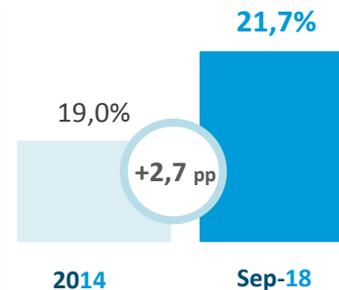
Ahorro a largo plazo

Seguros de vida-ahorro + activos bajo gestión⁽¹⁾ (CABK), en miles de MM€



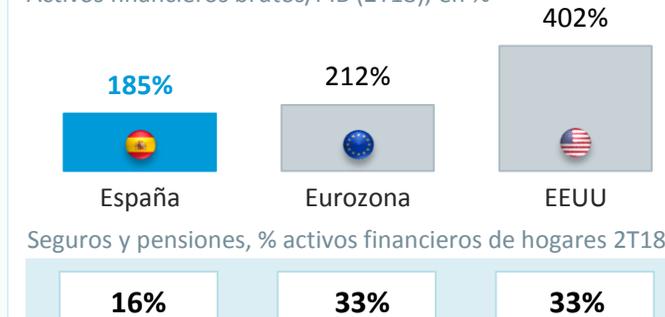
Ganando cuota de mercado

Cuota de mercado en ahorro a largo plazo (España)⁽²⁾



Potencial no realizado

Activos financieros brutos/PIB (2T18), en %



Seguros de protección

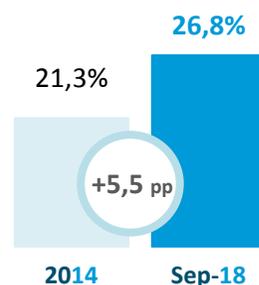
Producción primas vida-riesgo (CABK), en MM€



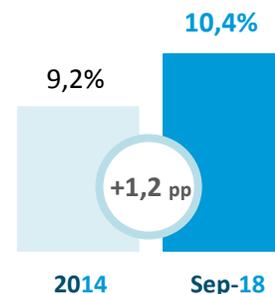
Producción primas no-vida (SegurCaixa Adeslas), en miles de MM€



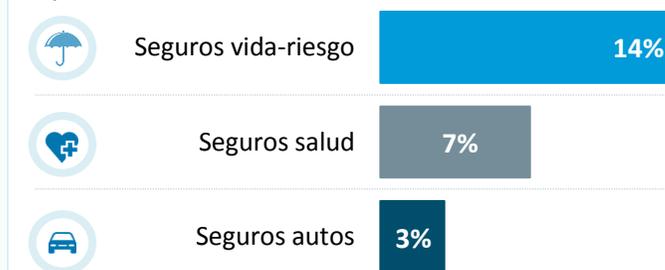
Cuota en seguros de vida (por recursos gestionados, España)



Cuota en seguros de no-vida (por total primas, España)



% clientes particulares de CABK que tienen el producto, Sep-2018



Aumenta la contribución de activos bajo gestión y seguros a los ingresos del segmento CABK-bancaseguros: 27% en 3T18 vs. 24% en 3T17

(1) Saldo total de seguros de vida-ahorro, planes de pensiones, fondos de inversión propios y de terceros, SICAVs y carteras.

(2) Cuota de mercado en fondos de inversión propios y planes de pensiones a 30 de septiembre de 2018, estimación interna para seguros vida-ahorro.

Fuentes: Inverco, ICEA, Eurostat y Reserva Federal. Última información disponible.

La cartera crediticia sana se mantiene estable ajustando por efectos estacionales

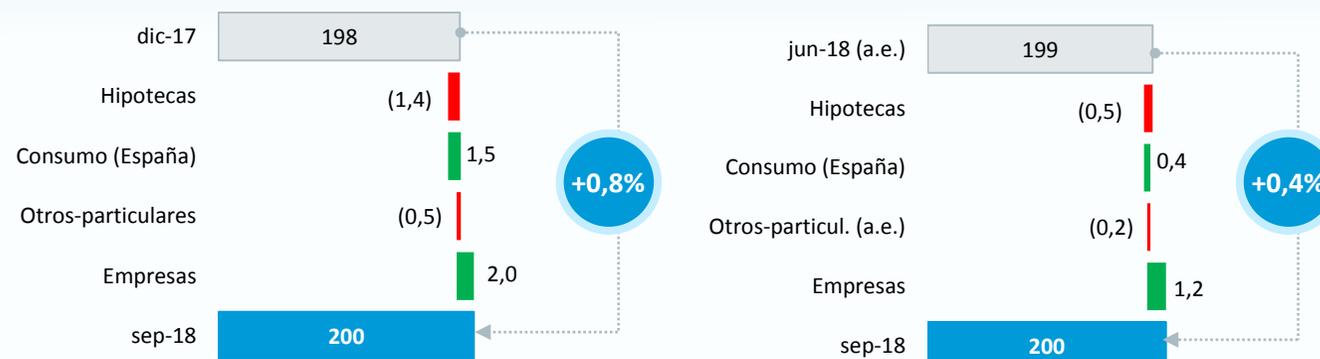
Cartera crediticia

Desglose, en miles de MM€	30 sep. 2018	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	127,6	-0,7%	-1,7%
Adquisición de vivienda	92,5	-1,8%	-0,8%
Otras finalidades ⁽¹⁾	35,1	2,5%	-3,9%
<i>de los cuales: CABK crédito al consumo</i> ⁽²⁾	11,5	15,5%	4,5%
II. Crédito a empresas	83,9	0,5%	1,0%
Sectores productivos ex-promotor	77,0	0,8%	1,4%
Promotores	6,9	-2,7%	-3,3%
Créditos a particulares y empresas	211,5	-0,2%	-0,6%
III. Sector público	12,0	-0,1%	-7,5%
Créditos totales	223,5	-0,2%	-1,0%
Cartera sana	211,8	0,8%	-0,8%
<i>Cartera sana % v.t. ajustada por estacionalidad (a.e.)</i> ⁽³⁾			0,0%

Cartera crediticia sana: crédito al sector privado

En miles de MM€ v.a.

En miles de MM€, v.t. ajustado por impactos estacionales en 2T ⁽³⁾



- ▶ Crédito al consumo y a empresas siguen apoyando al crecimiento del crédito
- ▶ ... aminorado por el continuo desapalancamiento en hipotecas, crédito a promotores y al sector público
- ▶ La evolución trimestral en “Crédito a particulares: otras finalidades” refleja impactos estacionales relativos al anticipo de pagas dobles pensionistas
- ▶ La calidad de la cartera crediticia sigue mejorando gracias a la caída pronunciada en morosidad

(1) “Crédito a particulares: otras finalidades” (sin considerar crédito al consumo) incluye anticipos pagas dobles pensionistas (estacionales) en junio, por un total de 1,6 mil MM€.

(2) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance así como tarjetas revolving (CaixaBank Payments), excepto floating.

(3) Ajustado por impactos estacionales en “Crédito a particulares: otras finalidades” en 2T.

La nueva producción crediticia mantiene su dinámica positiva y potencial de crecimiento

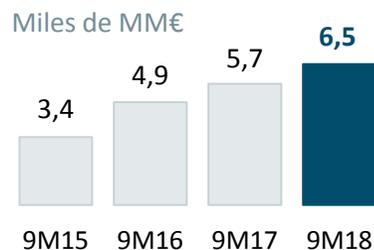
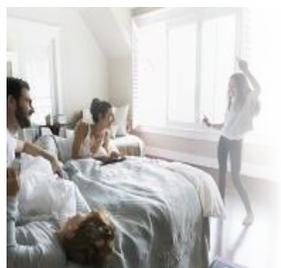
Nueva producción

CABK (ex BPI), 9M18 en % i.a.



Crédito al consumo

6,5 mil MM€
+15% i.a.



Hipotecas residenciales

4,8 mil MM€
+9% i.a.

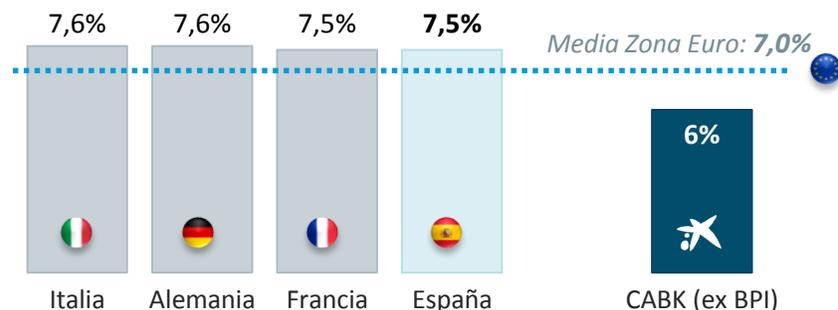


Crédito a empresas⁽¹⁾

15,6 mil MM€
+14% i.a.

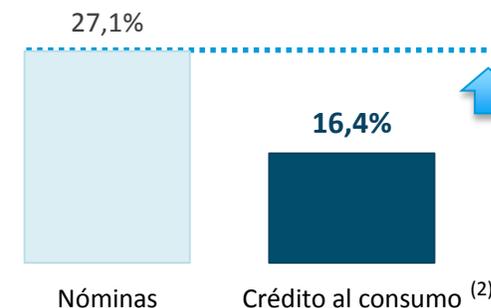
La cartera de crédito al consumo de CABK se mantiene por debajo de la media del sector....

Crédito al consumo como % del crédito vivo al sector privado (datos sector), 2T18



... y también por debajo del potencial

Cuota de mercado CABK (España), en %



El crédito al consumo del sector sigue por debajo del máximo histórico...

Saldo vivo de crédito al consumo (sector)

85,6 mil MM€

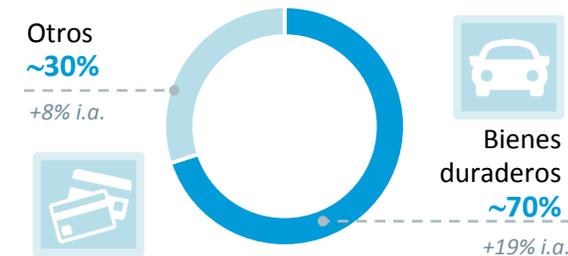
-20% Desde máximos 2008

Nuevo crédito al consumo en España (sector), miles MM€



... con un crecimiento sesgado hacia bienes duraderos

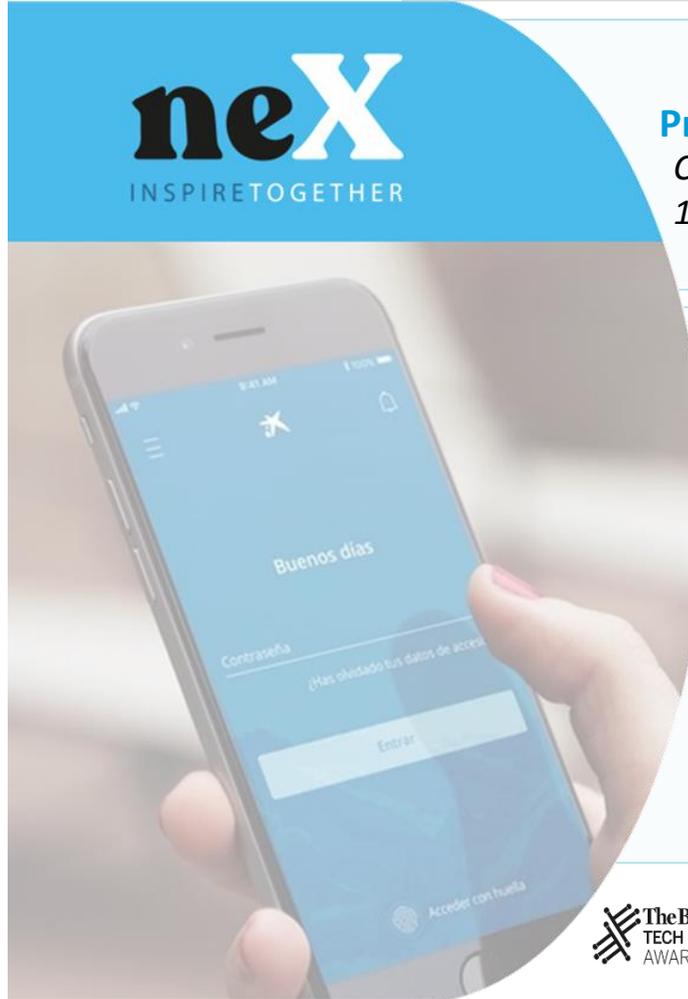
Contribución al % crecimiento i.a. del crédito vivo al consumo (sector, España), 2T18 en %



(1) Incluye nueva producción de préstamos, sindicados y cuentas de crédito a PyMEs y corporativas.

(2) Cuota de mercado en "Crédito al consumo más otras finalidades" (España).

Avanzamos en nuestra estrategia digital



neX
INSPIRETOGETHER

Productos y servicios innovadores

Contratación de hipotecas ahora
100% online

Proceso de contratación online



Mejor experiencia de compra

Aprovechando oportunidades en
open-banking



Booking.com

Excelente valoración de las Apps financieras

Tanto en Apple como Android ⁽²⁾

	Android	iOS	Comp.1	Comp.2	Comp.3	Comp.4
Android	4,3	4,6	4,2	3,3	3,9	3,8
iOS	4,7	4,6	4,4	2,9	3,7	4,6

58%

Clientes digitales
en España ⁽¹⁾

+4,5 pp i.a.

CaixaBankNow

6,1 MM
clientes digitales ⁽¹⁾

De los cuales

5,2 MM
clientes móvil ⁽¹⁾



Mejor proyecto
tecnológico en categoría
"móvil" 2018



Mejor aplicación móvil
bancaria de Europa
Occidental 2018



Premio a la innovación en
puntos de interacción con el
cliente y experiencia de
usuario 2018

(1) Clientes particulares entre 20-74 años de edad con al menos una transacción en los últimos 12 meses.

(2) A 30 de septiembre de 2018. El grupo de comparables incluye: BBVA, ING, Banco Sabadell, Banco Santander.

Los ingresos core mantienen su dinámica positiva en un trimestre con fuerte estacionalidad

Cuenta de resultados consolidada

En MM€	3T18	3T17	% i.a.	% v.t.
Margen de intereses	1.239	1.201	3,1	0,7
Comisiones netas	645	615	4,8	(3,3)
Ingresos y gastos de seguros ⁽¹⁾	137	121	12,8	(5,0)
Otros ingresos	226	274	(16,8)	(35,2)
ROF	30	110	(71,4)	(80,0)
Dividendos y puesta en equivalencia	223	225	(0,9)	(36,8)
Otros ingresos/gastos explotación	(27)	(61)	(55,6)	(82,9)
Margen bruto	2.247	2.211	1,7	(6,0)
Gastos recurrentes	(1.162)	(1.127)	3,2	0,6
Gastos extraordinarios	(3)	(3)	4,8	(38,5)
Margen de explotación	1.082	1.081	0,1	(12,1)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	198	(186)	-	-
Otras provisiones	(44)	(37)	25,1	(80,4)
Ganancias/pérdidas en baja de activos/otros	(407)	(1)	-	-
Resultado antes de impuestos	829	857	(3,1)	1,0
Impuestos, minoritarios y otros ⁽²⁾	(359)	(208)	73,2	58,0
Resultado atribuido al Grupo	470	649	(27,6)	(20,8)

- ▶ Ingresos core **+4,7%** i.a./**+0,5%** v.t. en un trimestre con estacionalidad adversa en producción y comisiones:
 - MI **+3,1%** i.a.; **+0,7%** v.t.
 - Comisiones **+4,8%** i.a.; **-3,3%** v.t.
 - Otros ingresos core⁽³⁾ **+14,5%** i.a.; **+12,5%** v.t.
- ▶ Ingresos non-core⁽⁴⁾ reflejan un menor ROF y una menor aportación de REP; así como la ausencia del dividendo de TEF en la variación trimestral
- ▶ Gastos recurrentes (**+3,2%** i.a.; **+0,6%** v.t.) crecen en línea con el *guidance* para apoyar el negocio
- ▶ Las dotaciones para insolvencias recurrentes siguen reduciéndose⁽⁵⁾ **-58,6%** i.a. / **-29,4%** v.t., con una reversión de provisiones extraordinaria en 3T
- ▶ Ganancias/pérdidas en baja de activos impactadas por la venta de REP (-453MM€)⁽⁶⁾ parcialmente compensada por las plusvalías por la venta del negocio de adquisición de BPI (+58MM€ antes de impuestos)

RoTE (acumulado 12m)

9,4%

(1) Los ingresos por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI están incluidos en "Dividendos y puesta en equivalencia".

(2) En 3T18 incluye -31 MM€ de resultado de actividades interrumpidas correspondientes a ServiHabitat, al estar pendiente la formalización de la operación de venta de inmuebles a Lone Star.

(3) Incluye primas de vida-riesgo, resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixaAdeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI.

(4) Incluye ROF, dividendos y puesta en equivalencia (excluyendo SegurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI) y otros ingresos/gastos de explotación.

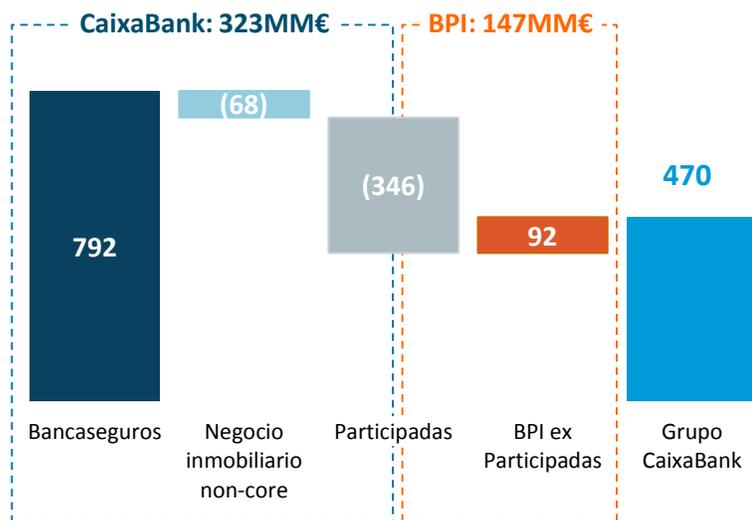
(5) Excluye una reversión extraordinaria de provisiones (c.275MM€) en el 3T18, derivada de la actualización del valor recuperable de la exposición en un gran acreditado.

(6) Neto = bruto. Impacto de la cancelación de *equity-swaps* y la reclasificación de la participación restante a Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en OCI desde puesta en equivalencia.

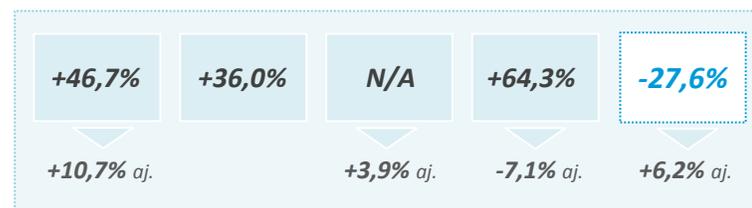
El negocio de bancaseguros de CaixaBank sigue aportando la mayor contribución al RoTE del Grupo

Resultado del Grupo por segmentos

Resultado atribuido al Grupo 3T18, desglose por segmentos en MM€

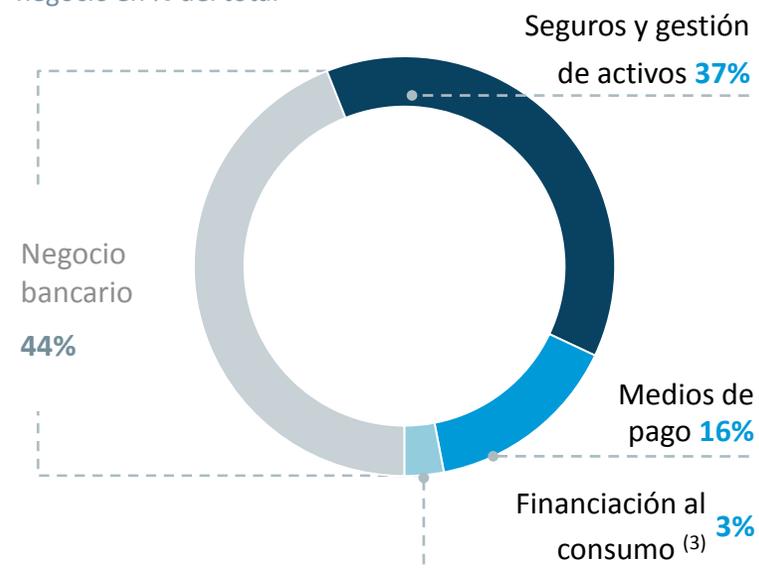


3T18/3T17⁽¹⁾⁽²⁾, en %



Resultado neto del segmento de CABK-bancaseguros

Resultado neto (acumulado 12 meses), desglose por negocio en % del total



RoTE de CABK bancaseguros⁽⁴⁾

→ ~6,1 pp de los negocios no bancarios

12,2%

+2,2 pp i.a.

- ▶ Fuerte crecimiento de bancaseguros (+10,7% i.a. aj.)⁽²⁾ con mayores ingresos *core* (+5,2% i.a.) y menores saneamientos (-43,5% i.a. aj.)⁽²⁾
- ▶ El negocio de participadas se ve impactado por la venta de REP (-453MM€), incluyendo la cancelación de los *equity-swaps* y la reclasificación de la exposición restante a “*Activos Financieros a Valor Razonable con cambios en OCI*”
- ▶ BPI incluye un impacto positivo no recurrente en 3T con las tendencias recurrentes generalmente en línea con 2T; variación i.a. impactada por cambios de perímetro
- ▶ El RoTE⁽⁴⁾ de bancaseguros asciende al **12,2%**, con una contribución clave de los negocios no bancarios

(1) Los % de variación i.a. se presentan vs. 3T17 pro-forma con el cambio de perímetro introducido en 1T18 (las participaciones minoritarias de BPI se incluyen ahora en el segmento de “Participadas” y no en BPI, y se dejan de atribuir al negocio “Bancaseguros” las comisiones analíticas por ventas que se cargaban al “Negocio inmobiliario non-core”).

(2) % i.a. ajustados (aj.) para excluir los impactos no recurrentes en 3T18. Estos incluyen -453MM€ del acuerdo de venta de la participación en REP, 193MM€ de una reversión extraordinaria de provisiones derivada de la actualización del valor recuperable de la exposición de un gran acreditado, 40MM€ de plusvalías por la venta del negocio de adquisición de BPI, todos los impactos netos de impuestos.

(3) CaixaBank Consumer Finance y MicroBank. Otros negocios de financiación al consumo están incluidos en el “negocio bancario” y “medios de pago”.

(4) RoTE acumulado 12 meses excluyendo partidas extraordinarias. Incorpora el cupón de AT1 devengado en el año (-61MM€ después de impuestos, acumulado 12M).

Mayor contribución de BPI apoyada por la buena evolución de la actividad y plusvalías

PyG del segmento BPI

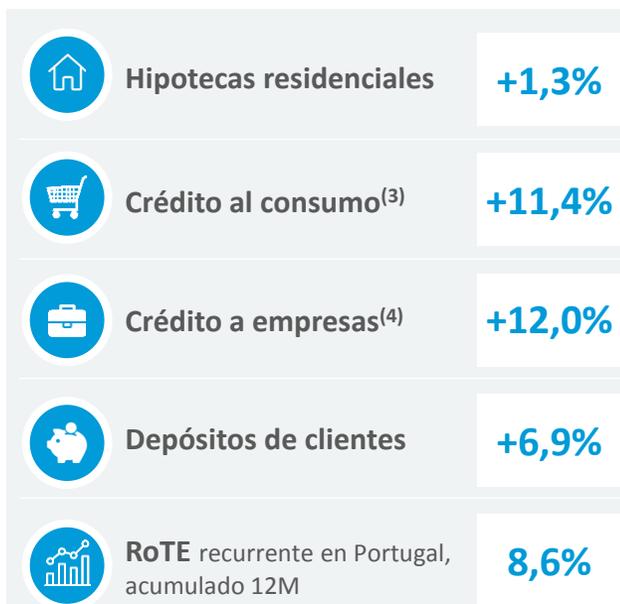
BPI <small>PyG del segmento⁽¹⁾, en MM€</small>	3T18	3T17	% i.a. ⁽²⁾	% v.t.
Margen de intereses	101	104	(2,9)	1,0
Comisiones netas	64	77	(16,9)	(7,2)
Otros ingresos	12	13	(7,7)	
Margen bruto	177	194	(8,8)	4,1
Gastos recurrentes	(113)	(119)	(5,0)	0,9
Gastos extraordinarios	(3)			
Margen de explotación	61	75	(18,7)	15,1
Dotación para insolvencias y otras prov.	12	14	(14,3)	
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	57			
Resultados antes de impuestos	130	89	46,1	
Impuestos, minoritarios y otros	(38)	(33)	15,2	
Resultado atribuido al Grupo	92	56	64,3	



- ▶ Evolución i.a. impactada por cambios de perímetro ⁽²⁾
- ▶ Bº/pérdidas en baja de activos reflejan la venta del negocio de adquisición

Se mantienen las tendencias operativas positivas en 3T

Actividad en Portugal, reportado por BPI en % v.a.



Cuotas de mercado, reportado por BPI en %

Hipotecas residenciales



Crédito a empresas



Mejor banco en Portugal 2018



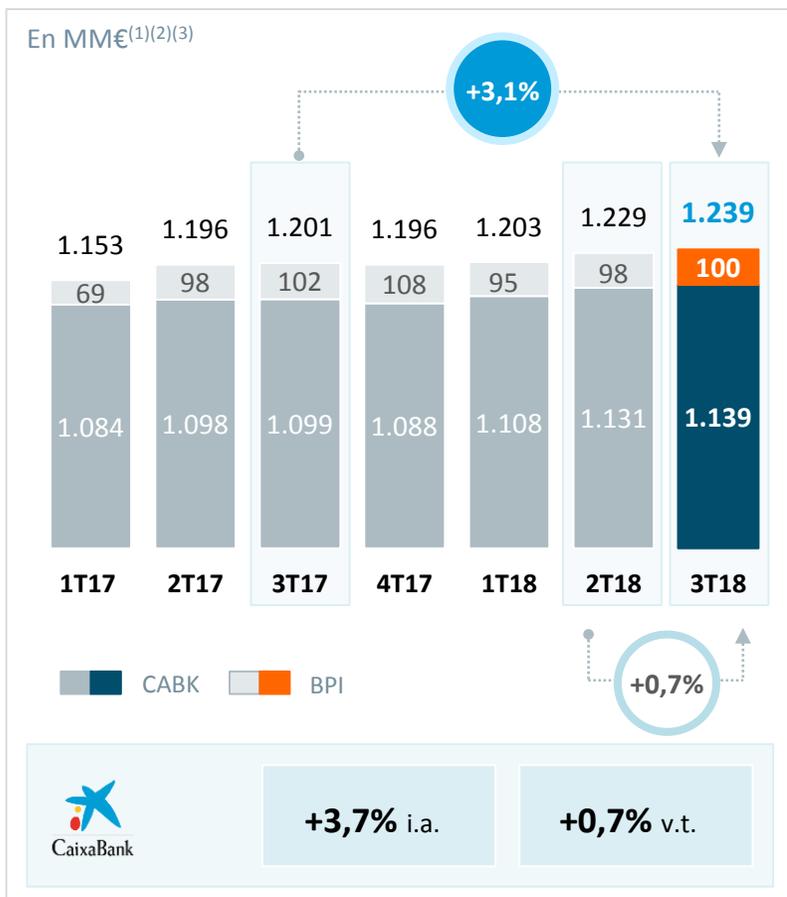
Mejora de ratings 2018 ⁽⁵⁾

Moody's	S&P Global	FitchRatings
+ 2 niveles	Perspectiva +	+ 1 nivel
Baa2 Estable	BBB- Positiva	BBB Estable

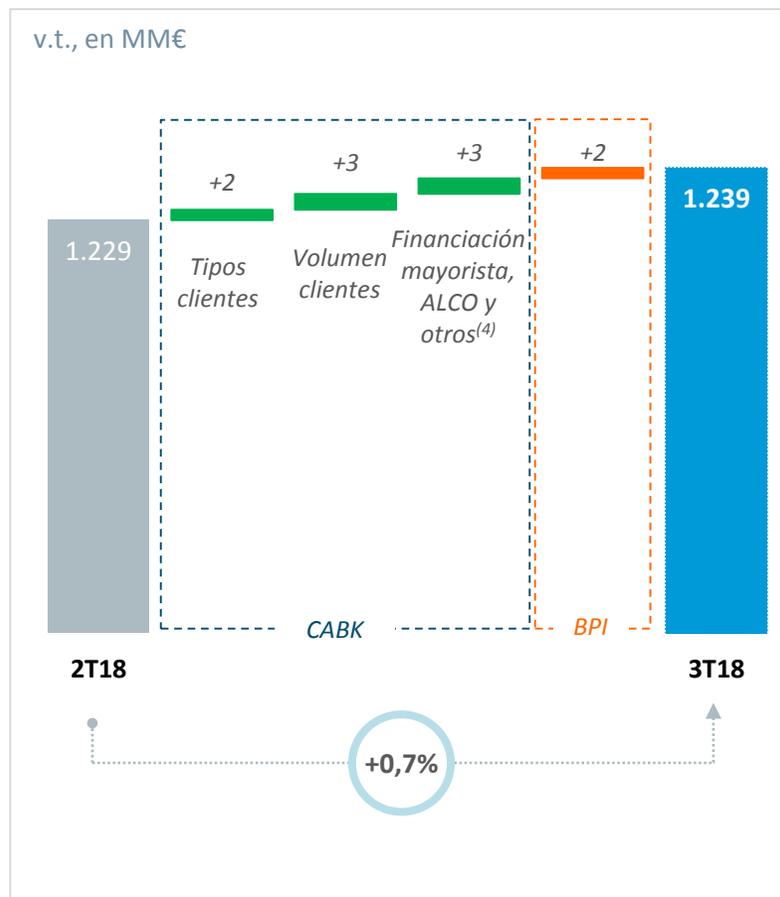
(1) La PyG del segmento BPI excluye la aportación de participaciones minoritarias, que están asignadas al segmento "Participadas". El MI del segmento BPI excluye el coste de financiación de BFA y BCI, incluido en segmento "Participadas".
 (2) Evolución i.a. impactada por la venta de BPI Vida e Pensoes a VidaCaixa y por la venta de los negocios de gestión de activos de BPI (BPI Gestao de Activos y BPI Global Investment Fund) a CaixaBank AM.
 (3) Crédito al consumo y otro crédito a particulares.
 (4) Crédito a empresas en Portugal.
 (5) El rating de BPI a largo plazo ha sido revisado al alza por las 3 agencias de rating en 2018: Moody's hasta Baa2 Estable desde Ba1 Positiva (+2 niveles), S&P hasta BBB- Positiva desde BBB- Estable (revisión de perspectiva) y Fitch hasta BBB Estable desde BBB- Estable (+1 nivel).

Crecimiento del margen de intereses apoyado en menores costes de financiación

Evolución del MI



Evolución del MI



- ▶ El MI de CABK mejora (v.t.) por:
 - Volúmenes prácticamente estables, *mix* de crédito de mayor rentabilidad y efecto días favorable
 - Menores costes de financiación tras la amortización de la deuda subordinada minorista en junio
 - Todo ello más que compensa las reprecitaciones marginalmente negativas del Euribor y la menor contribución de la cartera ALCO
- ▶ El MI de BPI también mejora (v.t.) en tanto que la evolución i.a. refleja cambios de perímetro y criterios contables

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI. Desde 2T17, inclusive, BPI contribuye el trimestre entero. Evolución i.a. del MI de BPI impactada por el traspaso de negocios (-3MM€ en 3T i.a.).

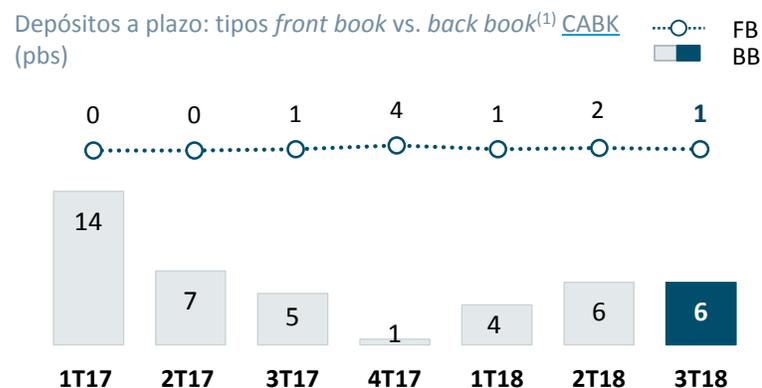
(2) Desde 1T18 (inclusive), el desglose de CABK-BPI refleja la adquisición de BPI Vida e Pensoes por VidaCaixa (no hay impacto a nivel del Grupo) y el cambio de criterios contables en relación al MI (reclasificación desde MI a ROF).

(3) En aplicación de IFRS9 desde 1 de enero de 2018.

(4) Incluye el impacto de la amortización de la deuda subordinada minorista en junio 2018.

Volúmenes y tipos de crédito generalmente estables

Repreciación de los depósitos

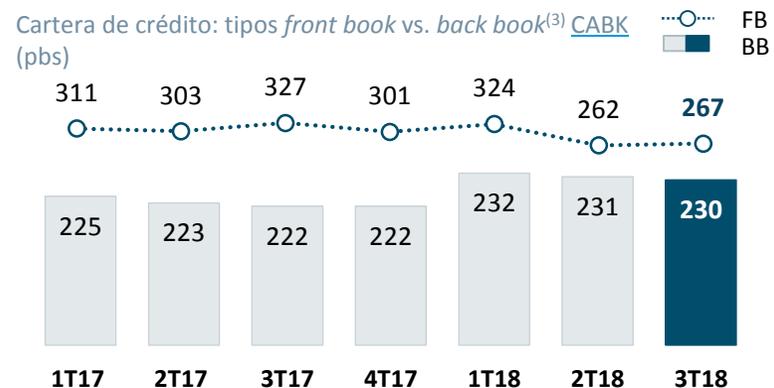


Depósitos a plazo⁽²⁾: tipos *back book*, Grupo en pbs



- ▶ Potencial limitado de mayor reprecación dado que el *back book* ya se halla próximo al *front book*
- ▶ El *BB* se mantiene estable en v.t. con la producción de depósitos en divisa en línea con trimestres anteriores

Tipos de crédito

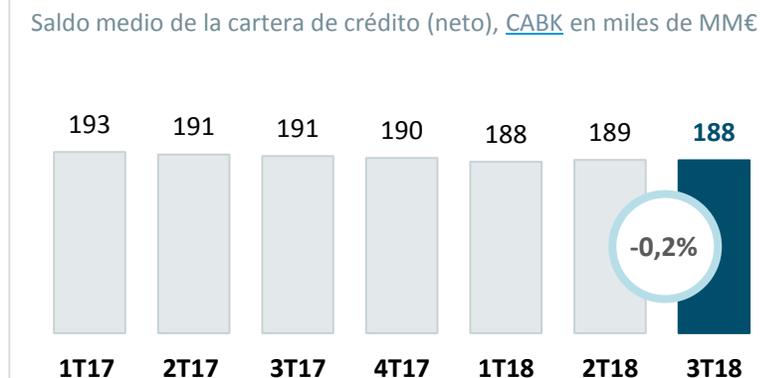


Cartera de crédito⁽²⁾: tipos *back book*, Grupo en pbs



- ▶ Los tipos *FB* reflejan sesgo hacia mayor volumen de crédito a empresas en los últimos trimestres en tanto que aumentan 5 pbs en v.t.
- ▶ Tipos *BB* generalmente estables con un *FB* acrecitivo que compensa la reprecación negativa del Euribor

Volúmenes de crédito



Saldo medio de la cartera de crédito⁽²⁾ (neto), Grupo en miles de MME



- ▶ Estabilidad del saldo medio de crédito del Grupo, con el crecimiento en crédito al consumo y a empresas compensando el desapalancamiento en otros segmentos

(1) *Front book* incluye solo depósitos en Euros, mientras el *back book* incluye todos los depósitos.

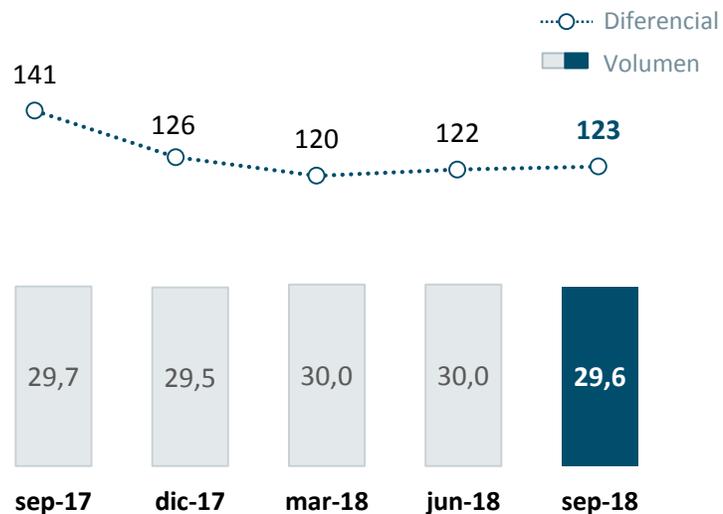
(2) Los tipos de depósitos a plazo y del activo del Grupo de 1T17, como también los saldos medios, calculados en base a una contribución de BPI de 2 meses.

(3) *Front book* excluye el sector público. *Back book* incluye todos los segmentos.

La reducción de la cartera ALCO refleja vencimientos y ausencia de oportunidades en el mercado

Coste de la financiación mayorista

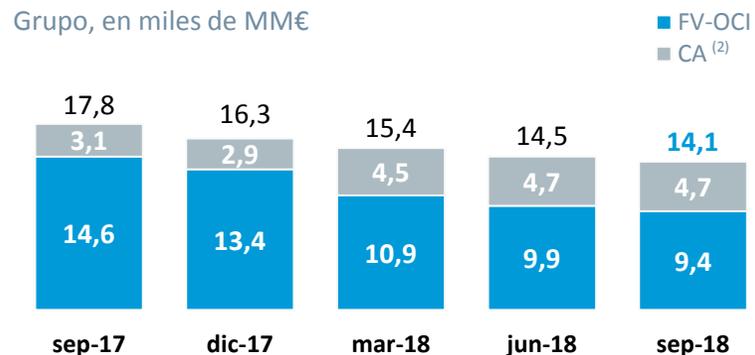
Back book de la financiación mayorista de CABK ⁽¹⁾ en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de septiembre de 2018



► **BB -3 pbs v.a./-18 pbs i.a.** con vencimientos caros que compensan las nuevas emisiones

Cartera estructural de ALCO

Grupo, en miles de MM€

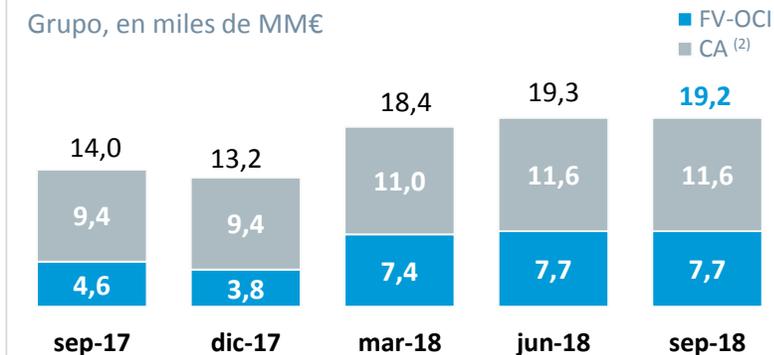


Periodo	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18	Tipo, %
						Vida media, años
2,2	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	
						Duración, años
4,8	4,9	4,8	4,0	3,8	3,8	
						Tipo, %
1,5	1,4	2,5	2,7	2,6	2,6	

► La reducción de la cartera y su rentabilidad refleja la ausencia de reinversión de los vencimientos

Cartera de gestión de liquidez de ALCO

Grupo, en miles de MM€



Periodo	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18	Tipo, %
						Vida media, años
0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
						Duración, años
3,2	2,9	3,3	3,2	2,9	2,9	
						Tipo, %
3,1	2,8	3,2	3,0	2,8	2,8	

► La cartera de gestión de liquidez de ALCO y su rentabilidad se mantienen relativamente estables en el trimestre

(1) Incluye titulizaciones colocadas a inversores y cédulas multicedentes retenidas. No incluye AT1 emitida en junio 2017 ni la de marzo 2018

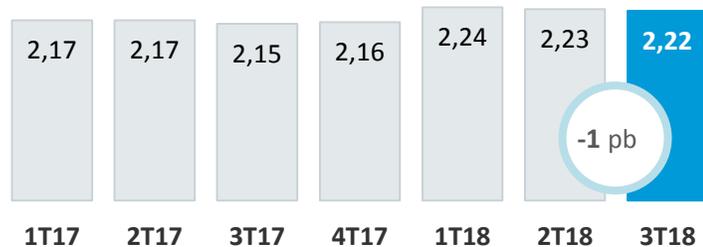
(2) Valores a coste amortizado.

Tanto el diferencial de la clientela como el diferencial de balance se mantienen prácticamente estables

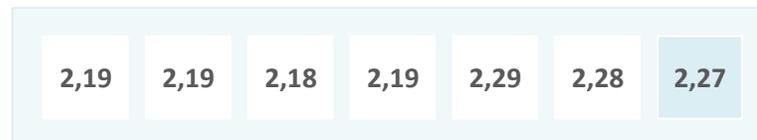
Diferencial de la clientela

Diferencial de la clientela Grupo⁽¹⁾, en %

- Diferencial clientela
- Inversión crediticia neta
- Depósitos

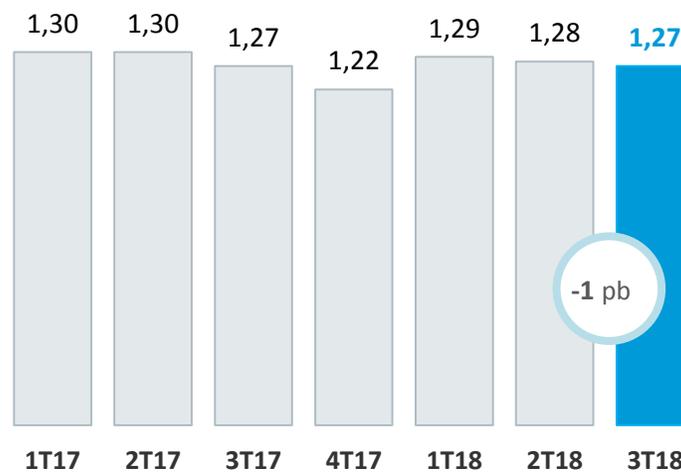


CABK diferencial de la clientela, en %

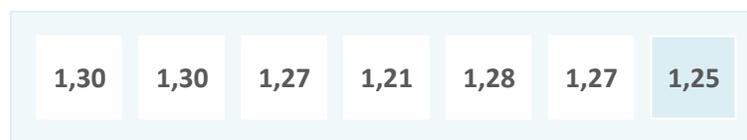


Diferencial de balance

Diferencial de balance Grupo⁽¹⁾, en %



CABK diferencial de balance, en %

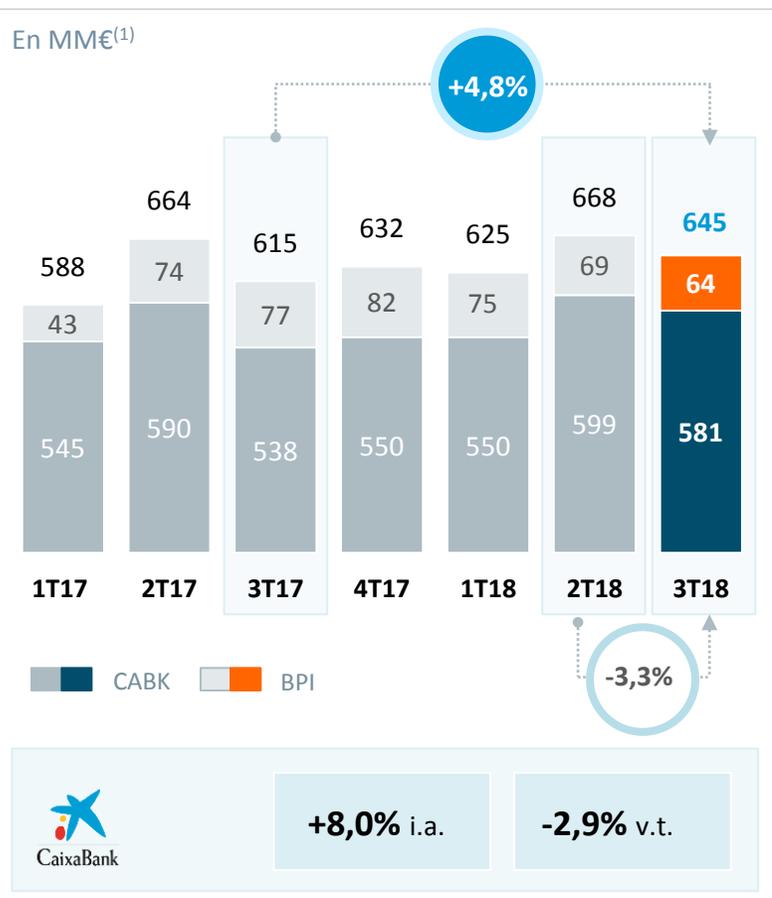


- ▶ El diferencial de la clientela se mantiene prácticamente estable en v.t.:
 - Coste de los recursos de la clientela bajo y estable
 - Tipos de crédito estables: el positivo por la mejora en el mix compensa el negativo por la reprecación del Euribor
- ▶ El diferencial de balance baja 1 pb en v.t. reflejando principalmente un mayor tamaño medio del balance en el trimestre

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI. Desde 2T17 BPI contribuye el trimestre entero.

La mayor actividad en ahorro a largo plazo y previsión sigue impulsando el crecimiento en comisiones

Comisiones netas



Desglose de comisiones netas

3T18 en MM€ y % i.a. y v.t.

Categoría	MM€	% i.a.	% v.t.
Bancarias y otras	371	+0,2%	-4,6%
Fondos de inversión	141	+12,4%	-0,5%
Seguros	79	+17,0%	-8,1%
Planes de pensiones	54	+3,7%	+7,0%

► Crecimiento **i.a.** generalizado de las comisiones del Grupo :

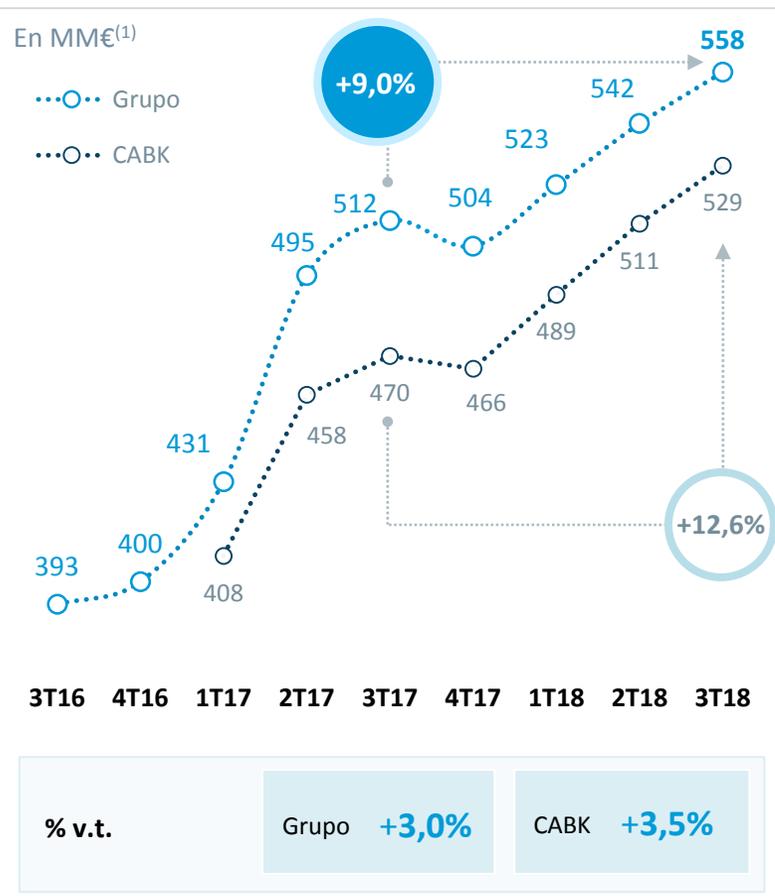
- Las comisiones bancarias recurrentes muestran resistencia en tanto que las de CIB fueron bajas en 3T17
- Fuerte crecimiento en comisiones de fondos de inversión a medida que crecen los activos gestionados a pesar de la inestabilidad del mercado
- La distribución de seguros de no-vida sigue siendo un motor de crecimiento
- Aumento de las comisiones de planes de pensiones a pesar del límite regulatorio
- La evolución i.a. de BPI está impactada por cambios de perímetro y criterios contables⁽²⁾

(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

(2) -5MM€ i.a. por la venta de BPI Gestao de Activos y BPI Global Investment Fund a CaixaBank AM en abril de 2018; -1MM€ i.a. por la venta de BPI Vida a VidaCaixa a finales de 2017; -7MM€ por cambios en criterios contables.

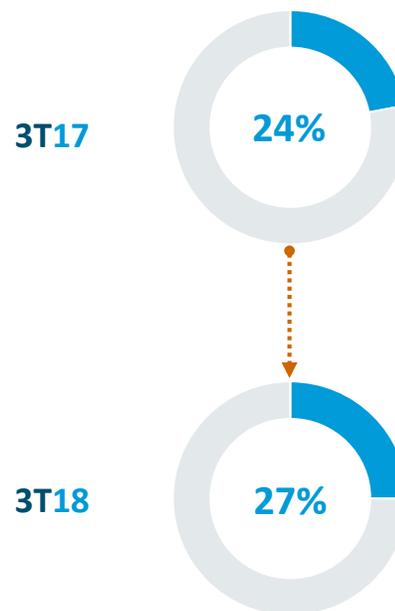
Seguros y gestión de activos siguen contribuyendo significativamente a los ingresos de bancaseguros de CABK

Ingresos de seguros y gestión de activos



Contribución a ingresos de bancaseguros

Ingresos de seguros + gestión de activos⁽²⁾, en % sobre ingresos de bancaseguros en CABK



► Los negocios distintos a los tradicionales-bancarios mitigan el impacto de los tipos de interés negativos

PyG de bancaseguros: contribución de seguros

3T18, en MM€

	Bancaseg.	de los cuales: Seguros ⁽³⁾	Seguros % v.t.
Margen de intereses	1.181	78	1,3
Comisiones netas	583	(33)	(15,4)
Ingresos y gastos de seguros	137	137	(5,0)
Ingresos de asociadas	74	64	68,4
Otros ingresos	1	4	
Margen bruto	1.976	250	13,6
Gastos recurrentes	(1.017)	(26)	(7,1)
Margen de explotación	959	224	16,7
Dotación para insolvencias y otras provisiones	145		
Bº/pér. en baja de activos y otros	(9)		
Resultado antes de impuestos	1.095	224	16,7
Impuestos e intereses minoritarios	(303)	(47)	2,2
Resultado neto	792	177	21,2

► El crecimiento en v.t. del resultado neto de seguros refleja principalmente una evolución positiva de SCA

(1) Ingresos de gestión de activos incluye comisiones de planes de pensiones y fondos de inversión. Ingresos de seguros incluye MI de seguros de vida-ahorro, primas de vida-riesgo, comisiones netas de seguros, puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas (SCA) y otras participadas de bancaseguros de BPI.

(2) Ingresos de gestión de activos incluye comisiones de planes de pensiones y fondos de inversión. Ingresos de seguros incluye MI de seguros de vida-ahorro, primas de vida-riesgo, comisiones netas de seguros y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas.

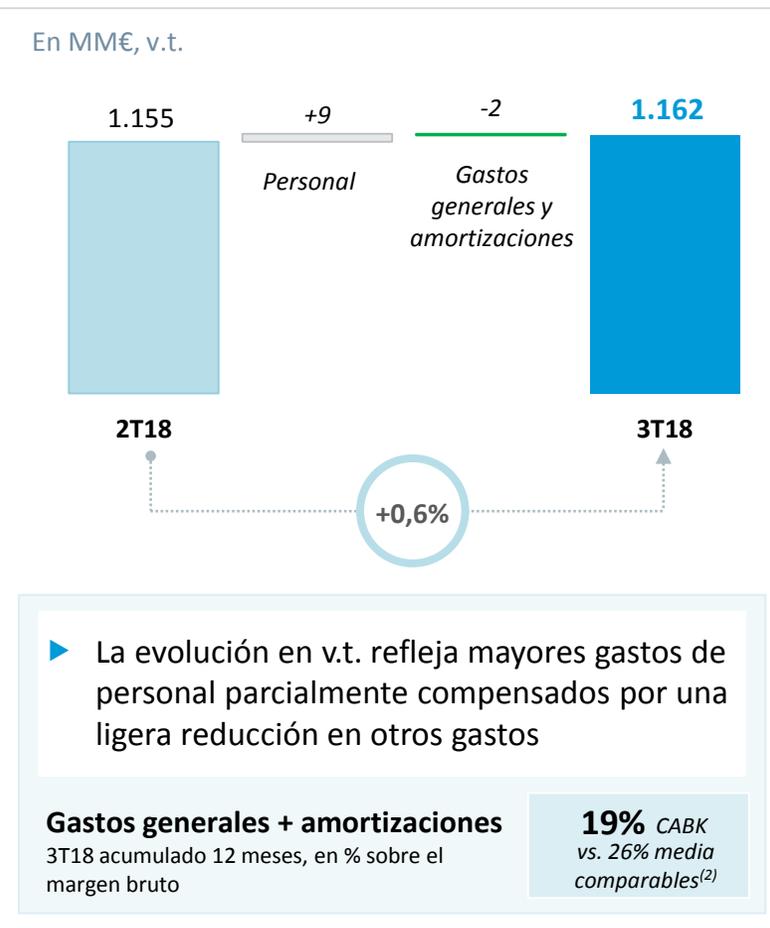
(3) No incluye las comisiones pagadas por SegurCaixa Adeslas al negocio de bancaseguros por la distribución de seguros de no vida.

Los costes crecen para apoyar el negocio

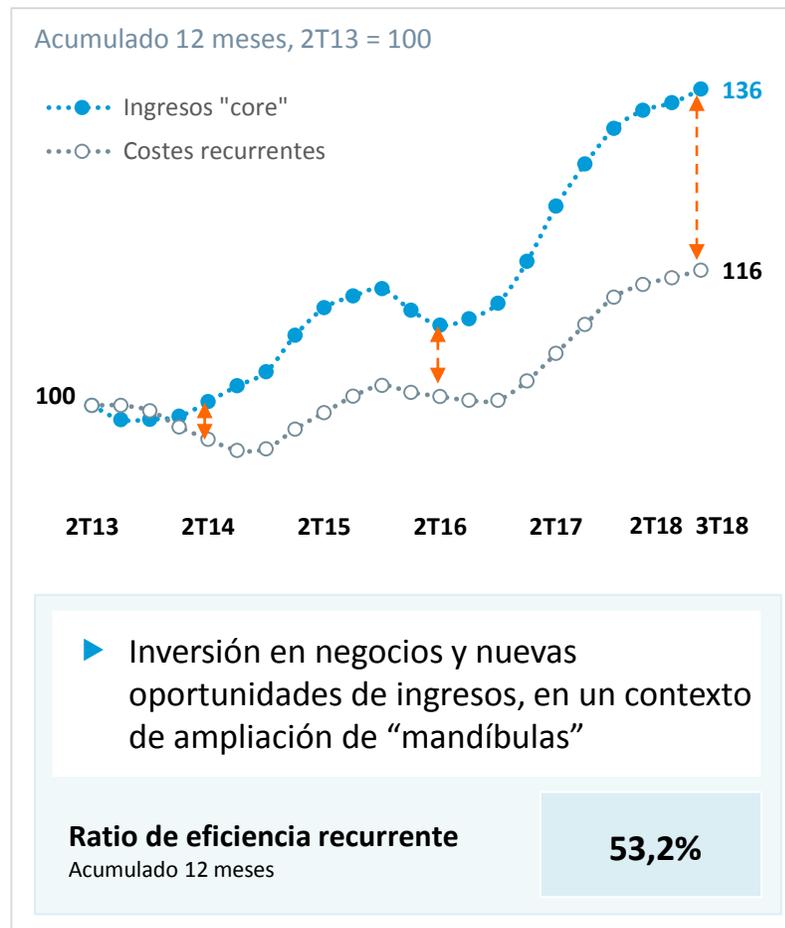
Costes recurrentes



Evolución de los costes recurrentes



Las "mandíbulas" se han seguido abriendo

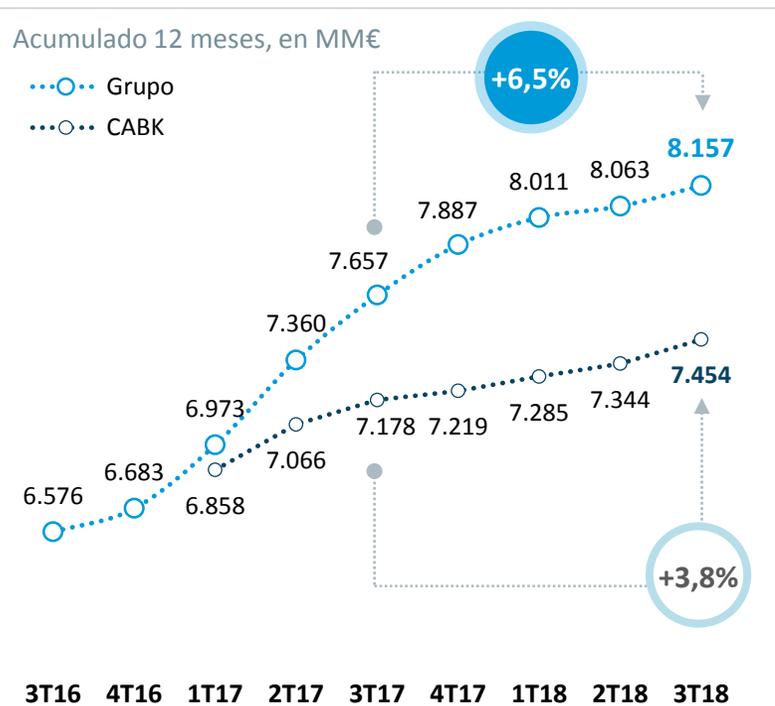


(1) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

(2) El grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB), SAN España + negocio inmobiliario. Datos a 2T18 para comparables, excepto Bankinter a 3T18.

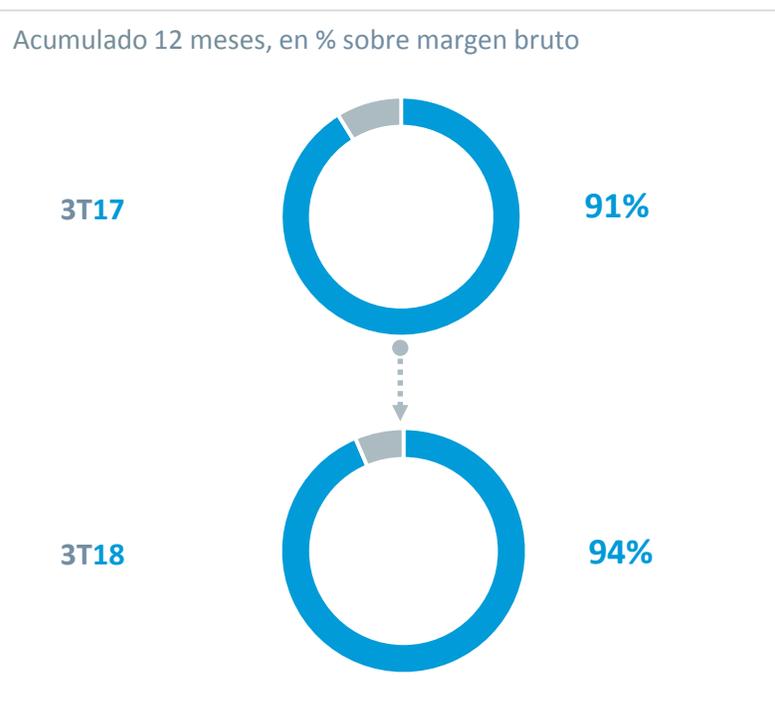
El crecimiento sostenido de los ingresos core y del resultado operativo core refleja la fortaleza de nuestro modelo

Ingresos core⁽¹⁾



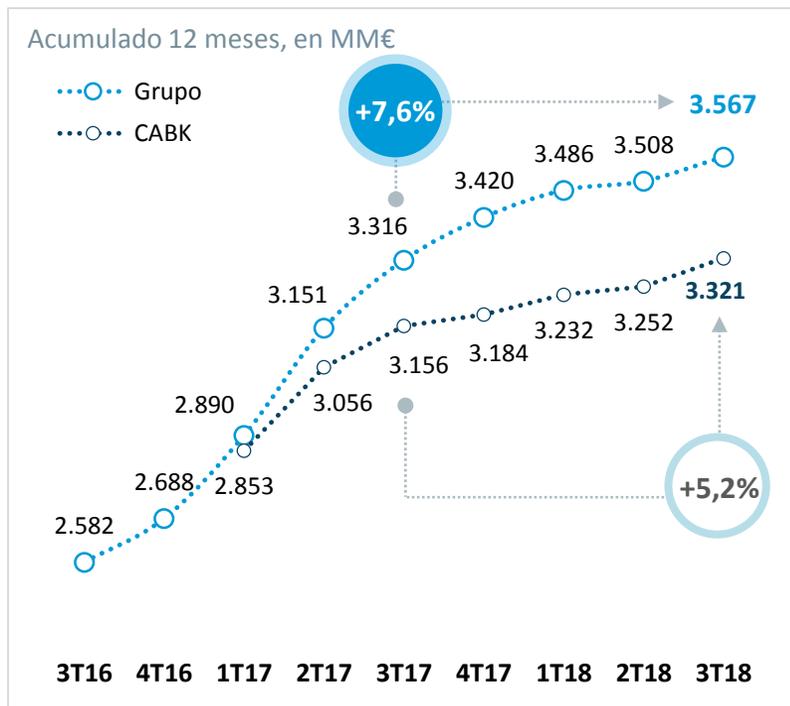
Ingresos core 3T18	2.092 MM€	1.923 MM€
	Grupo +4,7% i.a. +0,5% v.t.	CABK +6,1% i.a. +0,7% v.t.

Contribución de ingresos core a ingresos totales



▶ Mejora gradual de la calidad de los ingresos

Resultado operativo core⁽²⁾



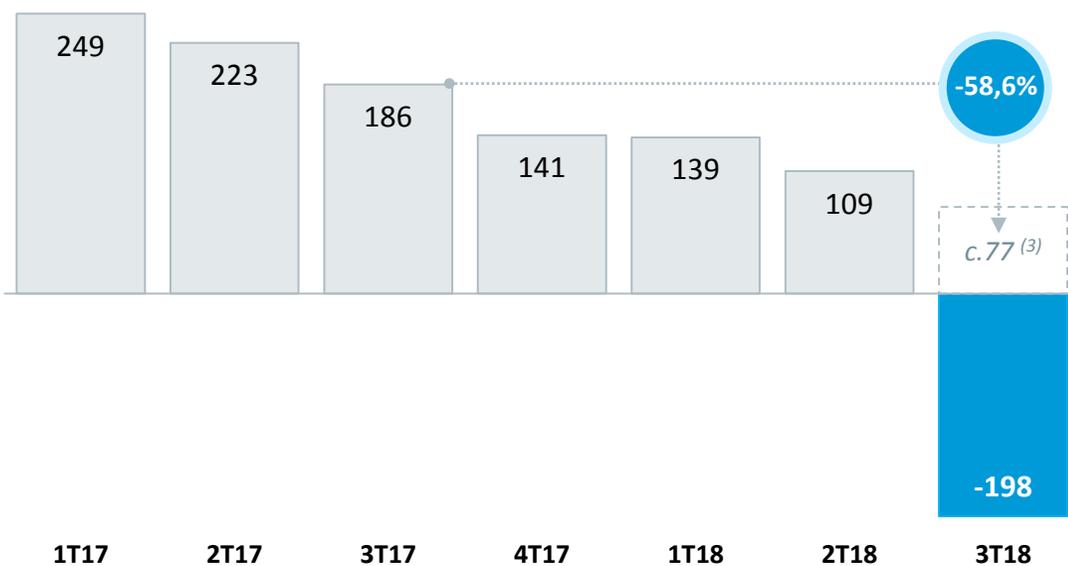
Resultado operativo core 3T18	930 MM€	874 MM€
	Grupo +6,8% i.a. +0,2% v.t.	CABK +8,6% i.a. +0,7% v.t.

(1) Incluye MI, comisiones netas y otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo, resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y resultado por puesta en equivalencia de participadas de bancaseguros de BPI).
 (2) Ingresos core menos costes recurrentes.

Reducción continuada de las dotaciones para insolvencias con el coste del riesgo⁽¹⁾ bajando hasta el 0,08% ayudado por una reversión extraordinaria de provisiones en el trimestre

Dotaciones para insolvencias

Dotaciones para insolvencias⁽²⁾, en MM€

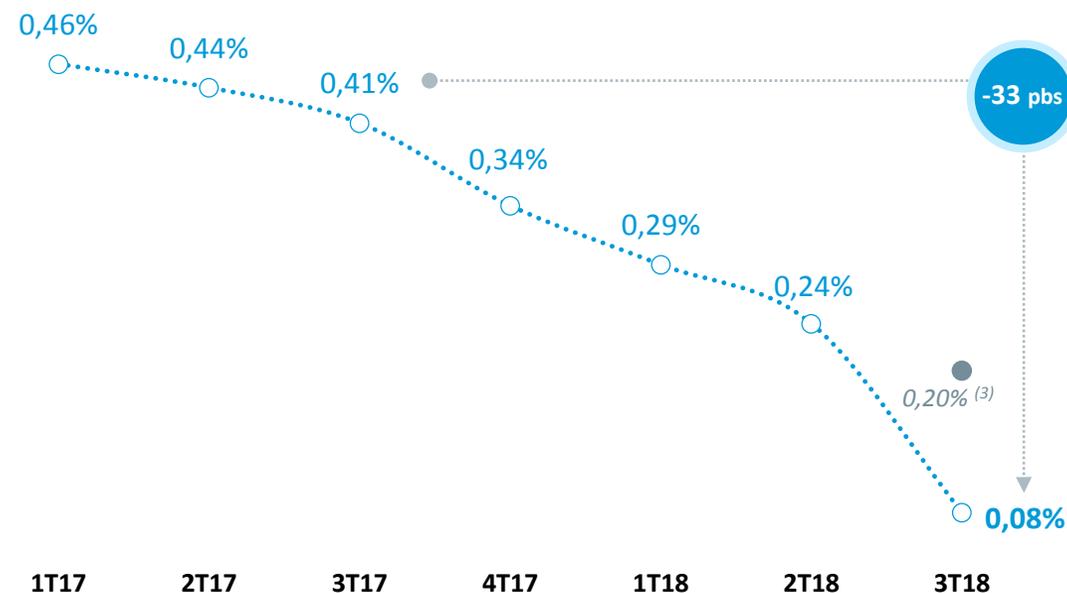


De los cuales CABK, en MM€



Coste del riesgo acumulado 12m

En %⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾



► El coste del riesgo del Grupo sigue mejorando en 3T incluso ajustando por una reversión extraordinaria de provisiones en el trimestre

(1) Acumulado 12 meses.

(2) 1T17 incluye 2 meses de BPI.

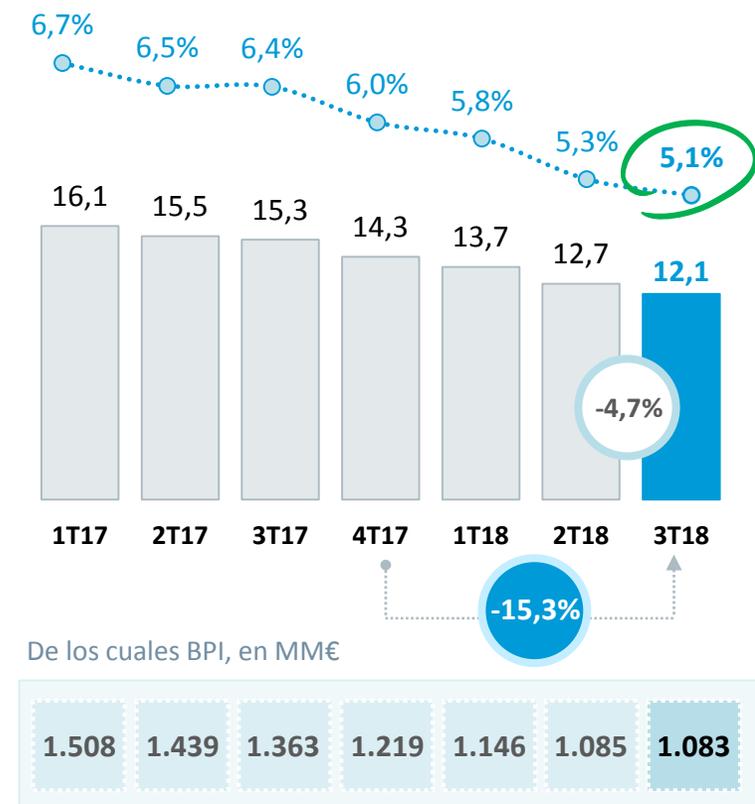
(3) PF excluyendo una reversión extraordinaria de provisiones en el trimestre (c.275MM€) asociada a la actualización del valor recuperable de la exposición en un gran acreditado.

(4) En 3T17 y trimestres anteriores, excluye la liberación extraordinaria de provisiones en 4T16 relacionada con el desarrollo de modelos internos.

Se acelera la reducción de dudosos con la ratio de morosidad aproximándose al 5%

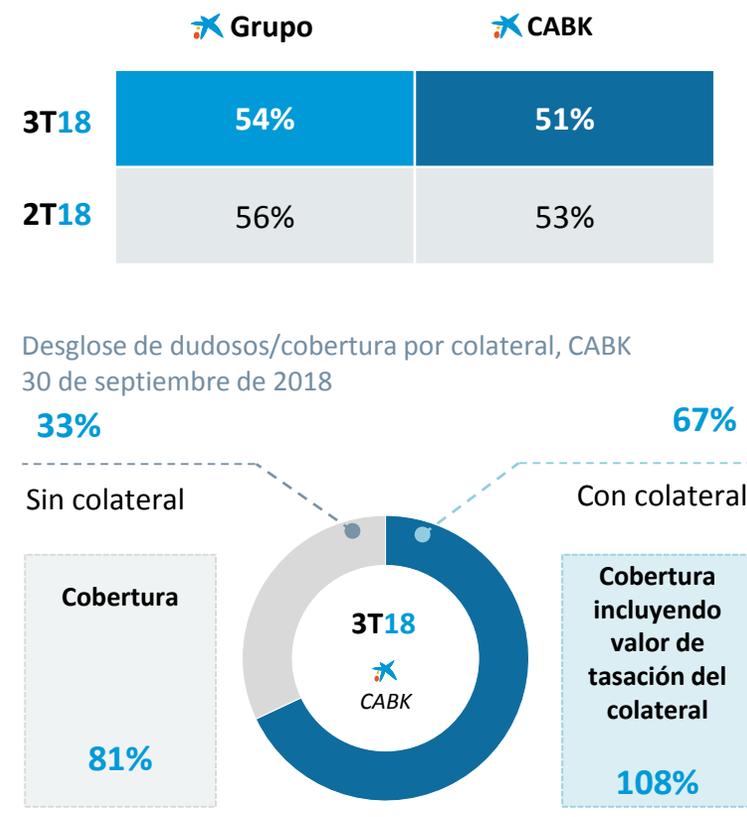
Saldo dudoso y ratio de morosidad

Saldo dudoso⁽¹⁾ en miles de MM€ y ratio de morosidad en %



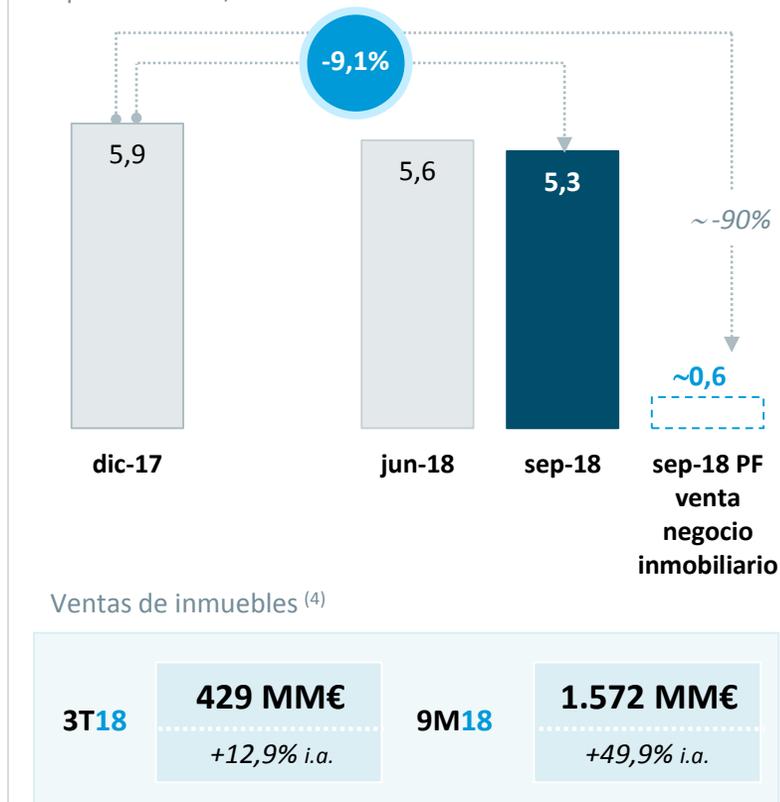
Cobertura de dudosos⁽²⁾

En %



Exposición de adjudicados

CABK cartera de adjudicados disponible para la venta neta de provisiones⁽³⁾, en miles de MM€



(1) Incluye riesgos contingentes dudosos (481MM€ en 3T18, incluyendo BPI). Reflejando las ventas de carteras de crédito dudoso de 104MM€ en 1T18, de 365MM€ en 2T18 y de 396MM€ en 3T18.

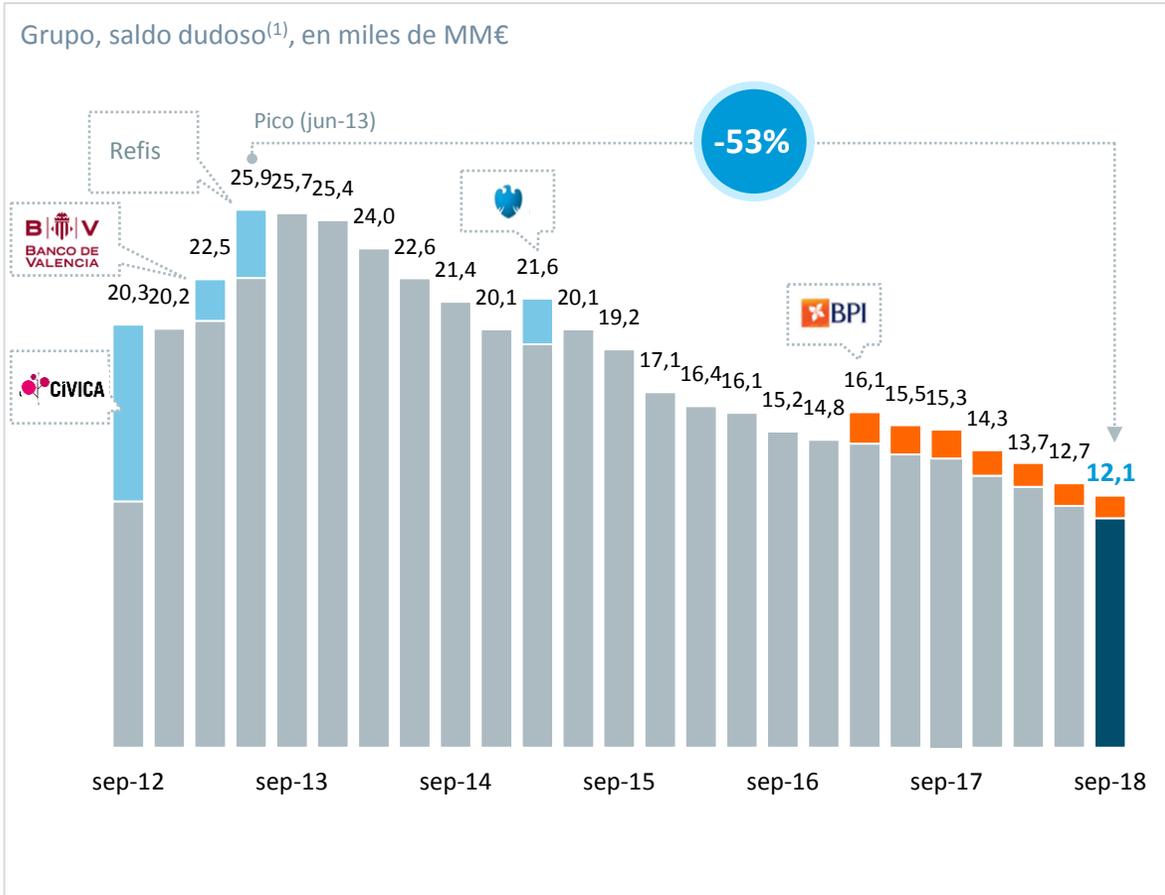
(2) Ratio entre el total de fondos de deterioro del crédito a la clientela (incluyendo riesgos contingentes) sobre crédito dudoso (incluyendo riesgos contingentes).

(3) La cartera de adjudicados disponibles para la venta, neta de provisiones, de BPI asciende a 35MM€ a 30 de septiembre de 2018 (versus 41MM€ a 30 de junio de 2018).

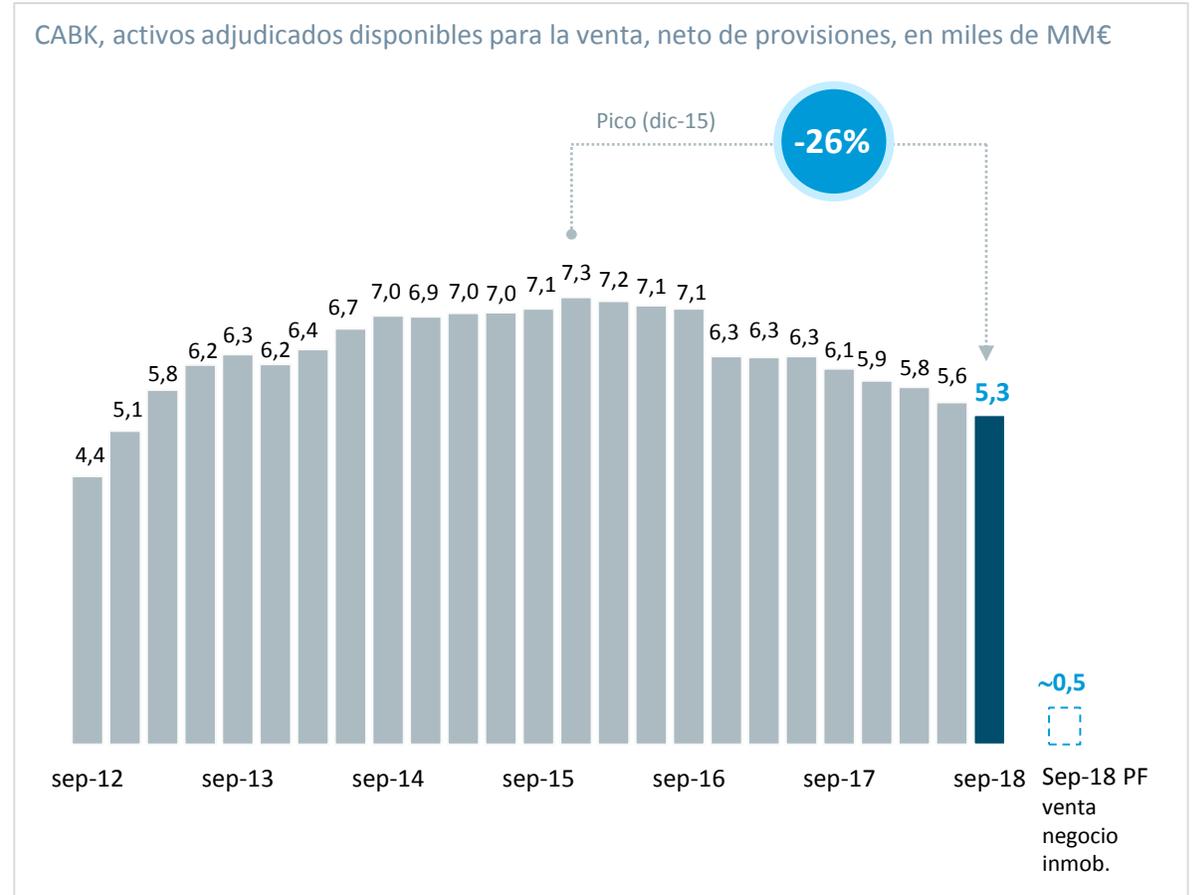
(4) Incluyendo la venta de activos en alquiler.

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

El saldo dudoso continúa su senda decreciente



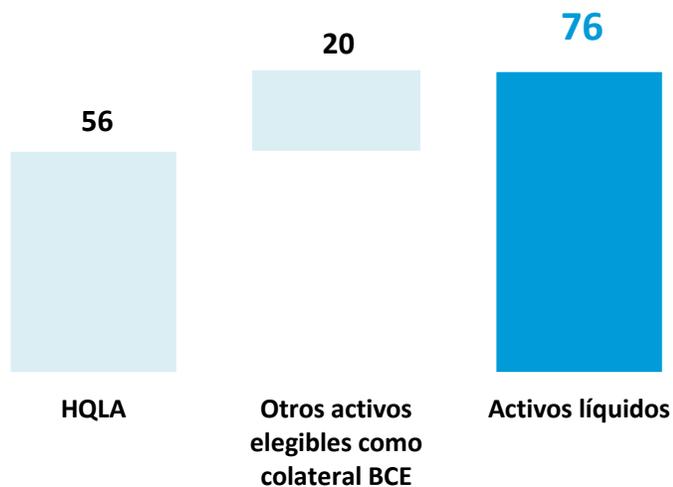
Activos adjudicados disponibles para la venta (netos)



La fortaleza en liquidez sigue siendo una seña distintiva

Métricas de liquidez del Grupo

Activos líquidos totales (Grupo), a 30 de septiembre de 2018 en miles de MM€



Otras métricas de liquidez, a 30 de septiembre de 2018



Métricas de liquidez de CABK

Activos líquidos totales (CABK), en miles de MM€



LCR (final de periodo)

211% → 196%

Emisiones en mercados de financiación mayorista

Emisiones en el mercado de financiación mayorista en 2018⁽³⁾

5,6 mil MM€	Emitidos en 2018
Cédulas Hipotecarias a 10 años	1.000MM€ @ SPGB -48 pbs ⁽⁴⁾
Cédulas Hipotecarias a 15 años	375MM€ @ SPGB -48 pbs ⁽⁴⁾
Deuda sénior preferente a 5 años	1.000MM€ @ MS +48 pbs
AT1 PNC8	1.250MM€ @ 5.25% cupón
T2 12NC7	1.000MM€ @ MS +168 pbs
Deuda sénior no preferente a 5 años	1.000MM€ @ MS +145 pbs

Las 4 agencias de rating revisaron al alza los ratings a largo plazo de CABK en 2018⁽⁵⁾



(1) Media últimos 12 meses.

(2) Incluye 1,4 mil MM€ de BPI, todo TLTRO 2.

(3) Adicionalmente, han habido cuatro colocaciones privadas de cédulas hipotecarias: tres de CaixaBank por un importe total de 250MM€ y una de BPI por un importe de €250M.

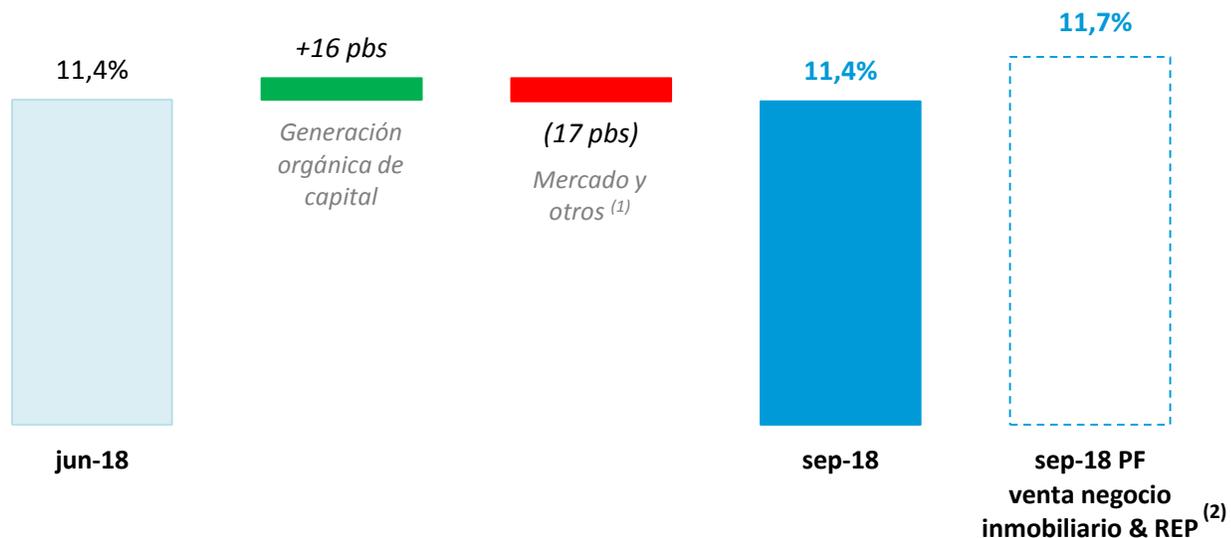
(4) Coste versus *mid-swap*: MS +22 pbs para las cédulas a 10 años, MS + 32 pbs para las cédulas a 15 años.

(5) Mejora de ratings en 2T18 y 3T18: S&P el 6 de abril de 2018, DBRS el 12 de abril de 2018, Moody's el 1 de agosto de 2018 y Fitch el 8 de octubre de 2018.

La ratio de CET1 FL se sitúa en el 11,7% pro-forma con las operaciones de venta anunciadas

Evolución de la ratio CET1 FL

Grupo, en %, v.t.



En miles de MM€

CET1	16,8	16,9
APRs	147,8	148,8

Ratios de capital

Grupo⁽³⁾, en % a 30 de septiembre de 2018

	CET1	Tier 1	Capital Total	Ratio MREL subordinado	Ratio apalancamiento
Regulatorio	11,6%	13,1%	15,4%	16,2%	5,6%
Fully loaded	11,4%	12,9%	15,2%	16,0%	5,6%

- ▶ La generación orgánica de capital y la operación de venta del negocio inmobiliario más que compensan el impacto de TEF y otros: 11,7% CET1 FL/ 15,6% Capital Total FL⁽²⁾
- ▶ El Capital Total refleja una *call* para amortizar 750 MM€ de deuda subordinada⁽⁴⁾
- ▶ La ratio MREL subordinado FL se sitúa en 17,2% PF las ventas del negocio inmobiliario & REP ⁽²⁾ y la reciente emisión de deuda sénior no preferente⁽⁵⁾
- ▶ Dividendo a cuenta de 0,07 €/acción pagadero en efectivo en noviembre⁽⁶⁾

(1) Incluyendo el impacto del ajuste en requerimientos por riesgo de crédito (cartera dudosa de crédito hipotecario) a raíz del proceso TRIM (-24 pbs)

(2) Según mejor estimación actual.

(3) Ratio CET1 regulatorio de CABK individual a 30 de septiembre de 2018 de 12,6%. Ratio CET1 de BPI a 30 de septiembre de 2018 de 13,1%, *fully loaded* y regulatorio (13,1% individual)

(4) Primera fecha de amortización anticipada de obligaciones subordinadas Serie 1/2013 (750MM€ de los cuales 738MM€ eran computables), que se hará efectiva en noviembre de 2018.

(5) Emisión de 1.000MM€ de deuda sénior no preferente en octubre de 2018.

(6) Impacta el valor contable tras el pago pero no solvencia, dado que los dividendos ya son devengados para fines de solvencia.

Avanzando con confianza hacia nuestros objetivos estratégicos

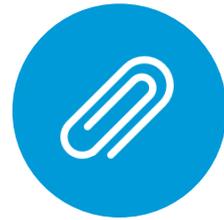


1 Mayores ingresos *core* y menor coste del riesgo apoyan el resultado

2 Se mantienen las tendencias de fondo en volúmenes

3 Se acelera la mejora de la calidad del activo

4 Las recientes mejoras de rating confirman la solidez de balance



Anexo

Guidance 2018 para el Grupo CaixaBank

Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.

Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.		Guidance 2018 para el Grupo: % i.a.
Margen de intereses	2-3%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Disciplina en precios de créditos y depósitos ▶ Saldo del crédito estable con un mix de mayores rentabilidad ▶ Tipo FB acrecitivo ▶ Se espera que el Euribor marque toque fondo en el año
Comisiones	3-4%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en seguros y activos gestionados ▶ Comisiones bancarias tradicionales en general estables
Ingresos core	~4%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en todas las líneas de ingresos core
Costes recurrentes	~3%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento de salarios de CABK (acuerdo del convenio colectivo⁽¹⁾) ▶ 1 mes adicional de costes de BPI ▶ Regulación, tecnología y otras oportunidades de crecimiento
Coste del riesgo	< 30 pbs	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejores perspectivas macroeconómicas ▶ Elevados niveles de reconocimiento y cobertura de crédito dudoso ▶ Visibilidad de impactos de IFRS9

(1) Incremento salarial del 1,75%

Cuenta de resultados 9M18

Cuenta de resultados consolidada

En MM€ ⁽¹⁾	9M18	9M17	9M/9M % i.a.
Margen de intereses	3.671	3.550	3,4
Comisiones netas	1.938	1.867	3,8
Dividendos y puesta en equivalencia	847	614	38,0
Resultados de operaciones financieras	323	287	13,0
Ingresos y gastos de seguros	419	354	18,2
Otros ingresos y gastos de explotación	(297)	(181)	63,9
Margen bruto	6.901	6.491	6,3
Gastos recurrentes	(3.466)	(3.343)	3,7
Gastos extraordinarios	(11)	(109)	(90,3)
Margen de explotación	3.424	3.039	12,7
Dotaciones para insolvencias	(50)	(658)	(92,5)
Otras provisiones	(327)	(800)	(58,9)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(477)	281	
Resultados antes de impuestos	2.570	1.862	38,1
Impuestos	(720)	(336)	144,4
Resultado del periodo	1.850	1.526	21,3
Minoritarios y otros ⁽²⁾	82	38	
Resultado atribuido al Grupo	1.768	1.488	18,8

 Cuenta de resultados por perímetro (CABK / BPI)⁽³⁾

9M18 CABK	9M/9M % i.a.	9M18 BPI	9M/9M % i.a. ⁽¹⁾
3.378	3,0	293	8,8
1.730	3,4	208	6,9
600	38,6	247	36,4
224	(15,6)	99	
419	18,2	0	
(271)	65,3	(26)	50,9
6.080	4,1	821	26,7
(3.123)	3,3	(343)	7,8
0		(11)	(90,1)
2.957	5,0	467	109,2
(64)	(90,6)	14	(42,9)
(328)	(58,8)	1	(112,0)
(534)		57	
2.031	25,8	539	118,3
(629)	108,0	(91)	171,6
1.402	6,8	448	109,9
33		49	48,9
1.369	4,7	399	121,1

(1) 9M17 incluye 8 meses de BPI.

(2) En 9M18 incluye -31 MM€ de resultado de actividades interrumpidas correspondientes a ServiHabitat, al estar pendiente la formalización de la operación de venta de inmuebles a Lone Star.

 (3) Resultados de 9M18 en los dos perímetros según el criterio de *reporting* de información financiera de 2017, es decir, BFA, BCI y Viacer se incluyen en el perímetro BPI.

Conciliación entre PyG reportada por BPI y la aportación del segmento BPI al Grupo

PyG en MM€	9M18 reportado por BPI	Consolidación, estandarización y cambio neto en los ajustes de valor razonable derivados de la combinación de negocios	Aportación de BPI al Grupo CABK en 9M18	▶ Segmento BPI	Segmento Participadas
Margen de intereses	315	(22)	293	298	(5)
Dividendos	2		2	2	
Puesta en equivalencia	246	(1)	245	11	234
Comisiones netas	202	6	208	208	
Resultados de operaciones financieras	77	22	99	42	57
Otros ingresos y gastos de explotación	(16)	(10)	(26)	(26)	
Margen bruto	826	(5)	821	535	286
Gastos recurrentes	(330)	(13)	(343)	(343)	
Gastos extraordinarios	(8)	(3)	(11)	(11)	
Margen de explotación	488	(21)	467	181	286
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	496	(18)	478	192	286
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	27	(12)	15	15	
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	58	(1)	57	57	
Resultados antes de impuestos	573	(34)	539	253	286
Impuestos	(108)	17	(91)	(68)	(23)
Resultado procedente de operaciones interrumpidas	64	(64)			
Resultado del periodo	529	(81)	448	185	263
Minoritarios y otros		49	49	17	32
Resultado atribuido al Grupo	529	(130)	399	168	231

Información adicional sobre la aportación de BFA

En millones de euros	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17	2T17	1T17
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	65	56	100	(68)	64	58	(57)
Sin extraordinarios	23	27	21	51	64	58	40
Extraordinarios ⁽¹⁾	42	29	79	(119)			(97)
Otros	(2)		(6)				
Aportación de BFA antes de impuestos y minoritarios	63	56	94	(68)	64	58	(57)
Aportación neta atribuida después de impuestos y minoritarios	54	46	72	(52)	49	44	(65)
Otros impactos netos de impuestos en el patrimonio neto del Grupo⁽²⁾	(61)	(34)	(132)	80			83

(1) En el primer trimestre de 2017 incluye el registro del resultado atribuido derivado de la venta por BPI del 2% de la participación en BFA (-97 MM€), originado principalmente por la imputación de ajustes de valoración por diferencias de conversión, reconocidos anteriormente en patrimonio. En el cuarto trimestre de 2017 incluye -76 MM€ correspondientes al impacto estimado de aplicar, acorde con la NIC 29, los efectos inflacionarios de Angola acumulados del año a los estados financieros de BFA. En los primeros 9M de 2018, el resultado extraordinario procede principalmente de la devaluación de la divisa angoleña. El impacto derivado de la inflación en 2018 se ha considerado parte del resultado no extraordinario generado por BFA.

(2) En el primer trimestre de 2017, importe correspondiente a la transferencia a resultados de los ajustes de valoración por diferencias de conversión en el momento de la venta por BPI del 2% de la participación en BFA. En el cuarto trimestre de 2017, corresponde, esencialmente, a los 76 MM€ brutos por los efectos inflacionarios de Angola. En los primeros 9M de 2018 incluye entre otros el impacto de la devaluación de la divisa angoleña.

Segment reporting: additional information

Cuenta de resultados por segmento

En MM€ ⁽¹⁾	Bancaseguros			Inmobiliario <i>non-core</i>			Participadas			BPI		
	3T18	% v.t.	% i.a.	3T18	% v.t.	% i.a.	3T18	% v.t.	% i.a.	3T18	% v.t.	% i.a.
Margen de intereses	1.181	0,5	2,3	(6)		(64,7)	(37)	(7,5)	(9,8)	101	1,0	(2,9)
Comisiones netas	583	(3,0)	8,2	(2)						64	(7,2)	(16,9)
Dividendos y puesta en equivalencia	74	34,5	19,4	(8)			151	(47,2)	(0,7)	6	20,0	20,0
Resultados de operaciones financieras	26	(86,0)	(74,8)				(7)			11	(21,4)	22,2
Ingresos y gastos de seguros	137	(4,9)	13,2									
Otros ingresos y gastos de explotación	(25)	(76,6)	(7,4)	3						(5)	(72,2)	
Margen bruto	1.976	(3,8)	1,2	(13)	(62,9)	(71,1)	107	(47,3)	(1,8)	177	4,1	(8,8)
Gastos recurrentes	(1.017)	0,5	3,6	(31)	3,3	24,0	(1)			(113)	0,9	(5,0)
Gastos extraordinarios										(3)	(40,0)	
Margen de explotación	959	(8,0)	(0,9)	(44)	(32,3)	(37,1)	106	(47,5)	(1,9)	61	15,1	(18,7)
Dotaciones para insolvencias	183			4	(86,7)					11		(21,4)
Otras provisiones	(38)	(26,9)	18,8	(7)	(96,1)	40,0				1		
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(9)	(40,0)	28,6	(2)	(96,2)		(453)			57		
Resultados antes de impuestos	1.095	31,5	49,8	(49)	(81,8)	(31,0)	(347)			130		46,1
Impuestos	(302)	30,7	59,8	12	(45,5)	(42,9)	5	(16,7)		(34)		41,7
Minoritarios y otros ⁽²⁾	1			(31)			4		(60,0)	4		(55,6)
Resultado atribuido	792	31,8	46,7	(68)	(72,5)	36,0	(346)			92		64,3

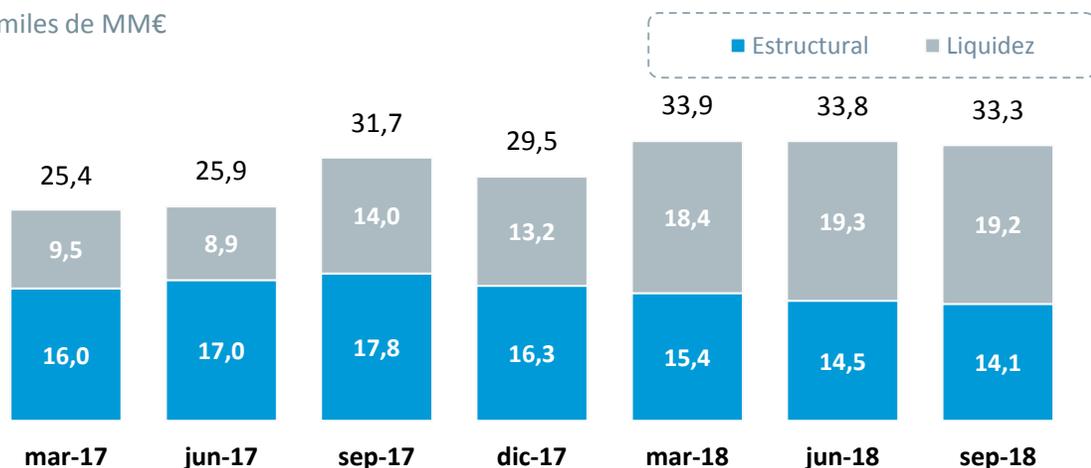
(1) PyG del segmento de BPI excluye la contribución de participaciones minoritarias, que están asignadas al segmento de "Participadas".

(2) En el segmento inmobiliario *non-core*, corresponde en 3T18 al resultado de las actividades interrumpidas relativas a la contribución de ServiHabitat al resultado consolidado desde su adquisición en julio 2018, dado que la transacción de venta con Lone Star está aún pendiente.

Cartera ALCO y vencimientos de la financiación mayorista

ALCO total⁽¹⁾ (cartera estructural⁽²⁾ + cartera de liquidez⁽³⁾)

En miles de MM€



Tipo, %

1,6 1,5 1,3 1,2 1,0 1,0 **1,0**

Vida media, años

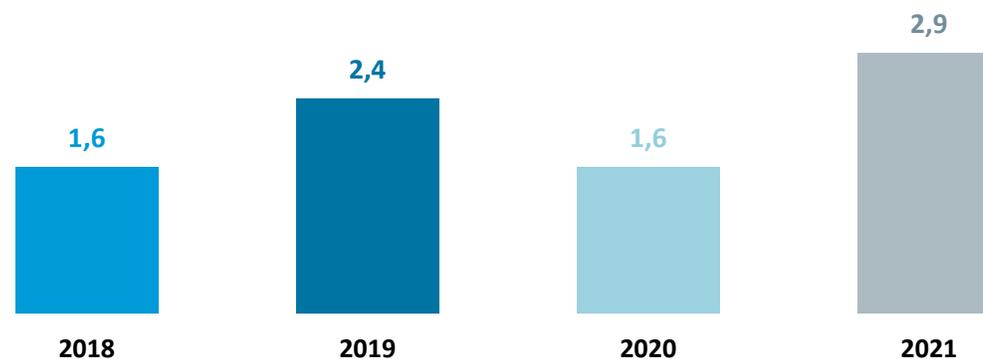
3,8 3,9 4,1 4,0 4,0 3,5 **3,3**

Duración, años

Nuevas compras parcialmente swapeadas a variable **2,7**

Vencimientos de la financiación mayorista de CABK

En miles de MM€⁽⁴⁾, a 30 de septiembre de 2018



Diferencial sobre Euribor 6M en pbs (CABK), a 30 de septiembre de 2018



(1) Cartera bancaria de valores de renta fija y la cartera de gestión de liquidez, excepto valores de cartera de negociación.

(2) Cartera bancaria de valores de renta fija, excepto cartera de gestión de liquidez.

(3) Cartera bancaria de valores de renta fija adquiridos por razones de liquidez.

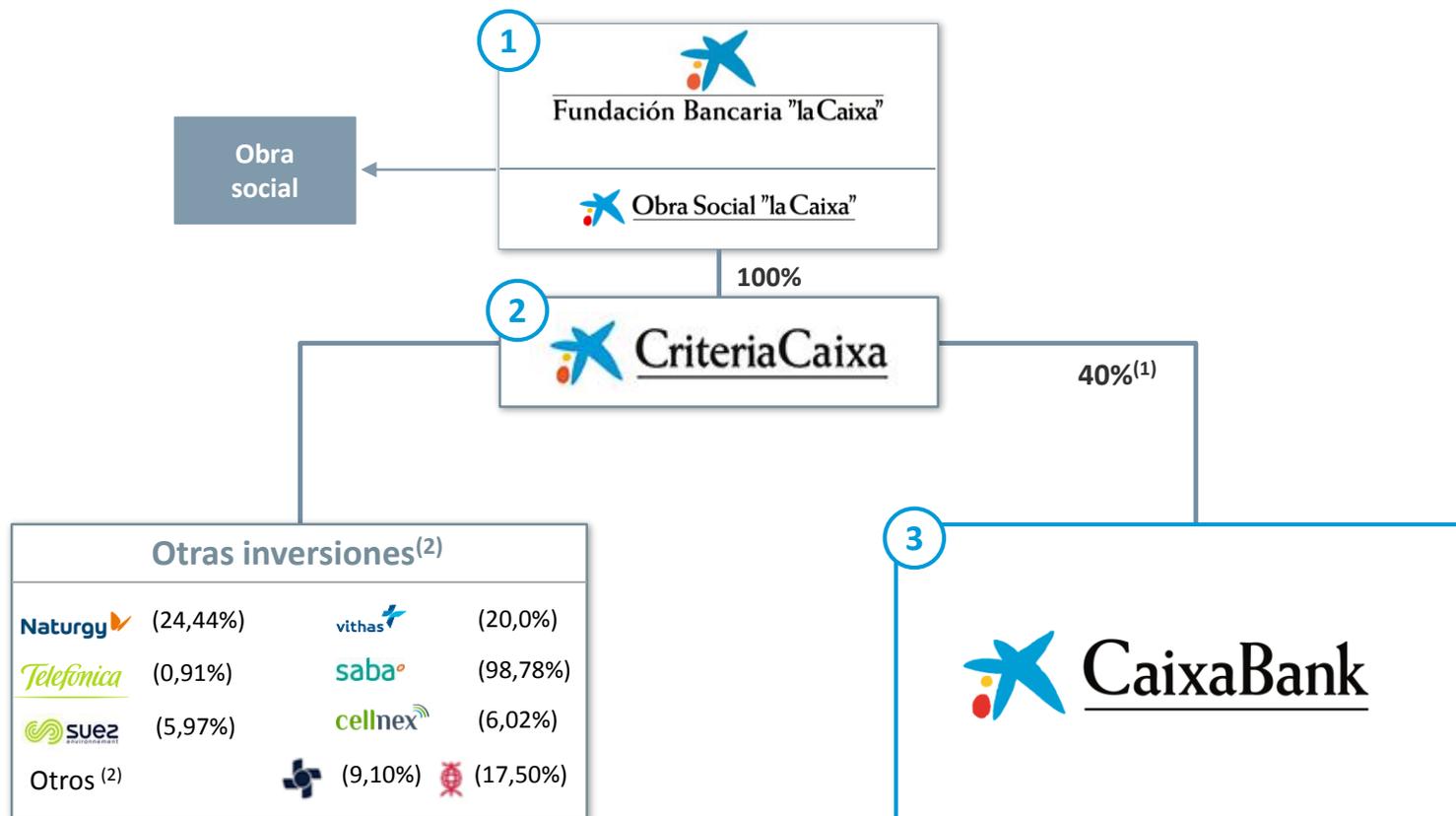
(4) Este dato ilustra el impacto de las emisiones mayorista en los costes de financiación (MI) del *Banking Book* de CaixaBank. Los datos de financiación mayorista en el Informe Financiero trimestral reflejan las necesidades de financiación del Grupo y como tal, no incluyen los valores ABS ni las cédulas multicedentes retenidas, pero incluyen las emisiones AT1.

Ratings de crédito

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 (1)	Baa1	P-2	estable	Aa1 (5)
 (2)	BBB+	A-2	estable	AA- (6)
 (3)	BBB+	F2	estable	-
 (4)	A	R-1 (low)	estable	AAA (7)

- (1) A 01/08/2018
- (2) A 06/04/2018
- (3) A 08/10/2018
- (4) A 12/04/2018
- (5) A 17/04/2018
- (6) A 27/03/2018
- (7) A 15/01/2019

Una organización simplificada del Grupo



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

Filiales financieras

Grupo VidaCaixa (Seguros)	100%
CaixaBank AM	100%
CaixaBank Payments (Tarjetas)	100%
CaixaBank Consumer Finance	100%
Comercia Global Payments (Pagos con TPVs)	49%

BPI 100% YE2018⁽³⁾

Non-controlled stakes⁽⁴⁾

BANK	(9,92%) ⁽⁵⁾
REPSOL	(4,59%) ⁽⁶⁾
Telefónica	(5,00%)

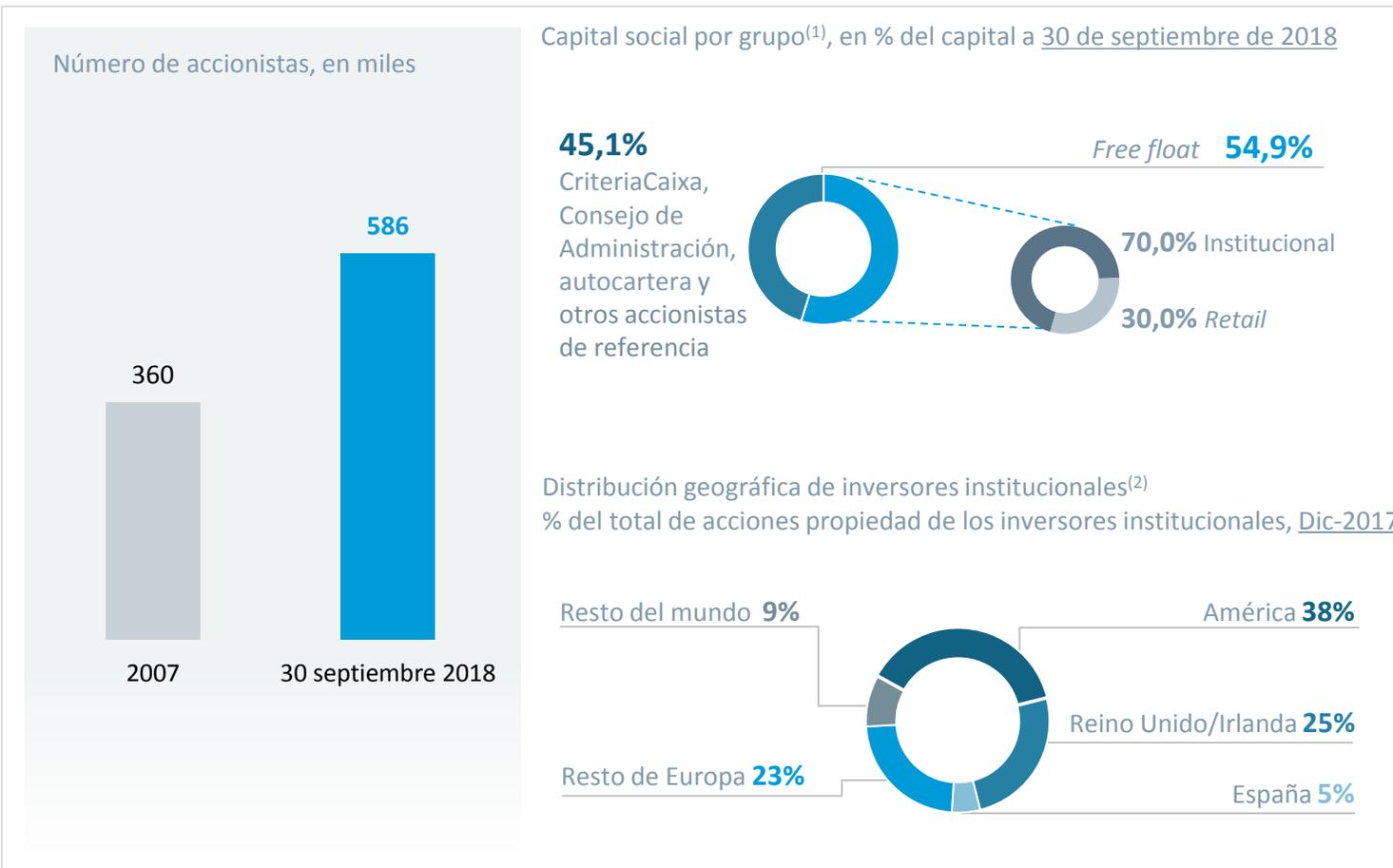
Actividad relativa a inmobiliario

Building Center (100%);
Coral Homes (20%)⁽⁷⁾

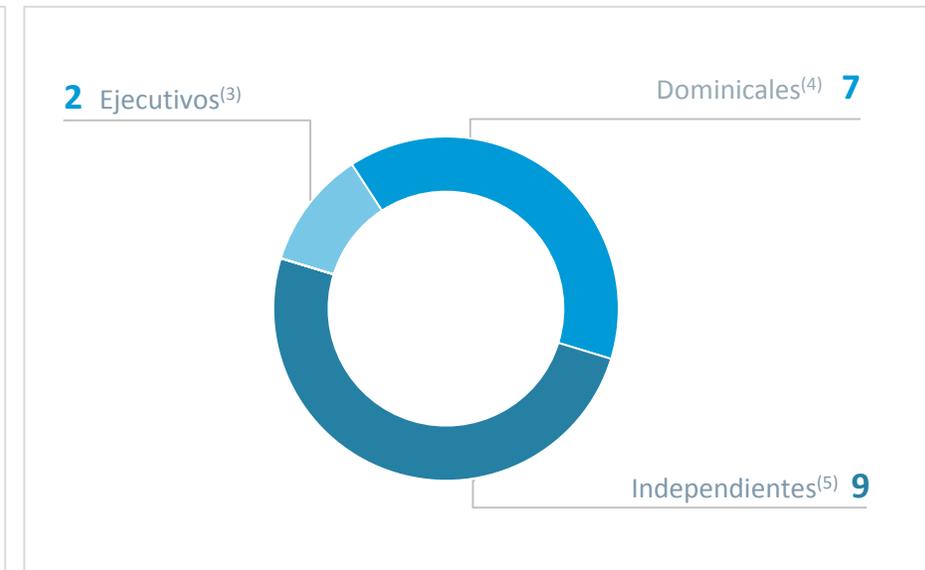
(1) Desde 6 de febrero de 2017. (2) Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. "Otros" incluyen, entre otros, participaciones en Aigües de Barcelona, 100% de Caixa Capital Risc y negocio inmobiliario. (3) Post retirada de la bolsa ejecutando el *squeeze-out* el 27 de diciembre de 2018. (4) Principales participadas minoritarias del Grupo CABK, incluyendo las principales participadas minoritarias de BPI a 30 de septiembre de 2018: 48,10% de BFA y 35,67% de BCI; la participación atribuida a Grupo CaixaBank era del 45,67% en BFA y del 33,87% en BCI. (5) Existe un contrato equity-swap sobre 5.853.386 acciones de Erste Group Bank AG (equivalentes a 1,36%), ejecutado el 28 de junio de 2018 (a un precio de ejecución de 39,7986€/acción). (6) A 30 de septiembre de 2018. El 20 de septiembre de 2018, CaixaBank anunció la intención de vender su participación en Repsol S.A. mediante un programa de ventas. Referirse al Hecho Relevante número 269777 (CNMV) para información adicional. (7) Referirse al Hecho Relevante número 273035 (CNMV) para información adicional.

La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del *free float* con base accionarial diversificada



Composición del Consejo de Administración



- ▶ **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) Sin considerar la modificación del Acuerdo de Integración entre CaixaBank y Banca Cívica y del Pacto de Accionistas de CaixaBank publicado el 29 de octubre de 2018 (referirse al Hecho Relevante de la CNMV número 270987 para información adicional). El libro de registro presenta un exceso de aproximadamente 35 millones de acciones netas, que asumimos que corresponde al grupo de institucionales internacionales.

(2) El porcentaje está calculado sobre el *free float* institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMI2i.

(3) Un ejecutivo es designado por la Fundación Bancaria "la Caixa" y, como tal, es a la vez ejecutivo y dominical.

(4) Incluye 1 consejero de Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Cajazol, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos y 1 consejero designado por Mutua Madrileña. El total de consejeros dominicales incluyendo al ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa" es de 8.

(5) El 22 de junio de 2017, el Consejo de Administración nombró al Consejero Coordinador Independiente.

Balance y cuenta de resultados

Cuenta de resultados ⁽¹⁾

En millones de euros	9M18	9M17	%
Margen de intereses	3.671	3.550	3,4
Ingresos por dividendos	122	126	(3,8)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	725	488	48,8
Comisiones netas	1.938	1.867	3,8
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	323	287	13,0
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	419	354	18,2
Otros ingresos y gastos de explotación	(297)	(181)	63,9
Margen bruto	6.901	6.491	6,3
Gastos de administración y amortización recurrentes	(3.466)	(3.343)	3,7
Gastos extraordinarios	(11)	(109)	(90,3)
Margen de explotación	3.424	3.039	12,7
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	3.435	3.148	9,1
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(50)	(658)	(92,5)
Otras dotaciones a provisiones	(327)	(800)	(58,9)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(477)	281	
Resultado antes de impuestos	2.570	1.862	38,1
Impuesto sobre Sociedades	(720)	(336)	
Resultado después de impuestos	1.850	1.526	21,3
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	82	38	
Resultado atribuido al Grupo	1.768	1.488	18,8

(1) La operación de recompra del 51 % de Servihabitat ha dado lugar a un resultado negativo de -204 millones de euros en la cuenta de resultados de 2018 (-152 registrados en Otras dotaciones a provisiones y -52 en Ganancias / pérdidas en baja de activos y otros).

(2) De acuerdo con lo establecido en las modificaciones de la IFRS4, el Grupo ha decidido aplicar la exención temporal de la IFRS9 para las inversiones financieras de las compañías aseguradoras del Grupo para aquellos periodos anteriores al 1 de enero de 2021, a la espera de la entrada en vigor de la nueva norma NIIF17 Contratos de Seguro que regulará la presentación y valoración de los contratos de seguro (incluidas las provisiones técnicas). En consecuencia, dichas inversiones quedan agrupadas en el epígrafe 'Activos afectos al negocio asegurador' del balance. A efectos de facilitar la comparación de la información, también se han agrupado los saldos de las provisiones técnicas correspondientes a Unit Link y Renta Vitalicia Inversión Flexible (parte gestionada), de tal forma que quedan incluidas en el epígrafe 'Pasivos afectos al negocio asegurador'.

NOTA: el balance que se presenta a efectos comparativos a 1 de enero y 30 de junio de 2018 tras la implantación de IFRS9 ha sido elaborado tomando en consideración las políticas contables vigentes a la fecha del presente informe financiero. El total activo y patrimonio neto del balance de cierre de 2017, es decir previo a la aplicación de IFRS9, era de 383.186 y 24.683 millones de euros, respectivamente.

Balance

En millones de euros	30.09.18	30.06.18	01.01.18
- Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	19.750	22.670	20.155
- Activos financieros mantenidos para negociar	9.068	10.077	9.641
- Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	739	744	822
<i>Instrumentos de patrimonio</i>	239	235	284
<i>Valores representativos de deuda</i>	147	145	148
<i>Prestamos y anticipos</i>	353	364	390
- Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	20.685	20.027	19.857
- Activos financieros a coste amortizado	240.826	243.492	234.978
<i>Entidades de crédito</i>	7.908	8.945	7.091
<i>Clientela</i>	215.972	217.623	215.090
<i>Valores representativos de deuda</i>	16.946	16.924	12.797
- Derivados - contabilidad de coberturas	1.993	2.053	2.597
- Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	3.445	6.215	6.224
- Activos afectos al negocio asegurador ⁽²⁾	61.938	60.905	58.194
- Activos tangibles	6.288	6.338	6.480
- Activos intangibles	3.820	3.819	3.805
- Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	5.501	5.646	6.069
- Resto activos	13.698	14.131	13.816
Total activo	387.751	396.117	382.638
Pasivo	363.398	372.018	358.511
- Pasivos financieros mantenidos para negociar	8.618	9.328	8.605
- Pasivos financieros a coste amortizado	284.104	291.402	280.897
<i>Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito</i>	41.004	42.145	43.196
<i>Depósitos de la clientela</i>	209.788	215.632	203.608
<i>Valores representativos de deuda emitidos</i>	29.327	29.294	29.919
<i>Otros pasivos financieros</i>	3.985	4.331	4.174
- Pasivos afectos al negocio asegurador ⁽²⁾	60.314	60.438	57.991
- Provisiones	4.669	4.889	5.009
- Resto pasivos	5.693	5.961	6.009
Patrimonio neto	24.353	24.099	24.127
- Fondos Propios	25.104	24.658	23.665
- Intereses minoritarios	183	200	439
- Otro resultado global acumulado	(934)	(759)	23
Total pasivo y patrimonio neto	387.751	396.117	382.638

Glosario (I/IV)

Adicionalmente a la información financiera contenida en este documento, elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (MIF), se incluyen ciertas Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR), según la definición de las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057 directrices ESMA). CaixaBank utiliza ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las MIF. Asimismo, la forma en la que el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Las Directrices ESMA definen las MAR como una medida financiera del rendimiento financiero pasado o futuro, de la situación financiera o de los flujos de efectivo, excepto una medida financiera definida o detallada en el marco de la información financiera aplicable. Siguiendo las recomendaciones de las mencionadas directrices, se adjunta a continuación el detalle de las MAR utilizadas, así como la conciliación de ciertos indicadores de gestión con los indicadores presentados en los estados financieros consolidados MIF.

Término	Definición
Activos bajo gestión y seguros	Incluye seguros de vida-ahorro, planes de pensiones, fondos de inversión propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas. Se refiere también a ahorro a largo plazo.
Activos líquidos totales	Suma de HQLA's (High Quality Liquid Assets de acuerdo con lo establecido en el reglamento delegado de la Comisión Europea de 10 de octubre de 2014) y el disponible en póliza en Banco Central no HQLA's.
Activos problemáticos	Incluyen crédito dudoso (incluyendo riesgos contingentes) y activos adjudicados disponibles para la venta (valor bruto contable).
ALCO	<i>Asset – Liability Committee</i> : Comité de Activos y Pasivos.
ALCO: Cartera de gestión de liquidez de ALCO	Cartera bancaria de valores de renta fija adquiridos por razones de liquidez .
ALCO: Cartera estructural de ALCO	Cartera bancaria de valores de renta fija, excepto valores de cartera de negociación y de cartera de gestión de liquidez.
APRs	Activos ponderados por riesgo.
AT1	<i>Additional Tier 1</i> : Instrumentos de capital Tier 1 Adicional.
AuM / AM	<i>Assets under Management</i> : Activos bajo gestión, incluyen fondos de inversión y planes de pensiones.
BdE	Banco de España.
B/S	<i>Balance sheet</i> : balance.
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de inversiones en negocios conjuntos o asociadas; • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos no financieros; • Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos no financieros y participaciones (neto); • Fondo de comercio negativo reconocido en resultados; • Ganancias o pérdidas procedentes de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos clasificados como mantenidos para la venta no admisibles como actividades interrumpidas (neto).
CA	Valores a coste amortizado.
Cartera de adjudicados	Cartera de activos adjudicados disponibles para la venta.
CET1	<i>Common Equity Tier 1</i> .

Glosario (II/IV)

Término	Definición
CIB	Banca Corporativa e Institucional.
Clientes digitales	Clientes de entre 20 y 74 años de edad con al menos una transacción en los últimos 12 meses.
Comisiones netas	Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos por comisiones; • Gastos por comisiones.
Coste del riesgo	Cociente entre el total de dotaciones para insolvencias y el saldo medio bruto de créditos a la clientela y riesgos contingentes, con criterios de gestión.
Crédito al consumo	Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance, así como tarjetas (CaixaBank Payments), excepto <i>floating</i> .
Diferencial de la clientela	Diferencia entre el tipo medio del rendimiento de la cartera crediticia y el tipo medio del coste de los depósitos minoristas (del periodo estanco, trimestral). <ul style="list-style-type: none"> • Tipo medio rendimiento de la cartera crediticia (%): cociente entre los ingresos del trimestre anualizados de la cartera de crédito a la clientela y el saldo medio de la cartera de crédito a la clientela neto (del periodo estanco, trimestral). • Tipo medio del coste de los depósitos minoristas (%): cociente entre los costes del trimestre anualizados de los recursos de clientes minoristas en balance y el saldo medio de los mismos (del periodo estanco, trimestral), excluyendo los pasivos subordinados.
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados; • Provisiones o reversión de provisiones, <i>del que: Dotaciones para insolvencias;</i> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados correspondientes a Préstamos y partidas a cobrar a la clientela con criterios de gestión; • Provisiones o reversión de provisiones correspondientes a Provisiones para riesgos contingentes con criterios de gestión, <i>del que: Otras dotaciones a provisiones;</i> • Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados excluyendo el saldo correspondiente a Préstamos y partidas a cobrar a la clientela con criterios de gestión; • Provisiones o reversión de provisiones excluyendo las provisiones correspondientes a riesgos contingentes con criterios de gestión.
DPV	Disponible para la venta.
Dudosos / saldo dudoso	Saldo dudoso de crédito a la clientela, incluyendo saldo dudoso de los riesgos contingentes.
FB / BB	<i>Front book / back book</i> se refieren al rendimiento de la cartera de crédito y el coste de depósitos minoristas de la nueva producción y de la cartera existente, respectivamente (%).
FL	<i>Fully loaded</i> : que incorpora todas las exigencias del regulador (Basilea III) previstas para el año 2019.
Fondos de inversión	Incluyen fondos propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas.
Gastos de explotación	Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de Administración; • Amortización.

Glosario (III/IV)

Término	Definición
HQLA	<i>High quality liquid assets</i> : Activos líquidos de alta calidad, de acuerdo con lo establecido en el reglamento delegado de la Comisión Europea de 10 de octubre de 2014.
IAS	<i>International Accounting Standard</i> : Norma Internacional de Contabilidad (NIC).
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> : Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
Ingresos core	Margen de Intereses + Comisiones + Otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas + Resultado por puesta en equivalencia de participadas de bancaseguros de BPI).
Ingresos de seguros y gestión de activos	Ingresos de gestión de activos incluye comisiones de planes de pensiones y fondos de inversión. Ingresos de seguros incluye MI de seguros de vida-ahorro, primas de vida-riesgo, comisiones netas de seguros, y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas, el resultado por puesta en equivalencia de participadas de bancaseguros de BPI.
Ingresos y gastos de seguros	Margen obtenido de la diferencia entre las primas y las reclamaciones de productos de vida riesgo.
JV	Joint venture: empresa conjunta.
LCR	<i>Liquidity coverage ratio</i> : Ratio de cobertura de liquidez, importe de HQLA / Total salidas de caja netas.
LtD	<i>Loan to deposits</i> : cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Crédito a la clientela neto con criterios de gestión minorado por los créditos de mediación (financiación otorgada por Organismos Públicos) • Recursos de la actividad de clientes en balance.
Margen de explotación	(+) Margen bruto; (-) Gastos de explotación.
MI	Margen de intereses.
Minoritarios y otros	Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de actividades interrumpidas; • Resultado del período atribuible a intereses minoritarios (participaciones no dominantes).
MREL	<i>Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities</i> : Requerimiento Mínimo de fondos propios y de Pasivos Computables.
MS	<i>Mid-swap</i> : índice de referencia para las emisiones a tipo fijo.
N/A	No aplica.
NIM	<i>Net interest margin</i> , diferencial de balance: diferencia entre el tipo medio del rendimiento de los activos y el tipo medio del coste de los recursos (del periodo estanco, trimestral). <ul style="list-style-type: none"> • Tipo medio del rendimiento de los activos (%): cociente entre los ingresos financieros del trimestre anualizados y los activos totales medios (del periodo, trimestral). • Tipo medio del coste de los recursos (%): cociente entre los gastos financieros del trimestre anualizados y los recursos totales medios (del periodo, trimestral).

Glosario (IV/IV)

Término	Definición
OCI	<i>Other comprehensive income</i> : Otro Resultado Global son aquellos ingresos, gastos, ganancias y pérdidas bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados y normas de información financiera que se excluyen del resultado neto de la cuenta de pérdidas y ganancias, y se registran, en cambio, dentro del patrimonio neto en el balance .
PyG	Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas.
Ratio de cobertura de crédito dudoso	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • fondos de deterioro del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión • deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión.
Ratio de eficiencia	Cociente entre los gastos de administración y amortización y el margen bruto (últimos doce meses).
Ratio de eficiencia (recurrente)	Cociente entre los gastos de administración y amortización sin gastos extraordinarios y el margen bruto (últimos doce meses).
Ratio de morosidad	Cociente entre: <ul style="list-style-type: none"> • Deudores dudosos del crédito a la clientela y de los riesgos contingentes, con criterios de gestión • Créditos a la clientela y riesgos contingentes brutos, con criterios de gestión.
Resultado de operaciones financieras (ROF)	Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros. Incluye los siguientes epígrafes: <ul style="list-style-type: none"> • Ganancias o pérdidas al dar de baja en cuentas activos y pasivos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados (neto) • Ganancias o pérdidas por activos y pasivos financieros mantenidos para negociar (neto) • Ganancias o pérdidas resultantes de la contabilidad de coberturas (neto) • Diferencias de cambio (neto).
Resultado operativo <i>core</i>	(+) Ingresos <i>core</i> ; (-) Costes recurrentes.
ROTE	<i>Return on tangible equity</i> : cociente entre el resultado atribuido al Grupo y los fondos propios medios minorados en su caso por los activos intangibles con criterios de gestión (últimos doce meses). El valor de los activos intangibles con criterios de gestión se obtiene del epígrafe Activos intangibles del balance público más los activos intangibles y fondos de comercio asociados a las participadas netos de su fondo de deterioro, registrados en el epígrafe Inversiones en negocios conjuntos y asociadas del balance público. Resultado atribuido al Grupo ajustado por el importe del cupón del Tier1 Adicional, después de impuestos, registrado en fondos propios.
SNP	Deuda sénior no preferente.
SPGB	<i>Spanish Government Bonds</i> : Deuda Pública Española.
TLTRO	<i>Targeted long-term refinancing operation</i> , Operación de préstamos condicionados a largo plazo realizada por el Banco Central Europeo.
TRIM	Targeted Review of Internal Models: Revisión Selectiva de Modelos Internos.

Relación con inversores



investors@caixabank.com



+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621-629 - Barcelona



Pintor Sorolla, 2-4
46002 Valencia
www.CaixaBank.com

