



Presentación corporativa

Septiembre 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 2019 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. Consúltese el apartado Glosario del Informe de Actividad y Resultados Enero – Junio 2019 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 2T19	47
 ANEXO	69

Contenido

1.



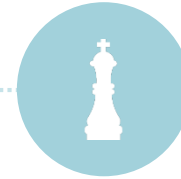
PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



ACTIVIDAD Y
RESULTADOS

Datos clave⁽¹⁾

Junio 2019



Cientes (Total, en MM), 26,3% de cuota de mercado ⁽²⁾	15,6
Balance consolidado (miles de MM€)	406,0
Créditos a clientes (miles de MM€)	230,9
Recursos de clientes (miles de MM€)	380,9
Capitalización (miles de MM€) ⁽³⁾	15
Beneficio atribuido de 1S19 (MM€)	622
Ratios CET1/Capital total (%)	11,6%/15,3%
Ratings a largo plazo ⁽⁴⁾	Baa1/BBB+/BBB+/A
Empleados	37.510
Oficinas (#) ⁽⁵⁾	4.916
Cajeros automáticos (#) ⁽⁶⁾	9.229
Cientes digitales ⁽⁷⁾ como % del total de clientes	59,4%

**Líder en banca
minorista ibérica**

**Sólidas métricas de
balance y de PyG**

**Plataforma omni-canal
única**

(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 31 de marzo de 2019.

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

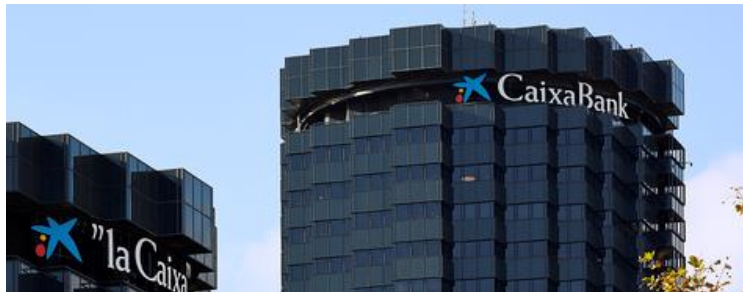
(5) Número de oficinas en España y Portugal, de los cuales 4.219 son oficinas *retail* en España.

(6) Número de cajeros en España

(7) En España. Clientes individuales entre 20-74 años con 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
- ▶ **15,6 MM de clientes**; 13,7 MM en España, 1,9 MM en Portugal
- ▶ **4.916 sucursales⁽²⁾; 9.229 cajeros⁽³⁾**: plataforma multicanal de primera línea
- ▶ **Marca altamente reconocida**: en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **15 mil MM€ de capitalización bursátil⁽⁴⁾**. Cotizado desde el 1 de Julio de 2011
- ▶ **Beneficio neto 1S19: 622 MM€**; RoTE del Grupo acumulado 12M del 9,4% ajustado⁽⁵⁾; RoTE bancaseguros acumulado 12M del 9,8%⁽⁶⁾
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia**: CET1 B3 del 11,6%; Capital total del 15,3%
- ▶ **Elevada cobertura de la morosidad**: ratio del 54%
- ▶ **Holgada liquidez**: 88 mil MM€ en activos líquidos
- ▶ **Estructura de financiación estable**: ratio LTD del 100%

Sólida herencia y valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Presentes en los **principales índices de sostenibilidad** (MSCI Global Sustainability, DJSI, FTSE4Good, Ethibel Sustainability Index (ESI), STOXX® Global ESG Leaders)
- ▶ **Orgullosos de nuestros 115 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 4.219 son oficinas *retail* en España.

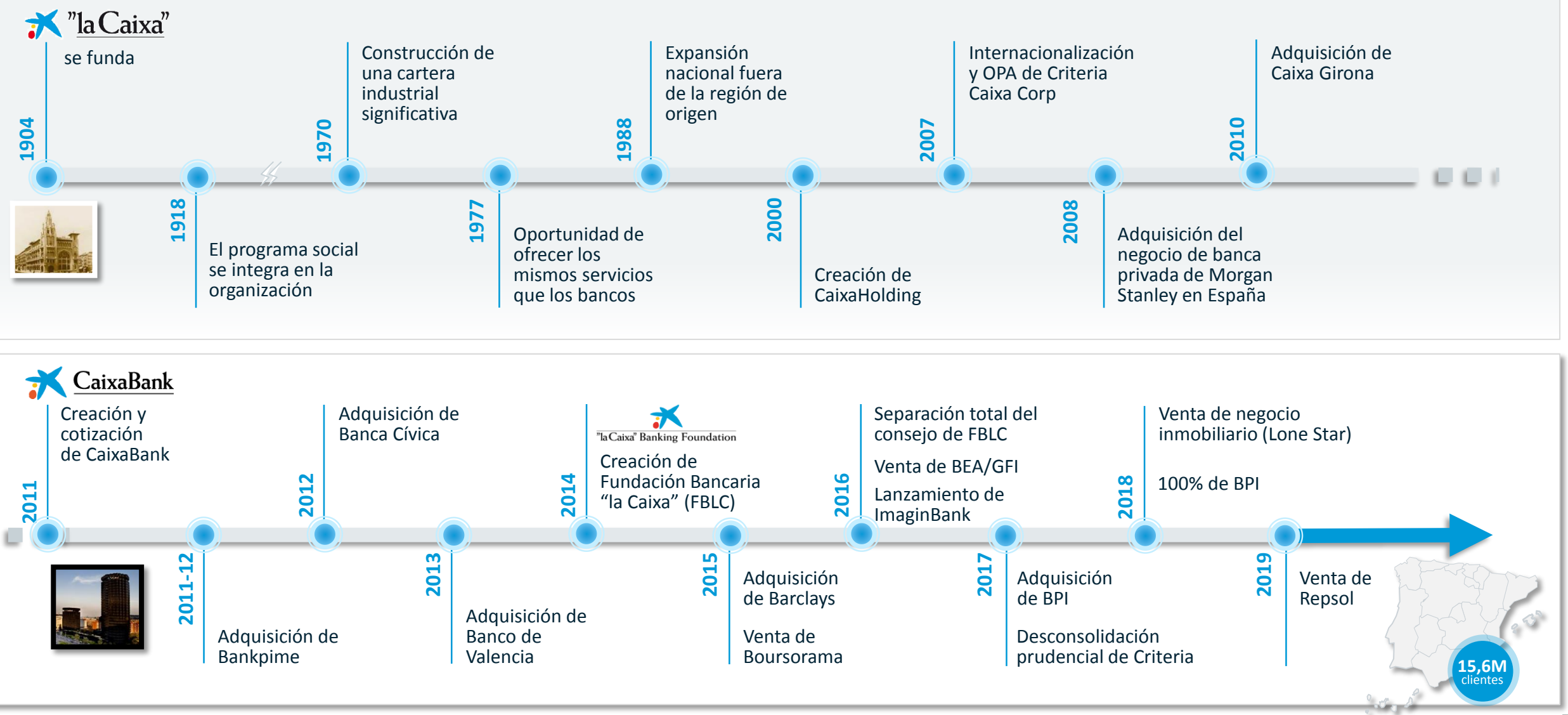
(3) Número de cajeros en España.

(4) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de junio de 2019.

(5) Excluyendo los gastos de reestructuración en 2T19 (685MM€ netos de impuestos); considerando estos gastos, el RoTE acumulado en 12 meses se sitúa en el 6%. Incluye el cupón del AT1 devengado en los últimos 12 meses.

(6) RoTE de bancaseguros excluyendo los elementos extraordinarios. Incluye el cupón del AT1 devengado en los últimos 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

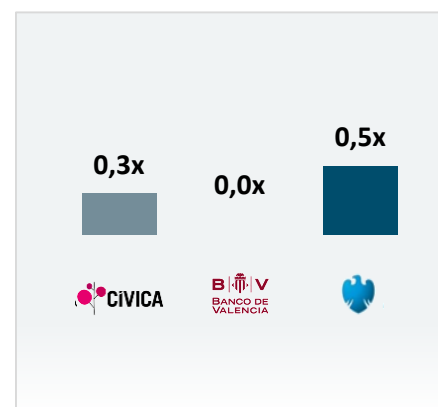


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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

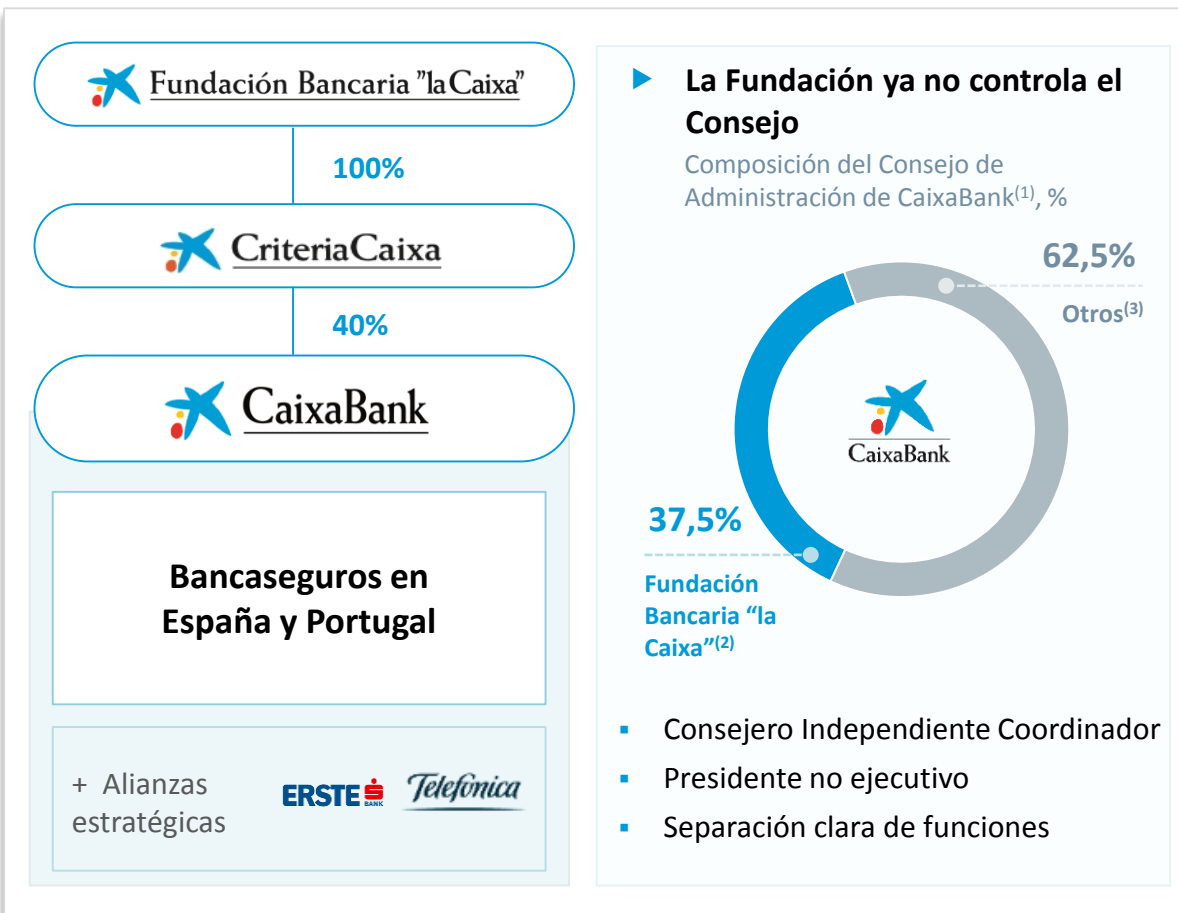
Retirada de la bolsa mediante el *squeeze-out* (restantes 5%)

(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI. La integración de Banca Cívica 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 (2019)
- Reducción de activos problemáticos: -69% 2014-2T19⁽⁴⁾



► 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



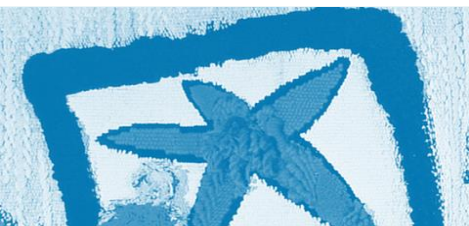
(1) Incluye los cambios que se acordaron en la JGA celebrada el 5 de abril de 2019. Referirse al Hecho Relevante número 276874 (CNMV) para información adicional.

(2) Incluye 6 consejeros dominicales representando a la Fundación Bancaria "la Caixa".

(3) Incluye 7 consejeros independientes, 1 consejero dominical propuesto por Mutua Madrileña, 1 consejero dominical propuesto por las fundaciones bancarias que constituían Banca Cívica y el CEO.

(4) Dudosos (incluyendo riesgos contingentes) + activos adjudicados disponibles para la venta. CABK sin BPI, junio 2019 vs. PF Barclays España 2014 (valor bruto).

Reputación de marca *premium* con un amplio reconocimiento externo



Reputación de marca *premium*



Mejor Banco en España 2019
Mejor Banca Responsable en Europa Occidental 2019
Mejor Transformación Bancaria en Europa Occidental 2019 *Euromoney*



Mejor banco en España en 2019
Mejor banco en Europa Occidental en 2019
Global Finance



Banco del año en España 2018
The Banker



In collaboration with
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 entidad de banca privada del mundo por su comunicación digital en 2019
PWM (FT Group)



Entidad financiera más innovadora de Europa Occidental 2019
Global Finance



Mejor proyecto tecnológico en la categoría *delivery channels* 2019
The Banker



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



Mejor banco digital en Europa Occidental en 2018
Global Finance



Reconocimientos como marca *premium* e innovadora



Mejor marca de confianza en Portugal 2019
Reader's Digest



Mejor banco digital de Portugal 2019
5 estrelas



Marca de excelencia 2018
Superbrands



Mejor banca privada de Europa por el impulso a la digitalización de sus gestores en 2019
PWM (FT Group)

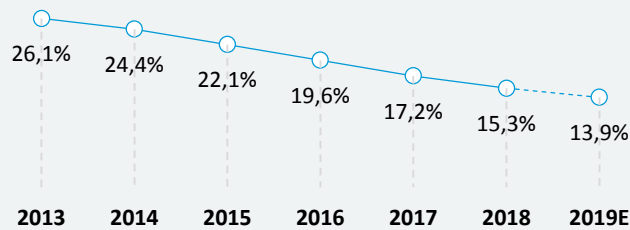


Mejor equipo digital 2019
PayTech Digital Awards

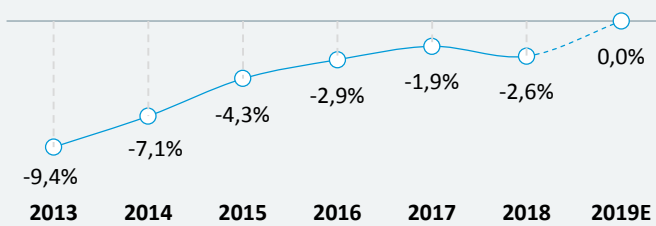
Las economías ibéricas muestran resistencia a los vientos de cara externos y a la incertidumbre política

ESPAÑA

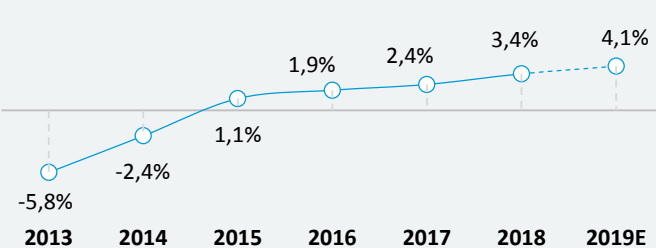
Tasa de paro, %



Crédito⁽¹⁾ (sector), % i.a.

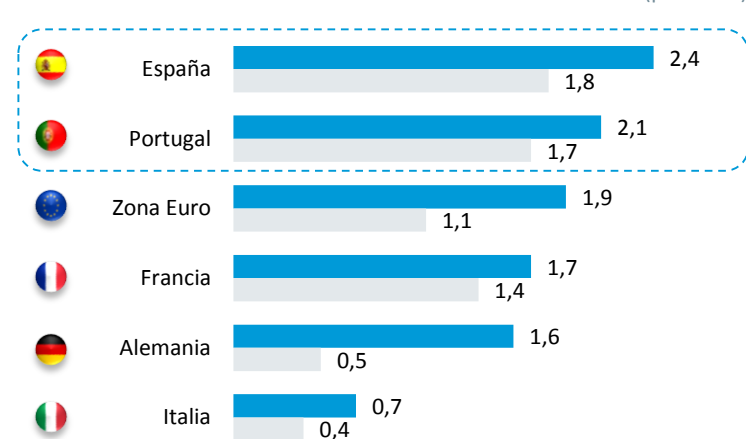


Precio de la vivienda (valor nominal), % i.a.

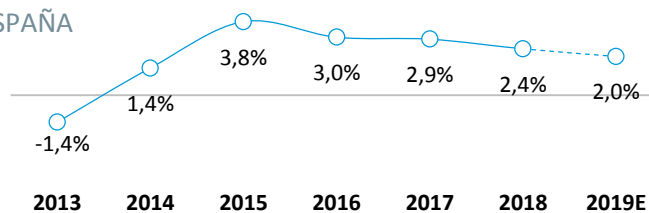


Sólida recuperación económica

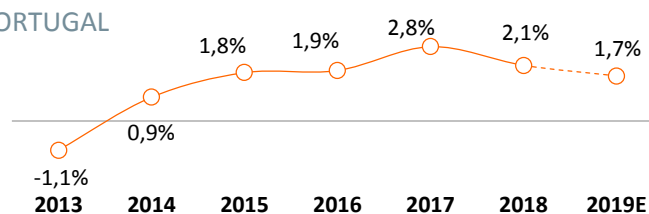
Crecimiento del PIB, % i.a.



ESPAÑA

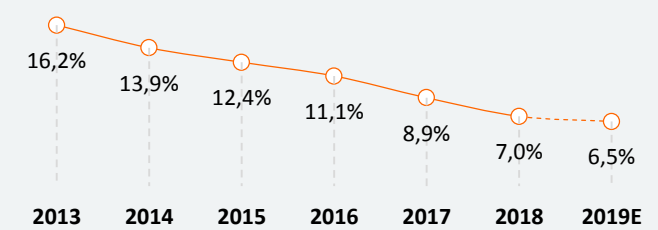


PORTUGAL

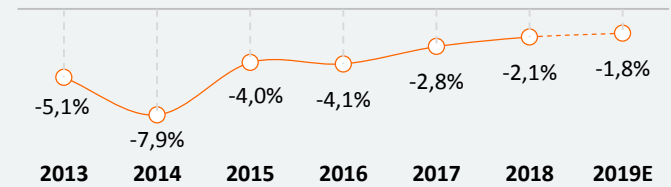


PORTUGAL

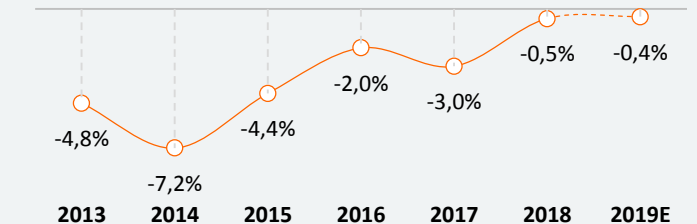
Tasa de paro, %



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 2019E). Previsiones a 16 de septiembre de 2019.

Contenido

1.



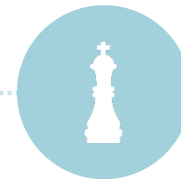
PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

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

15,6MM clientes (total)

4.219 oficinas *retail* en España

9.229 cajeros en 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 Medios de pago

en España



TI y digitalización

Movilidad y *big data*

59,4% de nuestros clientes
son digitales⁽¹⁾

31,2% penetración en digital⁽²⁾



Asesoramiento

Foco en capacitación, y
calidad de servicio

~17.200 empleados certificados
en España

1,7MM clientes banca premier
en España

>110.000 clientes banca
privada en España

El modelo aporta ventajas diferenciales para navegar en el actual entorno

(1) En España. Clientes individuales entre 20-74 años con al menos una transacción en los últimos 12 meses.

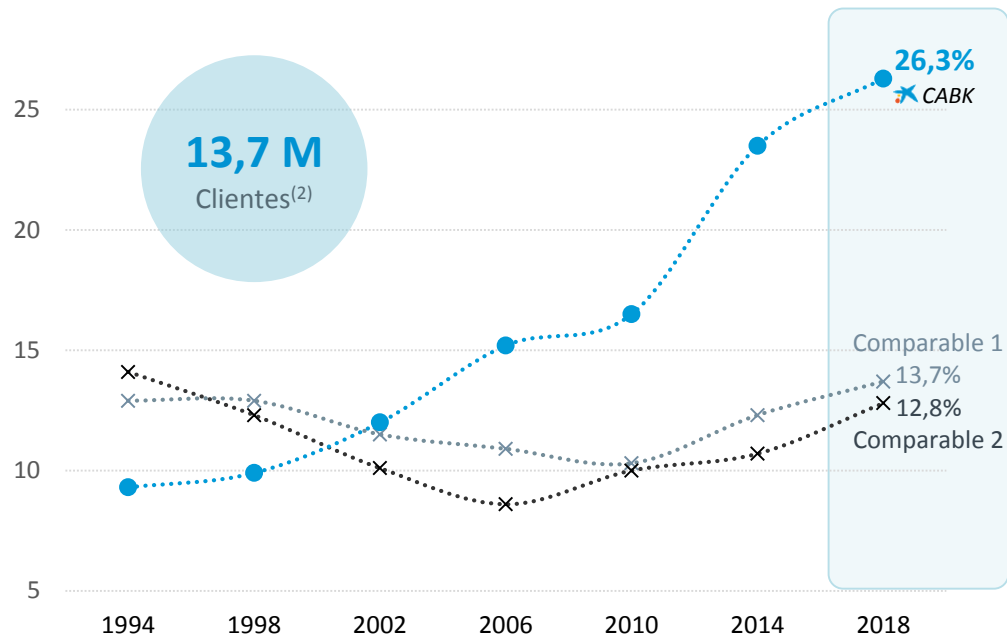
(2) Media de 12 meses, último dato disponible a marzo de 2019. Fuente: ComScore.

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

El “banco elegido” por los clientes particulares en España

Cuota similar a los dos inmediatos competidores juntos...

Penetración en clientes particulares en España (banco principal)⁽¹⁾, %

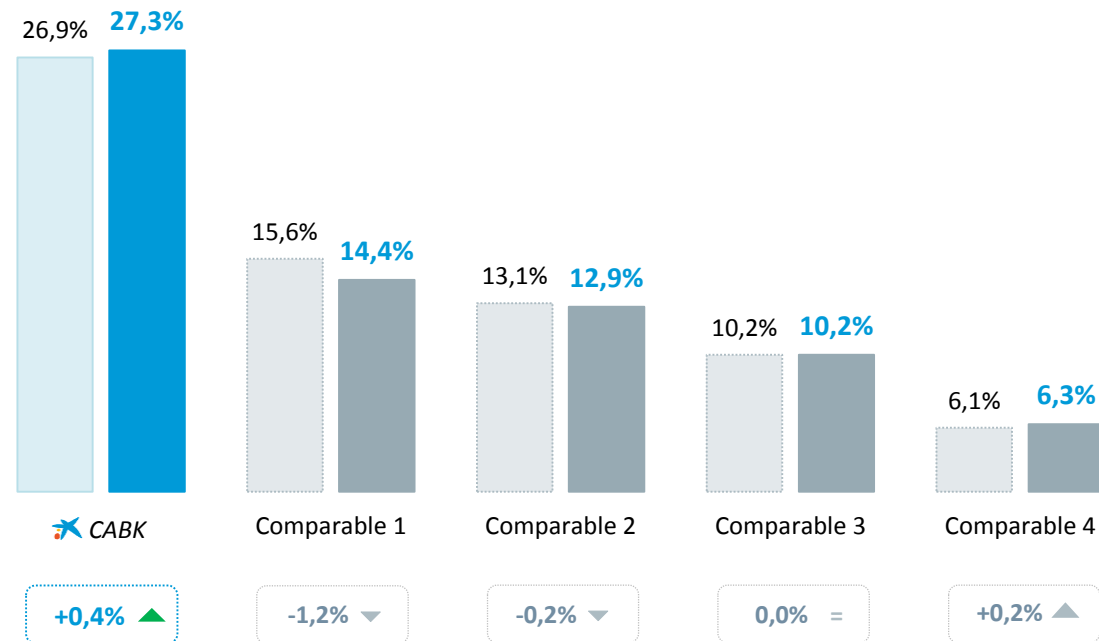


29,3% penetración en clientes particulares en España⁽³⁾

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

jun-18 jun-19 2017 2018

Cuota de mercado en nóminas⁽⁴⁾ en España, %



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.

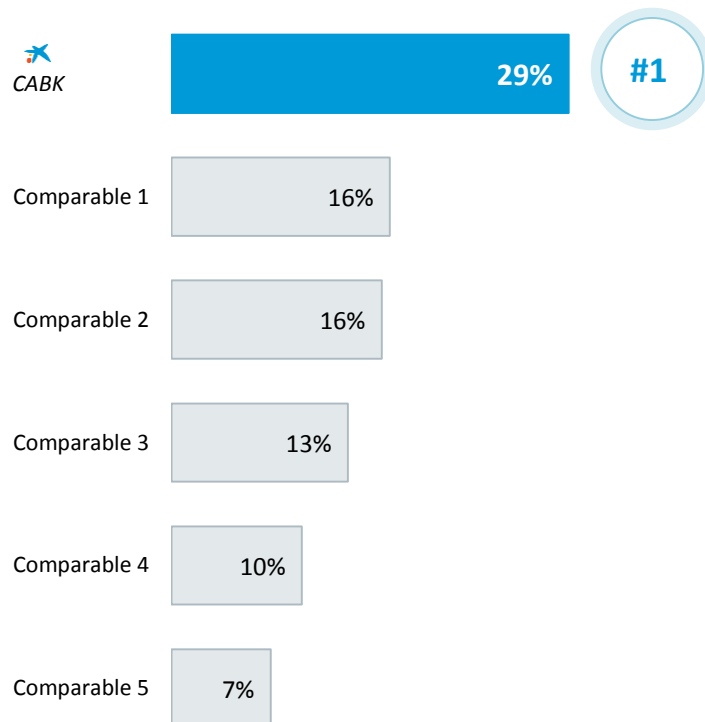
(3) Clientes particulares en España con 18 años o más. Fuente: FRS Inmark 2018.

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

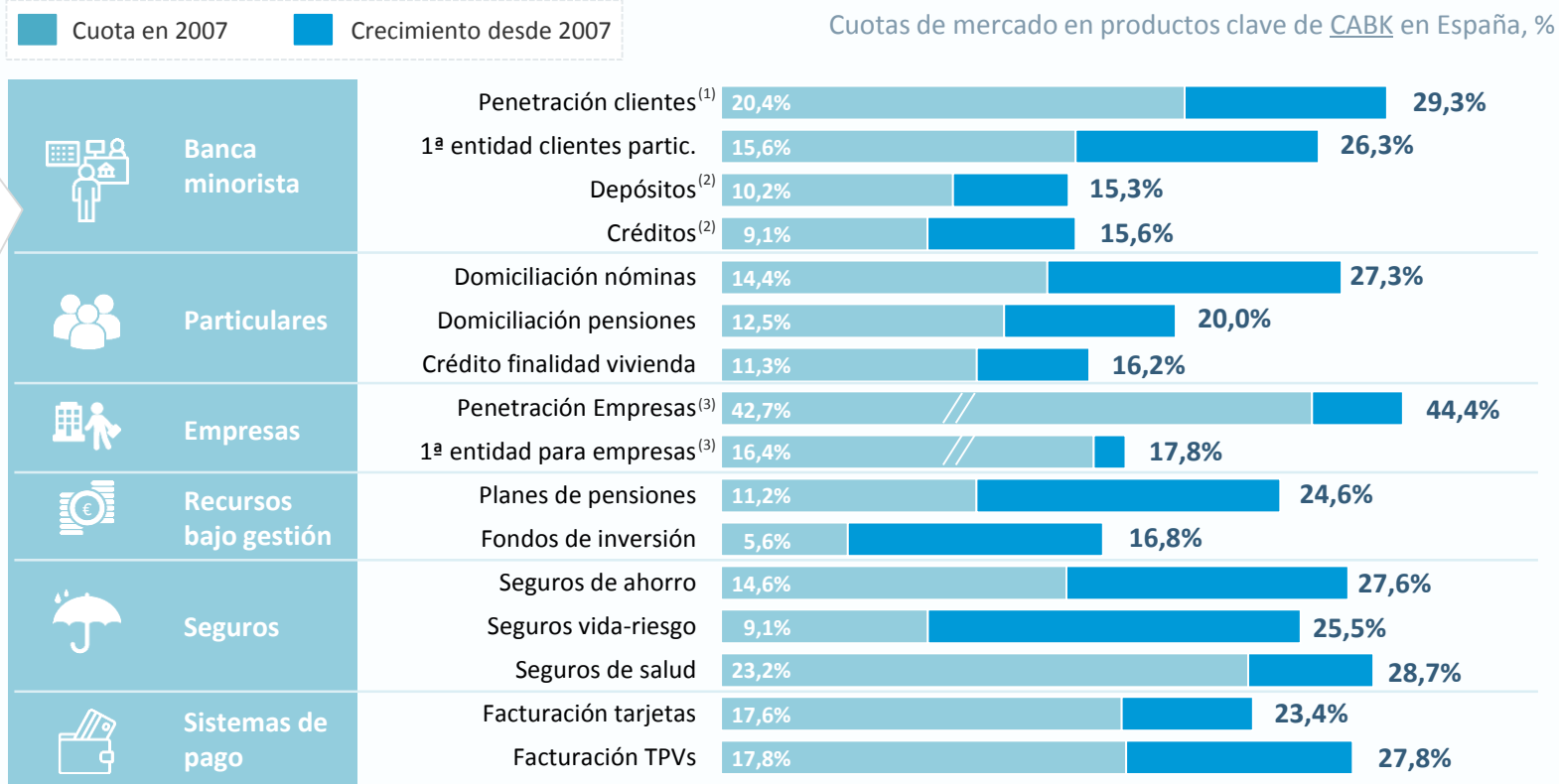
Nuestra posición líder en el mercado genera valiosos efectos de red

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.

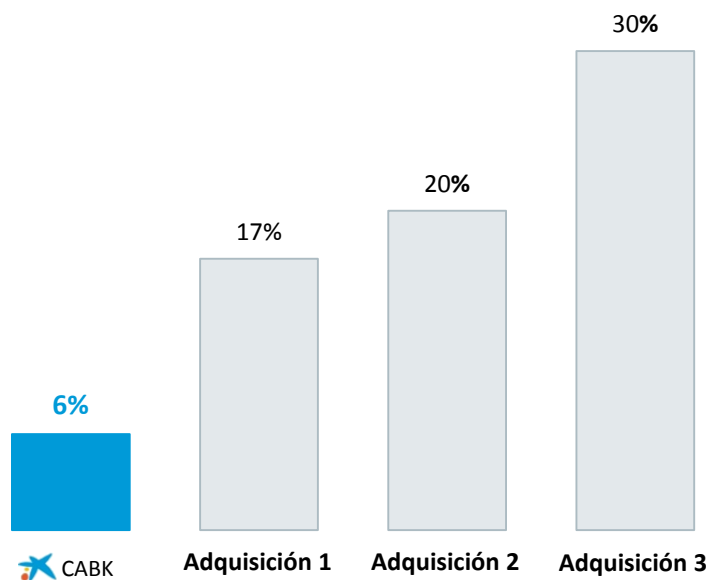
(3) Empresas: empresas con facturación de 1-100MM€. Últimos datos de 2019; punto de partida 2008 (encuesta bi-anual). Fuente: FRS Inmark.

Últimos datos disponibles. 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

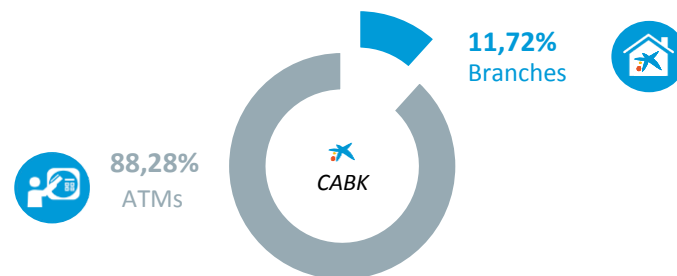
Personal en SSCC como % del total de empleados⁽¹⁾



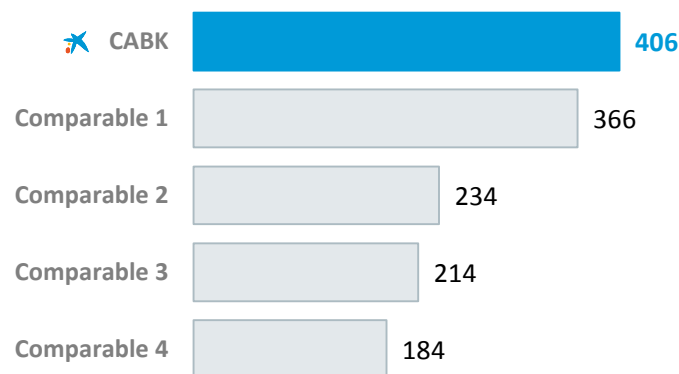
Economías de escala

Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

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



Cientes 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 2018 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. Últimos datos disponibles.

(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.

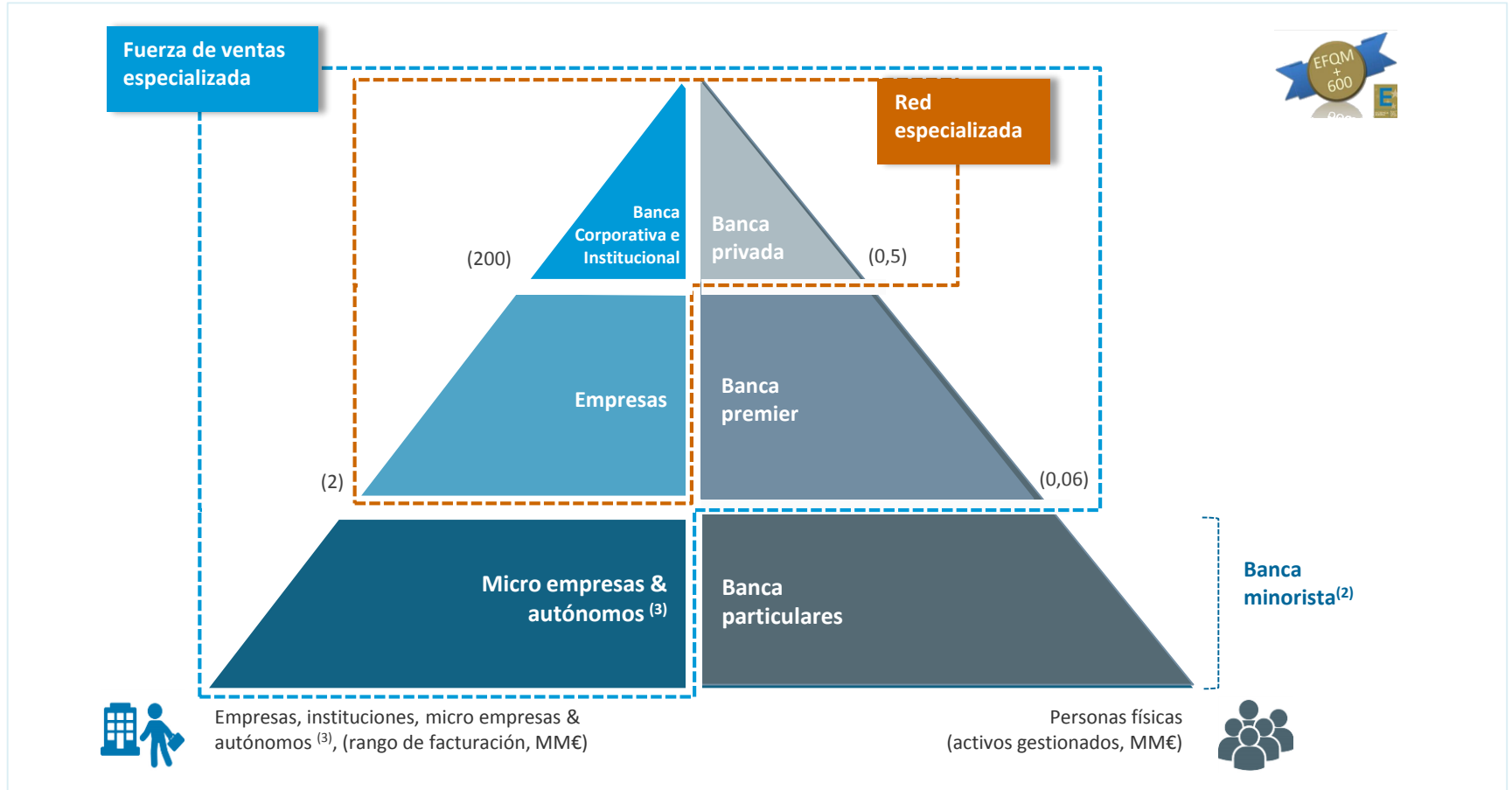
(4) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. Gastos recurrentes para CABK y SAB. 1S19 para CaixaBank (ex BPI) y comparables. Grupo de comparables incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Sabadell (ex TSB).

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

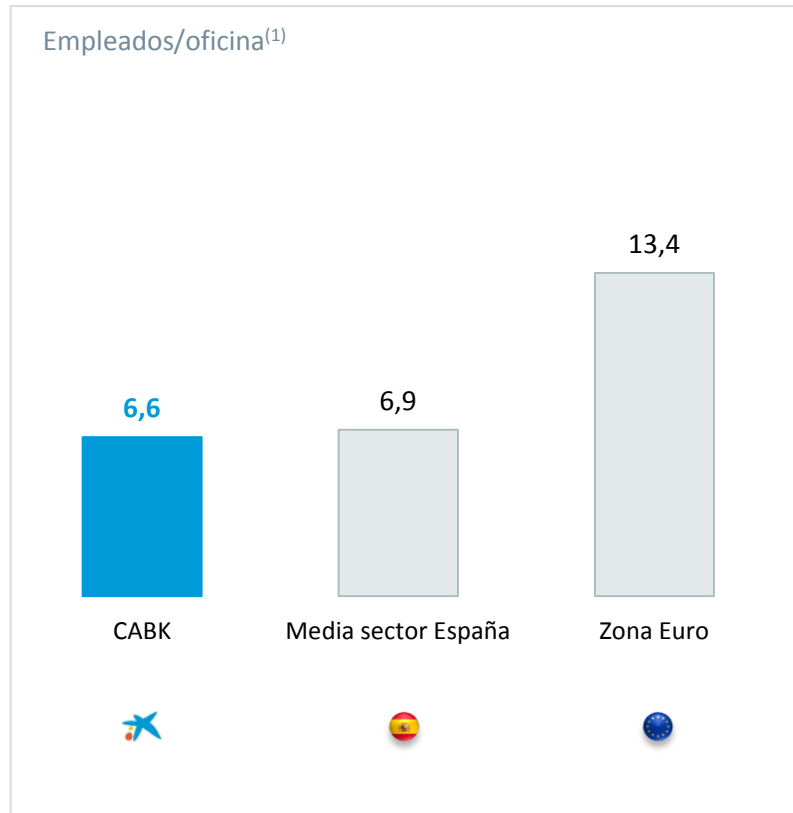
(1) Fuente: Banco de España.

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

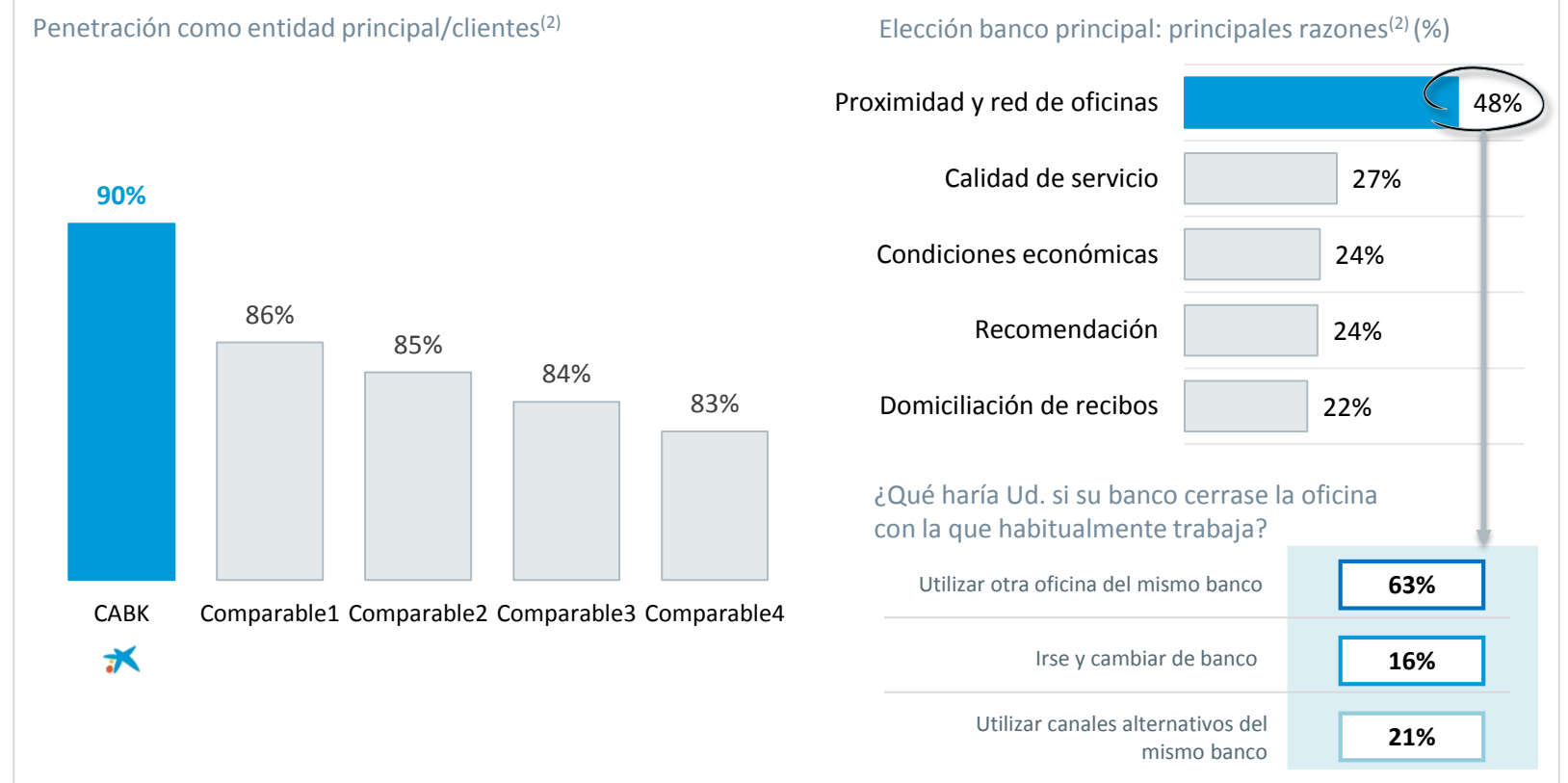
(3) Media de 12 meses. Últimos datos disponibles a junio de 2019. Fuente: ComScore.

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

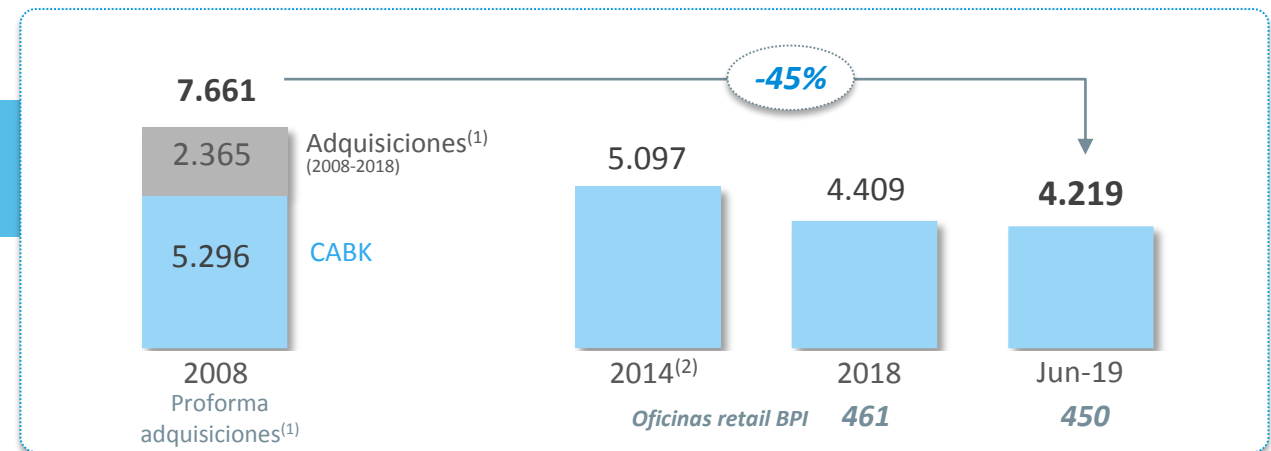
(1) Datos de CaixaBank ex BPI a junio de 2019 y sector España y zona Euro a 2017.

(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



Store **AgroBank** **HolaBank** **dayone**

CaixaNegocios **BusinessBank**

+ 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⁽¹⁾**

- ▶ **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

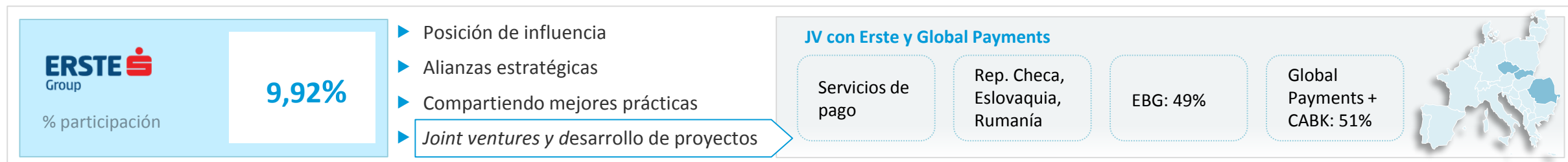
(1) Estimación presentada en el *Investor Day*. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a junio de 2020 (referirse a la p.49).

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

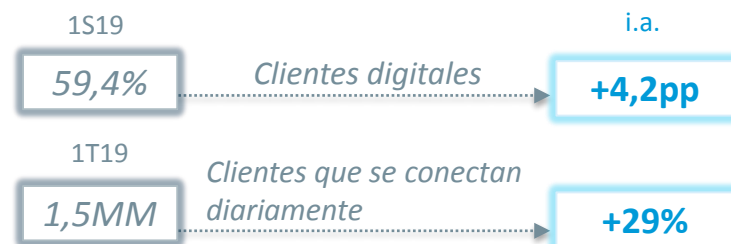


(1) A 2 de septiembre de 2019.

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



Potente canal de relación ...



... que se va convirtiendo en canal generador de ventas⁽²⁾

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 consumo⁽³⁾

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

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

Mis Finanzas 
4,1M usuarios

Agregador
Especialmente valioso para clientes con recursos elevados

Booking.com
Lanzado en Julio18



Mejor proyecto tecnológico en categoría "móvil" 2018



Mejor app móvil bancaria de Europa Occidental 2018



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

(1) Clientes digitales activos, últimos 12 meses. Clientes particulares entre 20-74 años. CaixaBank ex BPI.

(2) Según presentado en el *Investor Day* en noviembre de 2018.

(3) 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

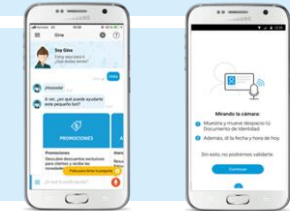
1,2 MM clientes
el **60% de ellos** con ingresos recurrentes

*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...*



*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

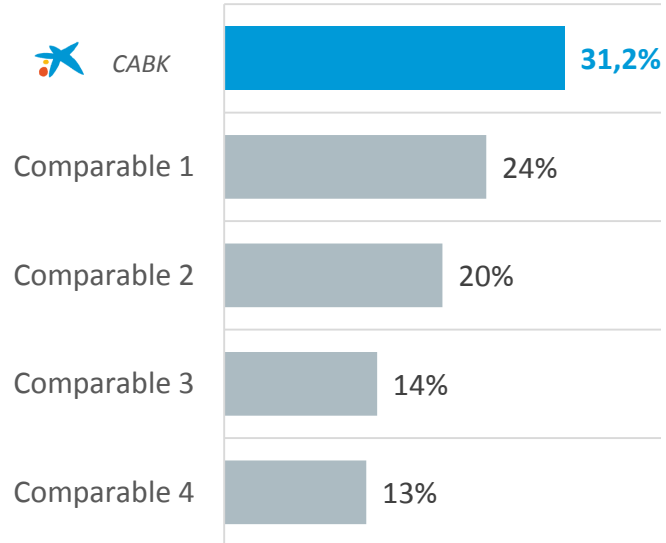
eCooltra **zatro** **JUSTEAT** **tuenti**

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%



59,4% de nuestros clientes son digitales⁽²⁾

Productos y servicios innovadores



>1,2 MM clientes

Mis **Finanzas**

4,1 MM usuarios



Potenciando la tecnología para mejorar la efectividad comercial...



SMART PCs
~ **100%**



OFICINAS NUEVO FORMATO (STORES)⁽³⁾
405
con horario de apertura extendido



VENTAS DIGITALES
38%
de crédito al consumo⁽⁴⁾

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



PROCESOS DIGITALES⁽⁵⁾
~ **100%**



FIRMAS DIGITALES
99%



AUTOMATIZACIÓN
19,5% 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 a junio de 2019. En España. CaixaBank ex BPI; grupo de comparables incluye: Bankia, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA. Fuente: Comscore.

(2) En España. Clientes individuales entre 20-74 años con al menos una transacción en los últimos 12 meses.

(3) Incluye 49 oficinas Store en fase de ejecución. Horario ampliado hasta las 18:30h.

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

(5) % de documentación asociada a la contratación de productos que se ha digitalizado. CaixaBank ex BPI.

Fabricas en propiedad facilitan innovación y agilidad

Negocio		Empresa		% participación
Seguros de vida		 VidaCaixa	88,5 mil MM€ activos #1 en España	100%
Seguros no-vida		 SegurCaixa Adeslas	2,0 mil MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seguros de salud ⁽²⁾	49.9%
Gestión activos		 CaixaBank ASSET MANAGEMENT	61,4 mil MM€ AuM #1 en España	100%
Financiación al consumo		 CaixaBank CONSUMER FINANCE	1,3 mil MM€ nuevo negocio ⁽³⁾ 4,0 mil MM€ activos	100%
Tarjetas		 CaixaBank PAYMENTS	22,2 mil MM€ facturación ⁽³⁾ #1 en España	100%
Pagos en punto de venta		 Comercia Global Payments	25,6 mil MM€ facturación ⁽³⁾ 444,094 puntos de venta	49%
Microcrédito		 MicroBank	>60% microcréditos nuevos a hogares (i.a.)	100%

***Un modelo resistente
en un entorno de
tipos bajos***

(1) Enero-junio de 2019. Primas seguros no-vida.

(2) En España.

(3) Enero-junio de 2019.

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 Responsabilidad Bancaria. Miembros de la UNEP FI**
- **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
- **22.000 viviendas** de alquiler social, el **principal parque de vivienda social privada del país**
- **44 MM 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 **14.500 empleados** en activo participantes
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas** desde 2012

MEMBER OF

Dow Jones Sustainability Indices



In collaboration with RobecoSAM brand

MSCI



2018 Constituent⁽¹⁾
MSCI ESG
Leaders Indexes



FTSE4Good



(1) 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.

Datos a 2 de septiembre de 2019.

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

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) MI + Comisiones + ingresos de seguros por primas de vida-riesgo y puesta en equivalencia de SegurCaixaAdeslas.
(3) Costes administrativos recurrentes, depreciación y amortización. 2014 PF con Barclays España.
(4) Acumulado 12 meses.

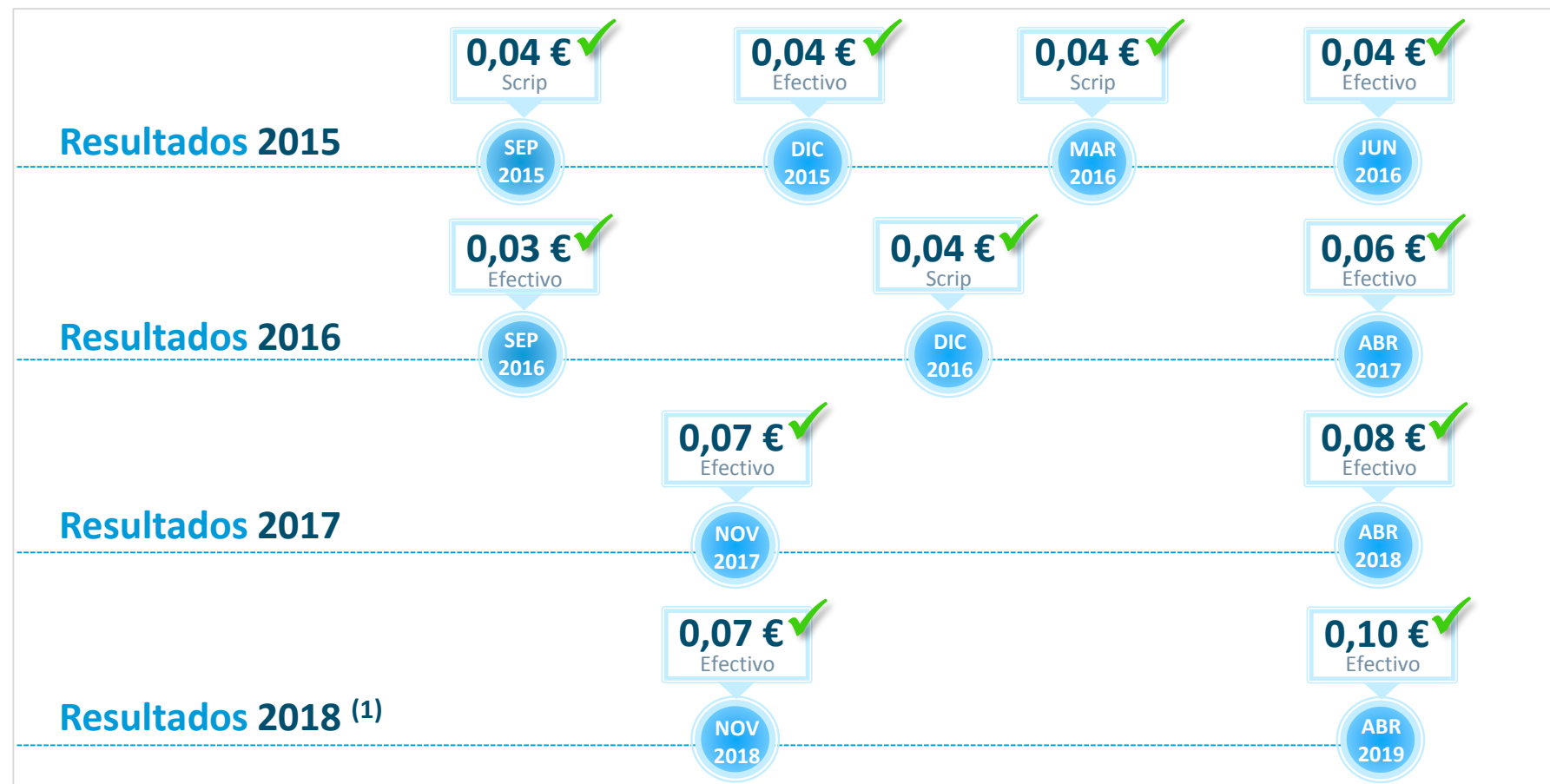
Maximizando el retorno de capital a los accionistas

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) La remuneración correspondiente al ejercicio 2018 ha sido de 0,17€ / acción (bruto), siendo el importe total abonado en efectivo equivalente al 51% del beneficio neto consolidado, acorde con el Plan Estratégico 2015-2018

Nota: El Consejo de Administración aprobó la modificación de la política de dividendos a partir de 2019 (incluido) conforme a la cual la remuneración al accionista se realizará mediante el pago de un único dividendo en efectivo, que se abonará tras el cierre del ejercicio, en torno al mes de abril. Referirse al Hecho Relevante número 274380 (CNMV) para información adicional.

Prioridades estratégicas para 2019-2021

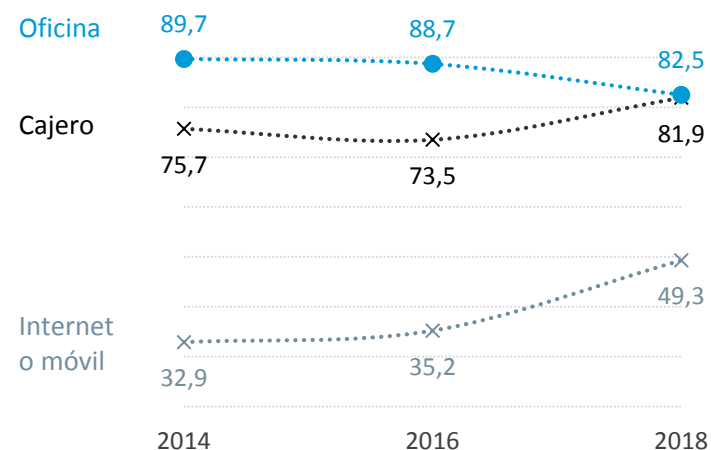
5

*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

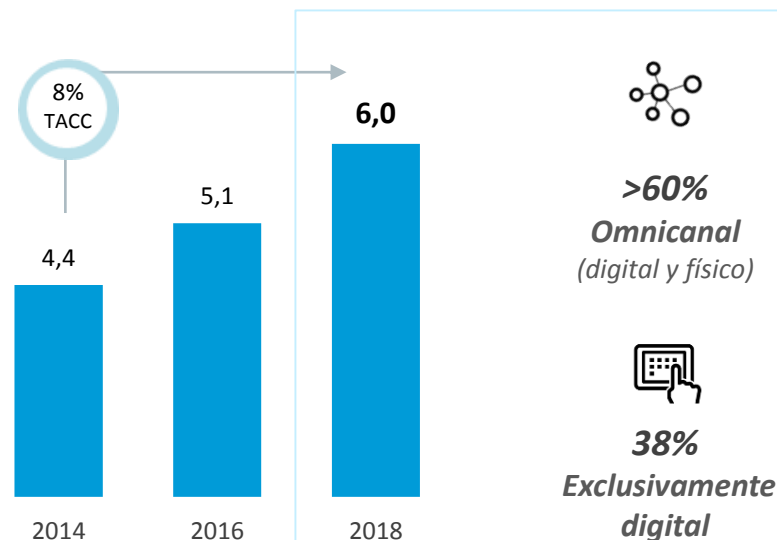
Mercado – España. Canales de relación con la entidad principal (%), últimos 12M



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



Nora: Según presentado en el *Investor Day* en noviembre de 2018.

Fuente: FRS Inmark



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⁽¹⁾)

Consolidar y potenciar el modelo **AgroBank** en áreas rurales

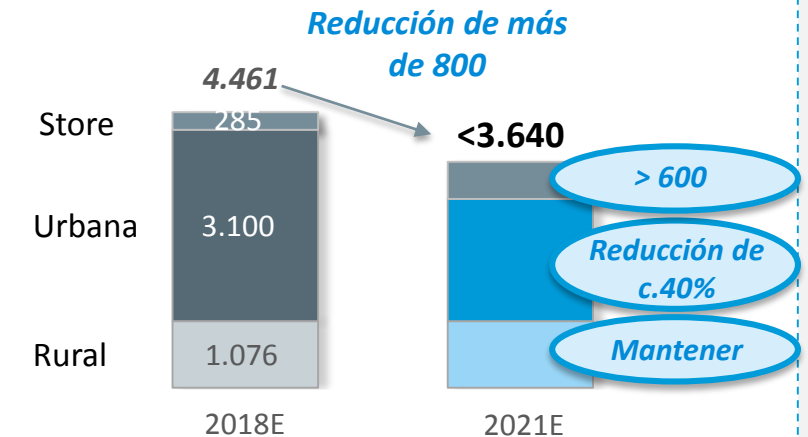
Desarrollar nuestro modelo de relación gestor remoto (“inTouch”)

Distribución de volúmenes de negocio en la red Minorista⁽²⁾

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

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

Número de oficinas retail. España



(1) Estimación presentada en el *Investor Day*. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a junio de 2020 (referirse a la p.49).

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

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

Nota: Según presentado en el *Investor Day* en noviembre de 2018.



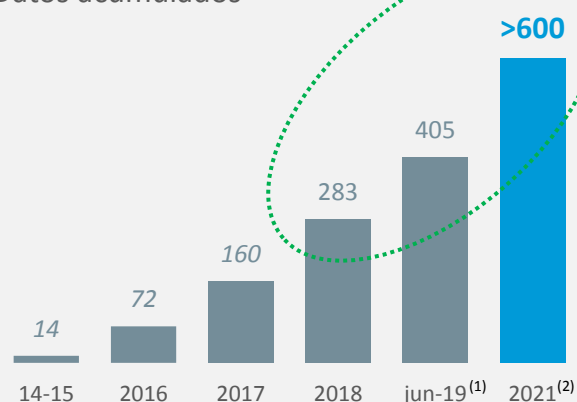
Prioridad estratégica #1

Mejora de la eficiencia comercial y de la productividad

1

Store

Oficinas Store
Datos acumulados



Oficinas Store actuales

Empleados/oficina	11,9	x2,8 vs resto oficinas retail
Clientes/oficina ⁽²⁾	~7.800	

Mejoras en eficiencia: Sinergias positivas⁽³⁾: ~1,6 empleados por oficina Store

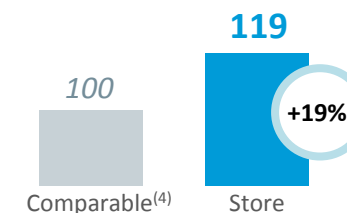
Oficinas Store son creadas a partir de la consolidación de oficinas preexistentes



Más productividad

Margen ordinario/empleado (jun-19)

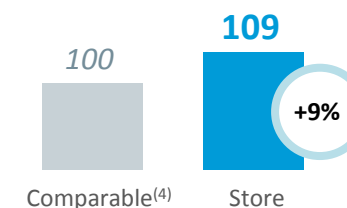
Datos en base 100 (comparable=100)



Mayor ritmo comercial

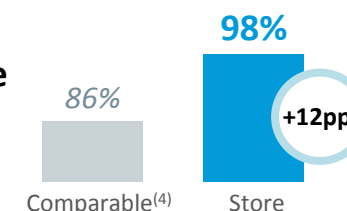
Margen ordinario por empleado del nuevo negocio 1S19 (jun-19)

Datos en base 100 (comparable=100)



Mayor ratio de absorción de cajeros

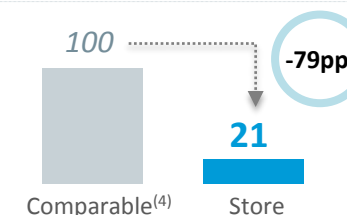
Ratio de absorción de cajeros en horario de oficina (jun-19)



Menor operativa de caja

Operaciones al mes/100 clientes (dic-18)

Datos en base 100 (comparable=100)



(1) Incluye 49 oficinas Store en fase de ejecución. Horario ampliado hasta las 18:30h.

(2) Estimación presentada en el *Investor Day*. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a junio de 2020 (referirse a la p.49).

(3) A 31 de diciembre de 2018.

(4) Grupo de comparables: oficinas con >6 empleados en zonas urbanas donde tenemos desplegada la red Store.



Prioridad estratégica #1

Impulso a nuevos modelos de relación digital y remota a través de “inTouch”

2

inTouch

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

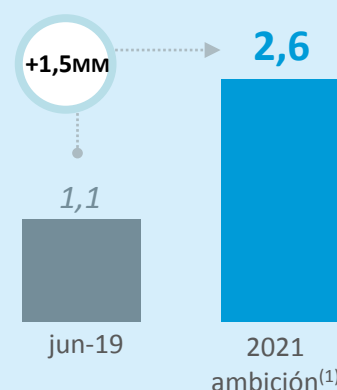
► Modelo de atención
remota con el beneficio de
tener un gestor propio

► Horario extendido

► Foco en la relación con el
cliente y atención
comercial

Servicio remoto con gestor personal

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

(1) Estimación presentada en el *Investor Day*. Fecha prevista revisada en los resultados del 1S19 a diciembre de 2020 (referirse a la p.49).



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

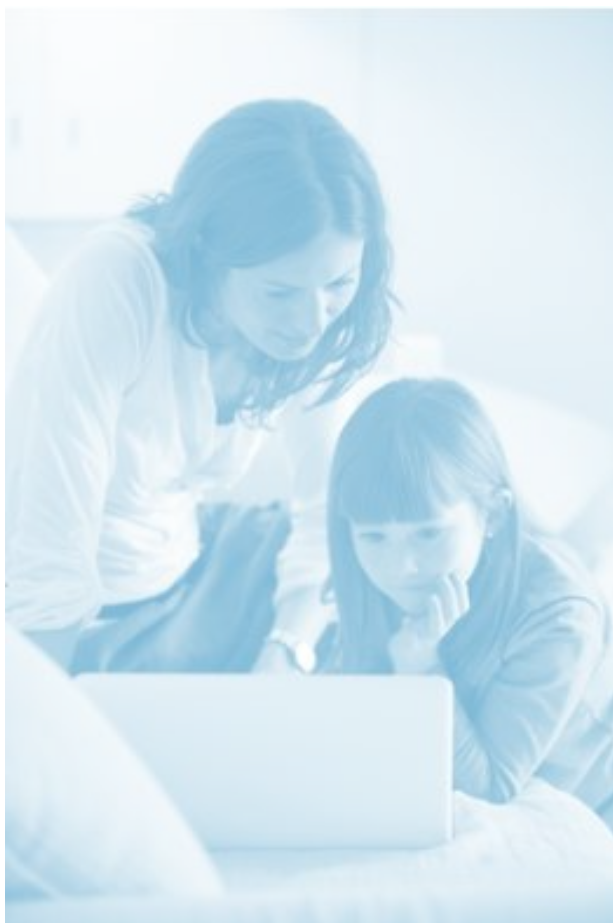
- Avanzamos satisfactoriamente en la curva de aprendizaje
- El ecosistema enriquece nuestro conocimiento del cliente y las bases de datos



Prioridad estratégica #1

Evolucionamos la experiencia cliente para alcanzar nuevos estándares orientados al cliente

4



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*)



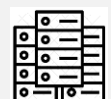
Migración progresiva hacia una arquitectura de IT basada en APIs



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



Hemos invertido mucho en el desarrollo del talento

Master Asesoramiento

Escuela de riesgos

~17.200
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⁽¹⁾

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

Promoción, incentivos, evaluación, comunicación

100%
empleados⁽¹⁾

Metas



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



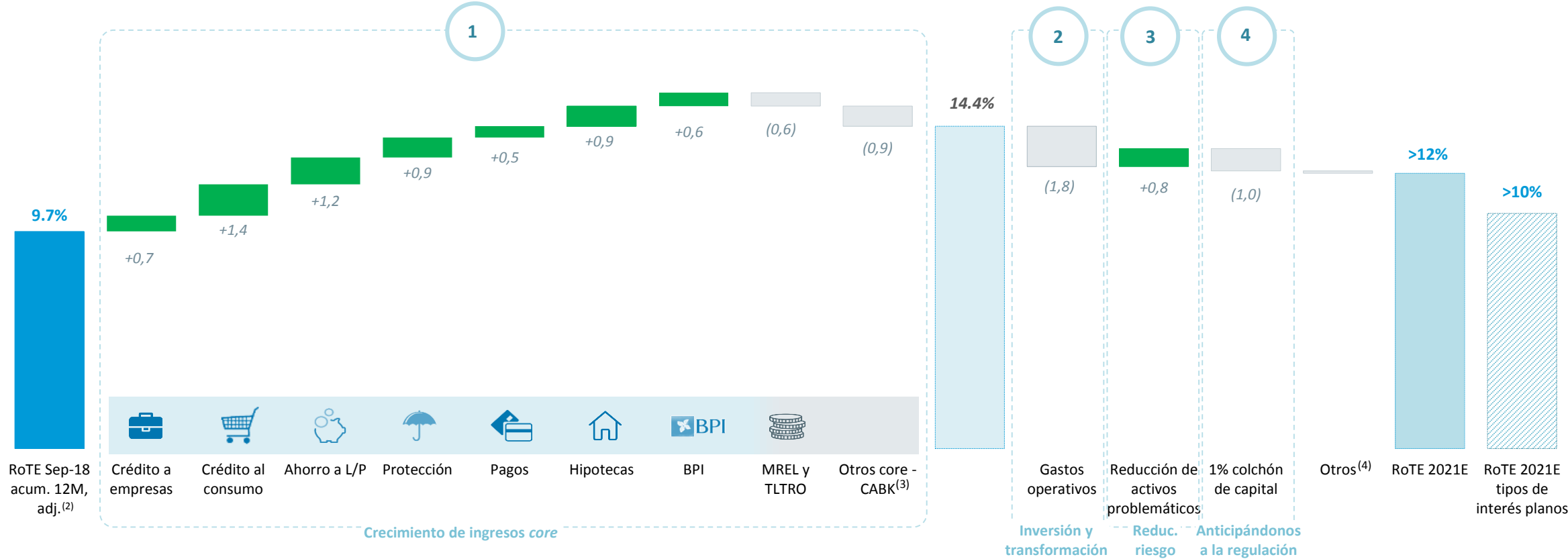
Valor al cliente
y time-to-market

(1) Según presentado en el *Investor Day* en noviembre de 2018.

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.



Prioridad estratégica #4

Distribución del capital apoyada por una rentabilidad sostenible y una sólida posición en capital

Payout en efectivo:
desde $\geq 50\%$ 2015-18 hasta

>50%

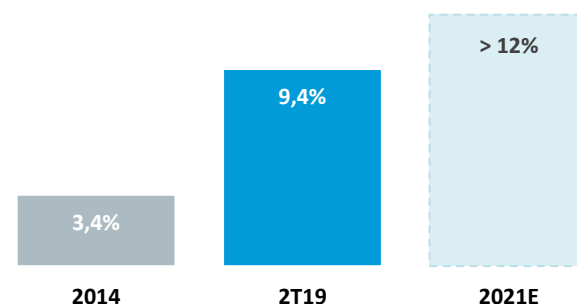
2019E-21E

55%

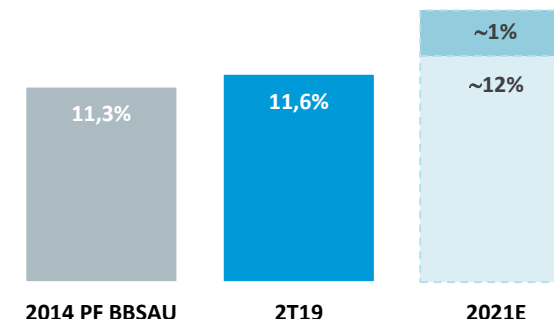
Media 2015-18

Para el año 2019, el Consejo⁽¹⁾ aprobó un techo del 60%

Se refuerza la capacidad de *payout* en efectivo

RoTE acumulado 12 meses⁽²⁾, en %


CET1 B-III, %



Muy por encima del requerimiento
8,77%
SREP 2019

Uso del capital generado



Colchón de transición (1%)



Remuneración al accionista



Oportunidades y transformación del negocio

- (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. Para el año 2019, referirse al Hecho Relevante número 274380 (CNMV).
- (2) RoTE 2021E en base nueva definición, incluyendo los ajustes de valoración en el patrimonio neto tangible. RoTE 2T19 acumulado 12 meses incluyendo los ajustes de valoración en el denominador, y excluyendo los gastos de reestructuración en 2T19 (685MM€ netos de impuestos) (considerando estos gastos, el RoTE acumulado en 12 meses se sitúa en el 6%). RoTE de 2014 según reportado.

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”
Presupuesto de Obra Social 2019⁽²⁾ : 545 MM€

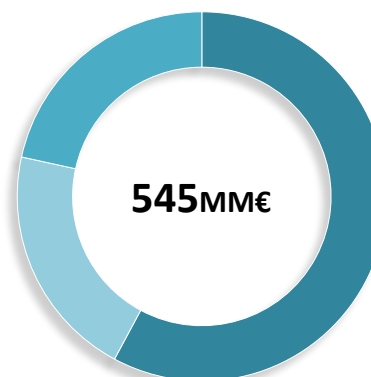
Desglose por categorías principales, en %

22%

Cultura y educación

21%

Investigación



57%

Social


Principales programas:
Beneficios desde inicio⁽³⁾
Infancia
>303,900

Inserción laboral
>223,800

Enfermedades terminales
>365,300

~590.000 accionistas particulares

Inversores institucionales

(1) Para el año 2019, el Consejo de Administración aprobó un techo del 60%. Referirse al Hecho Relevante número 274380 (CNMV) para información adicional.

(2) Fuente: Fundación Bancaria “la Caixa”.

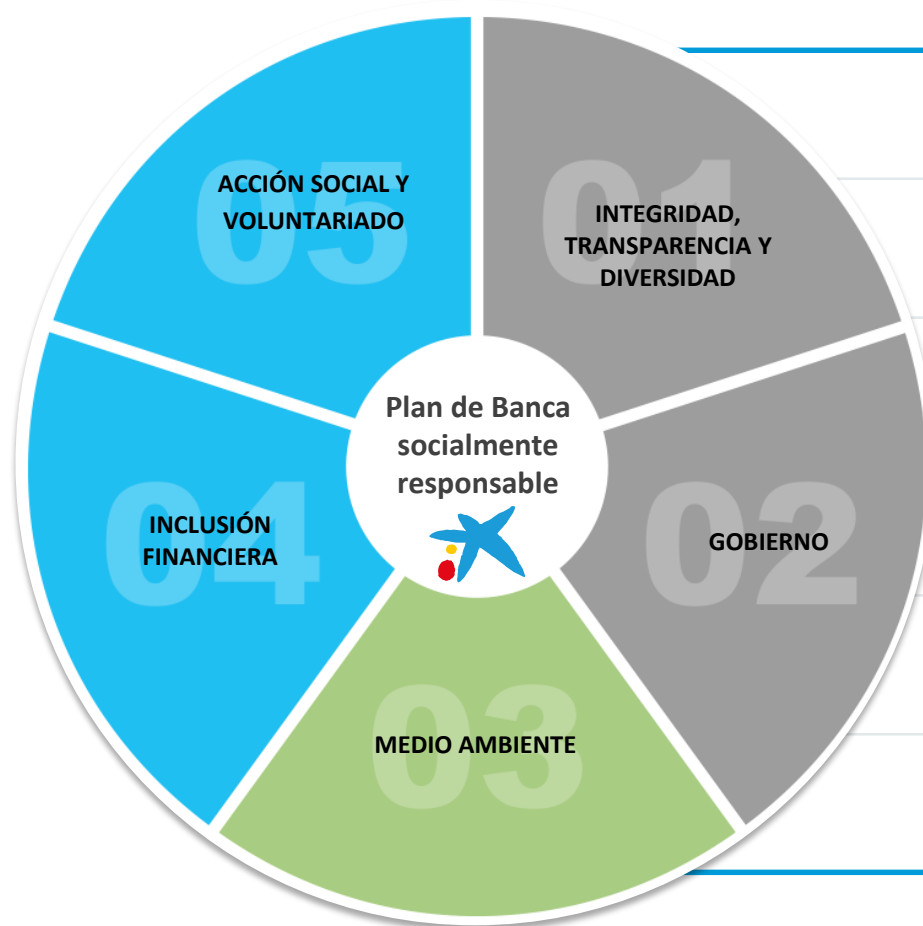
(3) A 31 de diciembre de 2018.



Prioridad estratégica **n.5**

Comprometidos con la sociedad: Nuestro Plan de banca socialmente responsable

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.



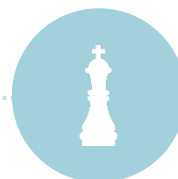
PRINCIPALES
DATOS
CAIXABANK

2.



POSICIÓN
COMPETITIVA

3.



PLAN
ESTRATÉGICO

4.



**ACTIVIDAD Y
RESULTADOS
2T19**

Una actividad sólida y la resistencia de los ingresos apoyan el beneficio neto en un trimestre impactado por la reestructuración



Fuerte crecimiento en volúmenes con los márgenes mostrando resistencia

Crédito sano⁽¹⁾

+2,3% v.t.

+3,3% v.a.

Recursos de clientes

+3,1% v.t.

+6,2% v.a.

Diferencial de la clientela

222 pbs

-1pb vs. 2T18



Mejoran los ingresos core pero no lo bastante para cumplir con el guidance anual en un entorno de tipos más bajos. Se revisa a ~1%

MI

+0,2% v.t.

+0,9% i.a.

Ingresos core excl. MI

+3,4% v.t.

-4,3% i.a.

Ingresos core 2019e

~ +1% i.a.

vs. objetivo anterior ~3% i.a.



El crecimiento de costes previsto para 2019 se revisa a la baja a ~3% tras la rápida ejecución de la reestructuración

Costes de reestructuración

978 MM€ Brutos

685 MM€ netos de impuestos

Ahorro de costes

~ 200 MM€ Anual

~ 80 MM€ en 2S19

Costes recurrentes 2019e

~ +3% i.a.

vs. objetivo anterior ~5% i.a.



Las métricas de balance siguen reforzándose

Ratio de morosidad / Coste del riesgo⁽²⁾

4,2% / 2 pbs

-46 pbs/ -2 pbs v.a.

CET1 / MREL

11,6% / 21,2%

+5 pbs v.a./+232 pbs v.a.

Activos líquidos

87,6 mil MM€ +10,1% v.a.

TLTRO: 14,8 mil MM€ (-48% v.a.)

Beneficio neto de 2T19 de 89 MM€ (-85,1% i.a. /+30,3% aj.⁽³⁾) con RoTE del Grupo acumulado 12M aj.⁽³⁾ en 9,4%

(1) +1,5% v.t. / +2,5% v.a. ajustado por efectos estacionales excluyendo 1,7 mil MM€ de anticipo de pensiones en 2T.

(2) Coste del riesgo acumulado 12 meses. Excluyendo una liberación de provisiones extraordinaria en 3T18, el coste del riesgo PF se sitúa en 14 pbs.

(3) Ajustado excluyendo los gastos de reestructuración en 2T19 (685 MM€ después de impuestos).

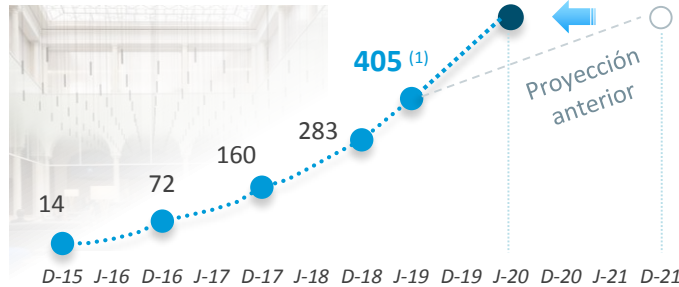
Avances significativos en nuestra estrategia de distribución



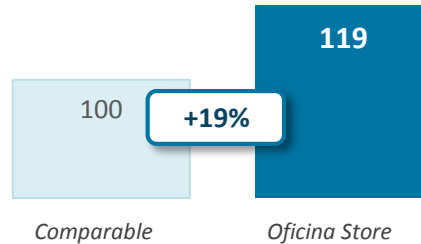
Stores

Transformamos las oficinas en centros de asesoramiento más rápido de lo previsto

Número de oficinas Store



Ingresos *core* /empleado, base comparable = 100⁽²⁾

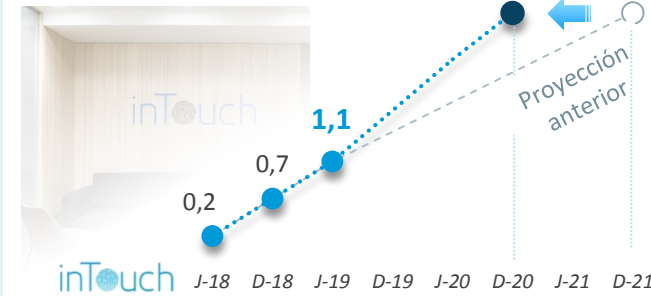


inTouch

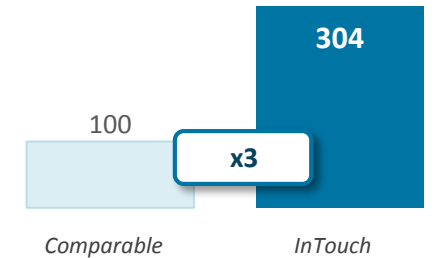


El impulso a nuestro modelo de relación remota también acelera

Número de clientes inTouch, en MM



Volumen de negocio/gestor, base comparable = 100⁽³⁾



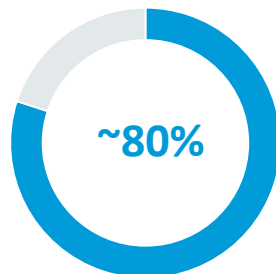
AgroBank

Consolidando nuestro modelo rural –especializado y eficiente

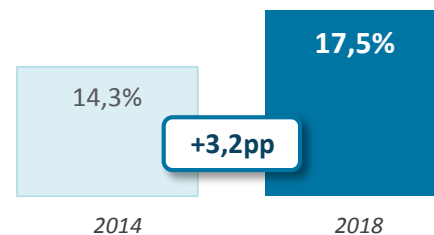
% de oficinas rurales⁽⁴⁾ (España) con **≤ 3 empleados**



AgroBank



Penetración como banco principal – Negocio agrario⁽⁵⁾

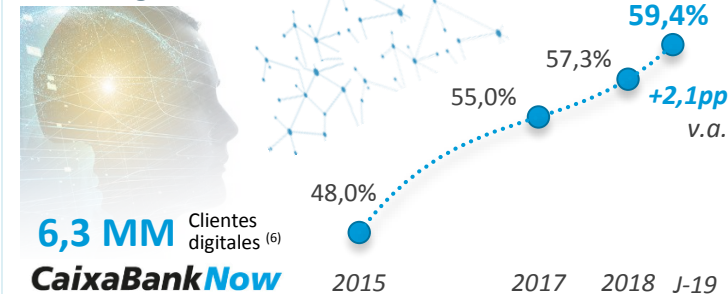


Digital



Progresando rápidamente en nuestra estrategia digital

Clientes digitales⁽⁶⁾, en % del total



6,3 MM Clientes digitales⁽⁶⁾
CaixaBankNow

- ▶ **Oferta innovadora** **nex**
18% de las nuevas hipotecas iniciadas online
- ▶ **Pagos a través del móvil**
1,4MM tarjetas enroladas en móviles; +38% vs. dic-18
- ▶ **Nuevas tecnologías**
ej. **Biometría** en cajeros

Optimización continua de la red de distribución:

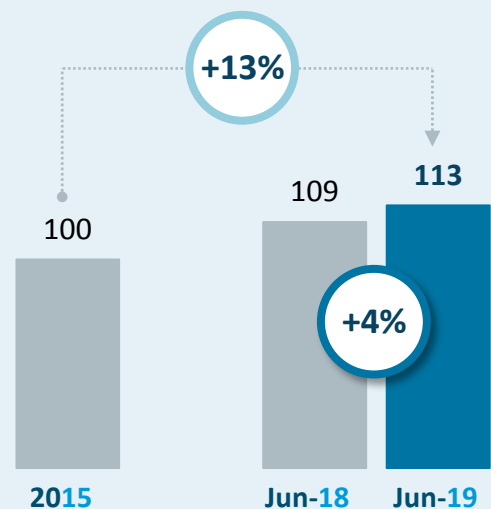
Acuerdo con los representantes sindicales → ~2.000 salidas voluntarias, todas a principios de agosto 2019

(1) Incluyendo 49 oficinas store en fase de ejecución. (2) Datos de 1S19. Grupo de comparables: oficinas con >6 empleados en áreas urbanas en las que está desplegada la red Store. (3) InTouch comparado con banca de particulares. Datos a Junio 2019. (4) Oficinas en pueblos con <10.000 habitantes y con <6 empleados. (5) Fuente: FRS Inmark. (6) En España. Clientes individuales entre 20-74 años con al menos una transacción en los últimos 12 meses.

Captura de flujos de ingresos clave para generar un mayor valor relacional

Crecimiento en clientes vinculados

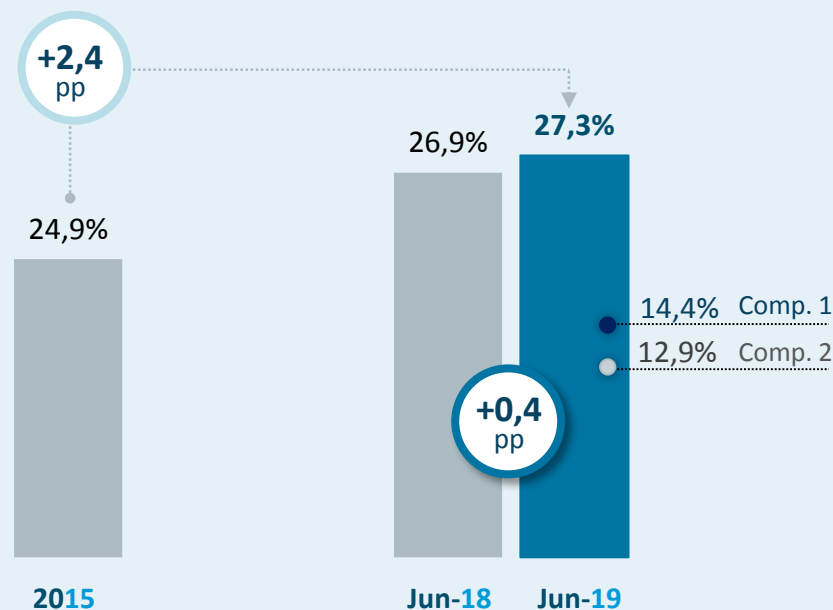
Clientes particulares vinculados (España), 2015 = 100



8MM Clientes vinculados en España

Liderazgo indiscutible y creciente en productos clave

Cuota de mercado en nóminas ⁽¹⁾ (España), en %



Familynóminas

~ 604.400

Nuevas nóminas en 1S19

~ 4,1 MM

Nóminas domiciliadas - 2T19 (final de periodo)

+5% vs. Jun-18



2019

Mejor Banco en España
Mejor Transformación Bancaria— Europa Occidental
Mejor Banca Socialmente Responsable – Europa Occidental



2019

Mejor Banco en España (por 5º año consecutivo) y Mejor Banco en Europa Occidental

Trayectoria de crecimiento basada en la vinculación y la satisfacción del cliente

(1) Fuente: Seguridad social para CaixaBank, FRS Inmark 2018 para comparables.

Fuerte crecimiento en recursos de clientes complementado por efectos de mercado y estacionalidad positivos

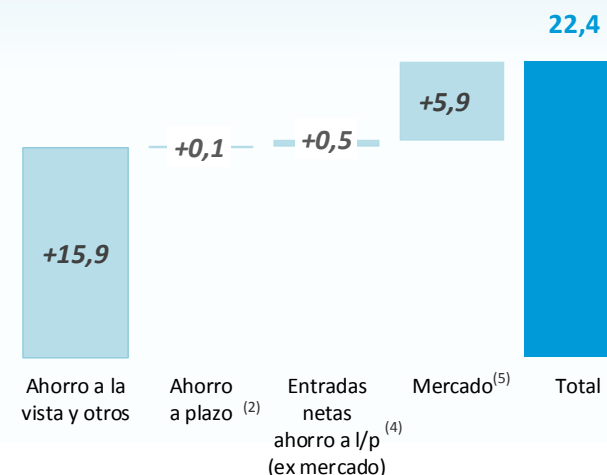
Recursos de clientes

Desglose, en miles de MM€

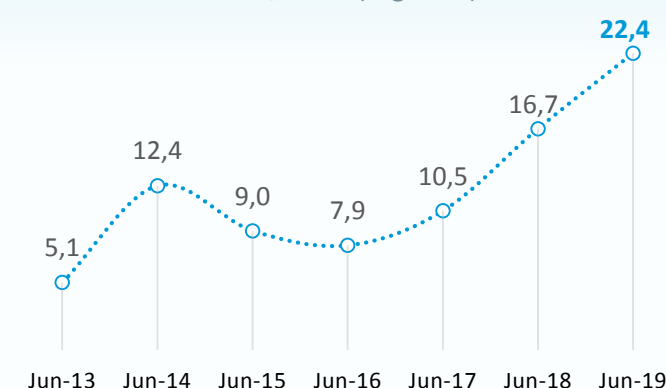
	30 junio 2019	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	276,9	6,7	3,8
Ahorro a la vista ⁽¹⁾	190,0	9,0	5,5
Ahorro a plazo ⁽²⁾	30,8	0,3	(1,4)
Seguros	54,5	4,0	0,9
de los que unit linked	10,6	16,6	5,0
Cesión temporal activos y otros	1,6	(21,6)	17,5
II. Activos bajo gestión	98,2	4,5	0,8
Fondos de inversión ⁽³⁾	66,5	3,1	0,0
Planes de pensiones	31,7	7,7	2,3
III. Otros recursos gestionados	5,8	13,3	8,5
Total recursos de clientes	380,9	6,2	3,1

Evolución anual de los recursos de clientes

Δ v.a., en miles de MM€



Recursos de clientes, Δ v.a. (orgánico) en miles de MM€



- ▶ Fuerte crecimiento de los recursos de clientes (+6,2% v.a.)
- ▶ Los depósitos a la vista reflejan la fortaleza comercial complementada por efectos estacionales favorables
- ▶ Los ahorros a largo plazo (+4,3% v.a.) se benefician de la recuperación del mercado

(1) Los depósitos a la vista incluyen en 2T efectos estacionales de pagas dobles y anticipo de pensiones.

(2) Incluye títulos de deuda minorista por importe de 1.773MM€ a 30 de junio de 2019, de los cuales 950 MM€ corresponden a una nota minorista a 5 años emitida en 1T19.

(3) Incluye SICAVs y carteras gestionadas.

(4) Los productos de ahorro a largo plazo incluyen fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones, unit linked y otros pasivos por contratos de seguros.

(5) Impactos de mercado en fondos de inversión, planes de pensiones y seguros unit linked.

Mejora de cuota de mercado en gestión de activos y seguros con el apoyo de una oferta innovadora

Liderazgo indiscutible en ahorro a largo plazo y seguros

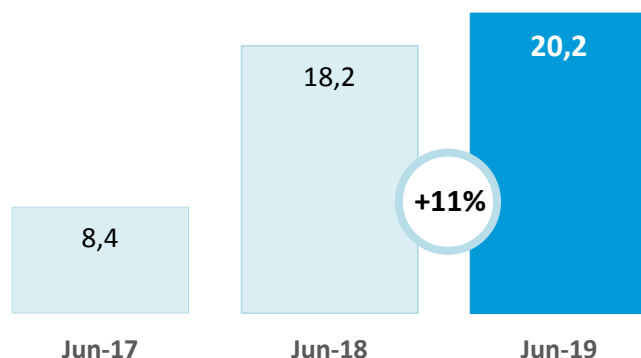

22,0%

Cuota de mercado en ahorro a largo plazo ⁽¹⁾ +45 pbs i.a.

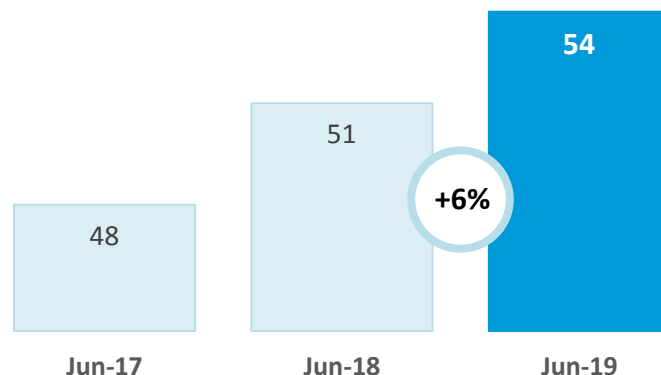

17,8%

Cuota de mercado en total de primas de seguros ⁽²⁾ +46 pbs i.a. en seguros de vida (recursos gestionados, VCX)

Patrimonio fondos de inversión ⁽³⁾ bajo mandato de gestión discrecional de carteras, en miles de MM€



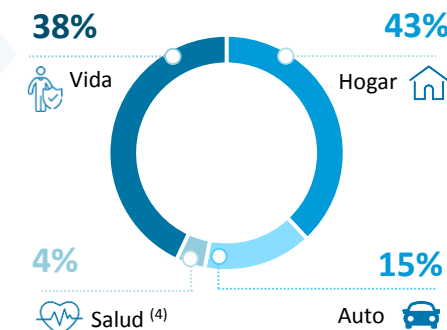
Seguros de vida-ahorro (recursos de clientes), en miles de MM€



MyBox: desglose de nuevas pólizas desde su lanzamiento en marzo de 2019

~185.000

MyBox: nuevas pólizas desde su lanzamiento en marzo



~ 45%
Patrimonio fondos de inversión ⁽³⁾ bajo mandato de gestión discrecional de carteras



~ 17.200
Empleados certificados

Smart Money

OCEAN

Cuenta Caixa futuro
SIALP y PIAS

Gama Destino

Familyseguros

MyBox

Familyseguros

Ampliamos nuestra oferta comercial para crear valor relacional a largo plazo

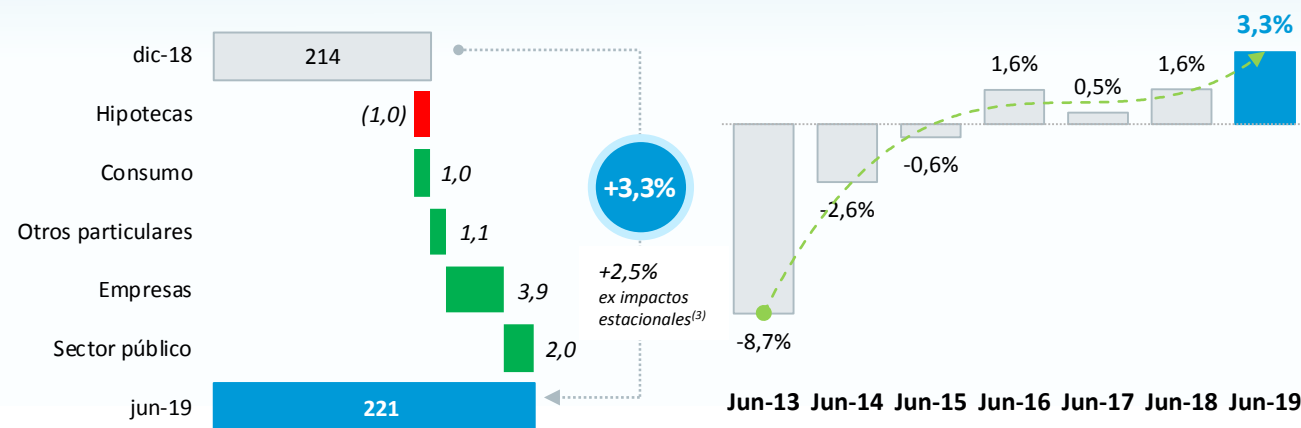
Continúa el crecimiento del crédito con el desapalancamiento en hipotecas viéndose más que compensado por otros segmentos

Cartera de crédito

Desglose, en miles de MM€	30 junio 2019	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	127,9	0,7	1,2
Adquisición de vivienda	90,5	(1,3)	(0,6)
Otras finalidades	37,5	5,8	5,8
de los que crédito al consumo ⁽¹⁾	14,0	8,2	4,7
II. Crédito a empresas	89,1	3,8	2,1
Sectores productivos ex promotor	83,0	4,3	2,5
Promotores ⁽²⁾	6,1	(2,8)	(2,9)
Créditos a particulares y empresas	217,0	2,0	1,6
III. Sector público	13,8	17,1	8,7
Créditos totales	230,9	2,7	2,0
Cartera sana	220,9	3,3	2,3
Cartera sana ex impactos estacionales de 2T ⁽³⁾	219,2	2,5	1,5

Cartera crediticia sana

En miles de MM€ v.a.



- ▶ La tendencia en 2T confirma el punto de inflexión en el volumen total de crédito
- ▶ Crecimiento sostenido en crédito al consumo y a empresas con el apoyo de corporativa
- ▶ ... más que compensando el desapalancamiento estructural en hipotecas
- ▶ El crédito al sector público crece en v.a. por algunas grandes operaciones

(1) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluyendo la adquisición de vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank y BPI, MicroBank y CaixaBank Consumer Finance, así como saldos de tarjetas revolving (CaixaBank Payments) excluyendo float.

(2) % v.a. impactado en BPI por la homogeneización con el criterio del Grupo a cierre de 2018 el cual conllevó una reclasificación (527MM€) desde promotores principalmente hacia corporativos y PyMes. Los datos a cierre de 2018 han sido re-expresados a efectos comparativos.

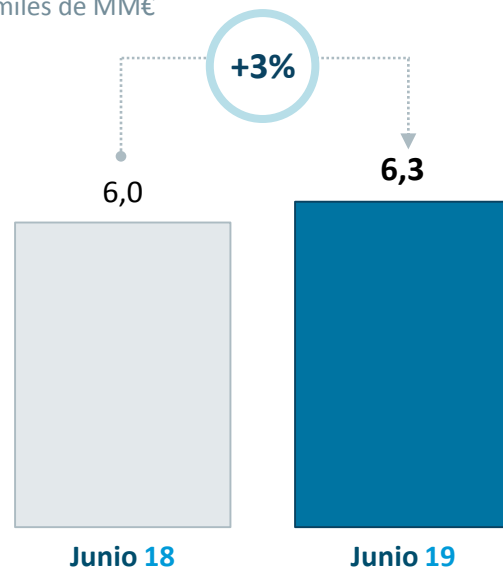
(3) Otros préstamos a particulares (distintos a crédito al consumo) incluyen en junio impactos estacionales por anticipos de pensiones que ascienden a 1,7 mil MM€.

La fortaleza de la franquicia y una oferta innovadora apoyan las dinámicas positivas en la nueva producción de crédito



Nueva producción de crédito hipotecario

Nueva producción de crédito hipotecario (CABK ex BPI), acumulado 12m, en miles de MM€

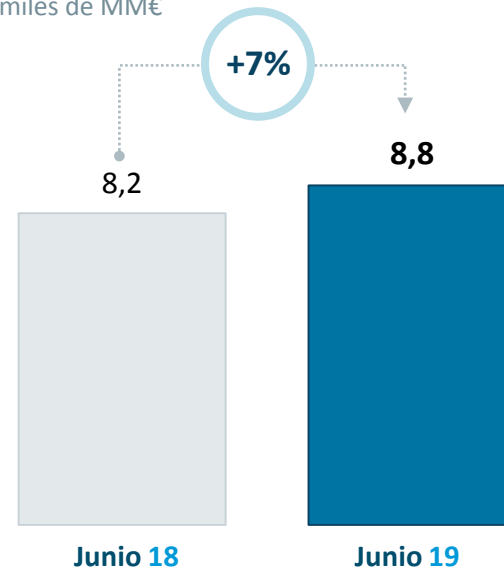


Apoyada en una innovadora oferta de "todo incluido"



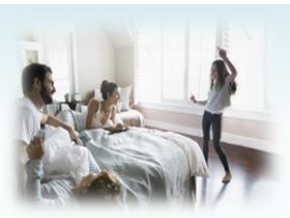
Nueva producción de crédito al consumo

Nueva producción de crédito al consumo (CABK ex BPI), acumulado 12m, en miles de MM€



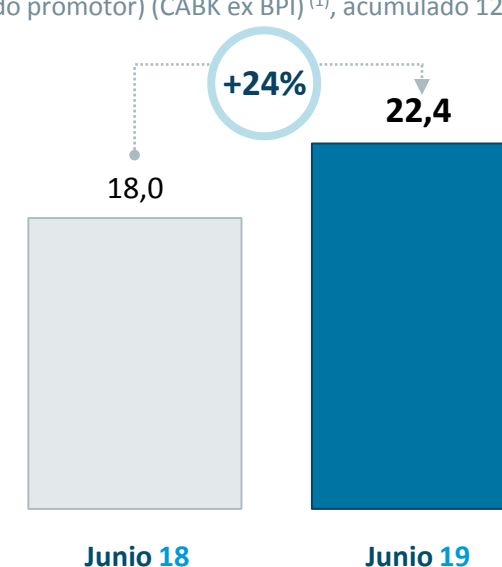
Alianzas estratégicas con socios clave

Familyilusiones **Compra Estrella**



Nueva producción de crédito a empresas

Nueva producción de crédito a empresas (PyMEs y gran empresa, incluyendo promotor) (CABK ex BPI) ⁽¹⁾, acumulado 12m, en miles de MM€



Especialización y segmentación son ventajas clave

CaixaBank Business **CaixaBank Corporate & Institutional Banking**



(1) Incluyendo sucursales internacionales.

Los ingresos se recuperan en el trimestre en tanto que los menores saneamientos siguen contribuyendo a resultados

Cuenta de resultados consolidada

En MM€	2T19	2T18	2T19/2T18 en % i.a.	2T19/1T19 en % v.t.
Margen de intereses	1.241	1.229	0,9	0,2
Comisiones netas	636	668	(4,7)	4,0
Ingresos y gastos de seguros ⁽¹⁾	134	144	(6,9)	3,2
Resultados de operaciones financieras	213	157	36,8	
Dividendos	151	116	29,6	
Puesta en equivalencia	102	237	(57,0)	(5,2)
Otros ingresos y gastos de explotación	-141	-159	(11,3)	
Margen bruto	2.336	2.392	(2,3)	10,8
Gastos recurrentes	-1.204	-1.155	4,3	0,0
Gastos extraordinarios	-978	-5		
Margen de explotación	154	1.232	(87,5)	(83,0)
Margen de explotación ex gastos extraord.	1.132	1.237	(8,5)	25,0
Pérdidas por deterioro de activos fin.	-81	-109	(25,9)	(34,7)
Otras provisiones	-43	-233	(81,2)	(7,9)
Ganancias/pérdidas en baja de activos/otros	-22	-68	(69,4)	30,2
Resultados antes de impuestos	8	822	(99,0)	(98,9)
Impuestos, minoritarios y otros	81	-228		
Resultado atribuido al Grupo	89	594	(85,1)	(83,4)
Resultado atribuido al Grupo ex reestructuración⁽²⁾	774	594	30,3%	45,2%

- ▶ Los ingresos *core* se recuperan vs. 1T con la evolución i.a. principalmente impactada por grandes operaciones de banca mayorista en 2T18
- ▶ Menores ingresos i.a. por puesta en equivalencia (principalmente REP/BFA) prácticamente compensados por ganancias extraordinarias en ROF, ahorros en gastos inmobiliarios y el dividendo de BFA
- ▶ Los costes recurrentes se mantienen planos en v.t. a la vez que se prevé que la evolución i.a. mejore en los próximos trimestres dado que los ahorros en costes se activarán antes de lo previsto
- ▶ La mejora continua de las dotaciones para insolvencias por mejor calidad crediticia y recuperaciones reducen el coste del riesgo (acumulado 12 meses) a 2 pbs (14pbs PF⁽³⁾)
- ▶ Evolución i.a. de otras provisiones y ganancias/pérdidas en baja de activos/otros distorsionada por la pérdida de la venta del *servicer* en 2T18

RoTE del Grupo ex reestructuración⁽⁴⁾

RoTE del segmento de bancaseguros⁽⁴⁾: 9,8%

9,4%

(1) Ingresos por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y otras participadas de bancaseguros de BPI (que se incluyen en ingresos *core*) están incluidas en "Puesta en equivalencia".

(2) El 2T19 está ajustado por los costes de reestructuración (978MM€ brutos/ 685MM€ netos).

(3) PF excluyendo una liberación extraordinaria de provisiones en el 3T18 (c.275MM€) derivada de actualizar el valor recuperable de una exposición de crédito relevante.

(4) Acumulado 12 meses. Incluye el cupón del AT1 devengado en los últimos 12 meses. RoTE del Grupo excluyendo los gastos de reestructuración (considerando estos gastos, el RoTE acumulado en 12 meses se sitúa en el 6%). El RoTE de bancaseguros excluye los elementos extraordinarios.

Contribución del segmento BPI apoyada en las dinámicas de crecimiento y de mejora de la calidad del activo

PyG del segmento BPI

PyG del segmento⁽¹⁾, en MM€	2T19	2T18	% i.a.
Margen de intereses	101	100	1,0
Comisiones netas ⁽²⁾	67	69	(3,0)/+13,6 aj. ⁽²⁾
Otros ingresos	-11	1	
Margen bruto	157	170	(7,6)
Gastos recurrentes	-117	-112	4,5
Gastos extraordinarios		-5	
Margen de explotación	40	53	(24,5)
Dotación para insolvencia y otras prov.	16	3	
Bº/pérdidas en baja de activos y otros			
Resultados antes de impuestos	56	56	
Impuestos, minoritarios y otros	-16	-20	
Resultado atribuido	40	36	11,1

- ▶ El segmento BPI contribuye **40MM€** a los resultados del Grupo de 2T
- ▶ La dinámicas operativas positivas apoyan los ingresos *core*:
MI +1,0% i.a.; **Comisiones +13,6% i.a.** en perímetro comparable⁽²⁾
- ▶ Otros ingresos en variación i.a. reflejan principalmente un menor ROF
- ▶ Continúan las recuperaciones en un entorno macroeconómico favorable

Las tendencias reflejan la mejora de la experiencia del cliente y de la calidad de la oferta



BPIFamily



BPI – Actividad (saldo, como reporta BPI) y cuota de mercado

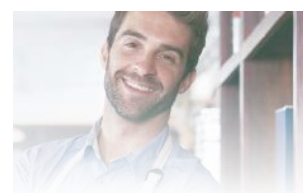
Seguros de ahorro

+5,7%
v.a.

15,4%

Cuota de mercado⁽⁴⁾

BPICommerce



Crédito al consumo ⁽³⁾

+7,5%
v.a.

13,0%

Cuota de mercado⁽⁴⁾

Crédito a empresas

+1,5%
v.a.

10,0%

Cuota de mercado⁽⁴⁾



Marca bancaria de mayor confianza en Portugal 2019



Mejor Banca Digital en Portugal 2019

Continúa la transformación digital: nuevas soluciones digitales



Clientes digitales activos⁽⁵⁾

43% (+3pp i.a.)



1^{er} Banco en Portugal que permite el acceso a cuentas de otras entidades financieras



#1 en penetración clientes digitales particulares Internet y móvil, Portugal ⁽⁴⁾

(1) La PyG del segmento BPI excluye la aportación de participaciones de BPI, que están asignadas al segmento "Participadas". El MI del segmento BPI excluye el coste de financiación de BFA y BCI, que se incluye en el segmento de "Participadas". Nótese que el % atribuido del resultado de BPI ha aumentado de 94.2% en 2T18 a 100% desde cierre de 2018.

(2) Evolución i.a. de las comisiones reportadas impactada por cambios de perímetro y reclasificaciones: -10MM€ i.a. incluyendo -9MM€ por venta de negocios y -1MM€ por reclasificación derivada de la aplicación de estándares contables del Grupo.

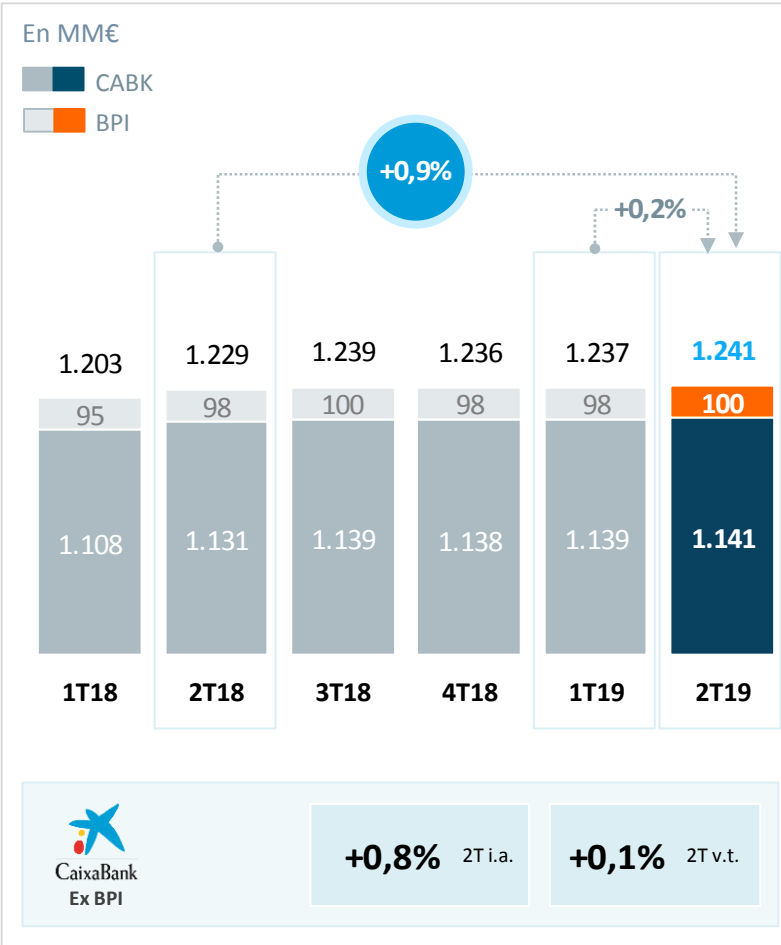
(3) Crédito al consumo y otro crédito a particulares.

(4) Últimos datos disponibles. Fuentes: seguros de ahorro, APS - Associação Portuguesa de Seguradores / BPI Vida e Pensões; crédito al consumo (producción acumulada hasta mayo 2019), Banco de Portugal; empresas, Banco de Portugal.

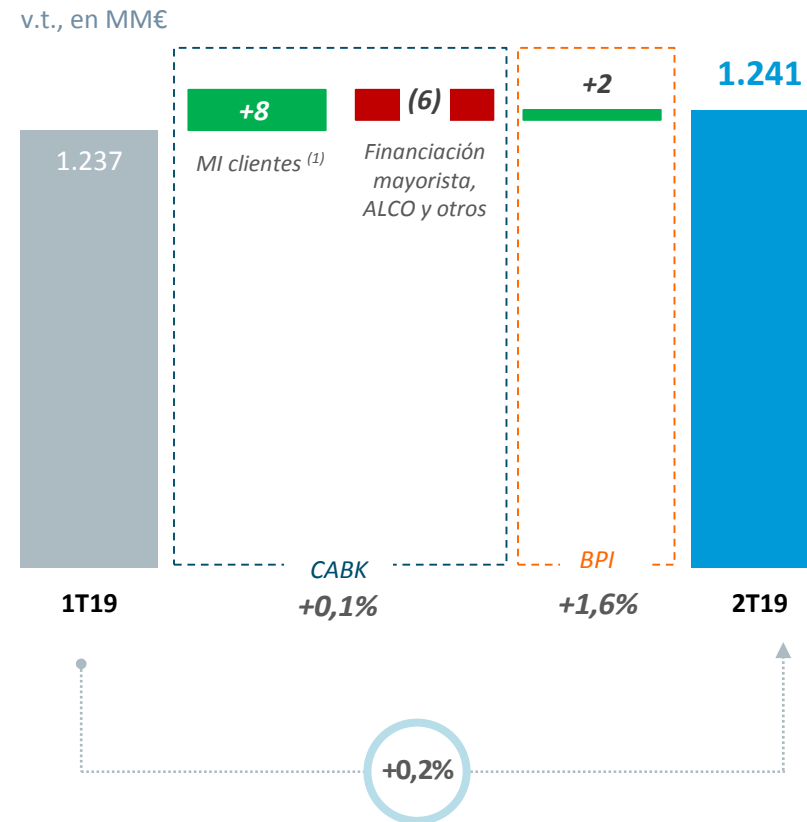
(5) Clientes activos, principal titular de la cuenta.

Los mayores volúmenes de crédito compensan la elevada liquidez y la menor cartera ALCO

Evolución del MI



Evolución del MI



MI del Grupo prácticamente estable

- **CABK** v.t. impulsado por:
 - Contribución positiva de:
 - Mayor saldo medio de crédito
 - Seguros de vida-ahorro
 - Mayor número de días
 - Parcialmente compensado por:
 - Menor volumen ALCO
 - Impacto de la elevada liquidez media ⁽²⁾
- Mayor contribución de **BPI**
- Repago de 13,4 mil MM€ de TLTRO ⁽²⁾ con impacto neutral en los próximos trimestres

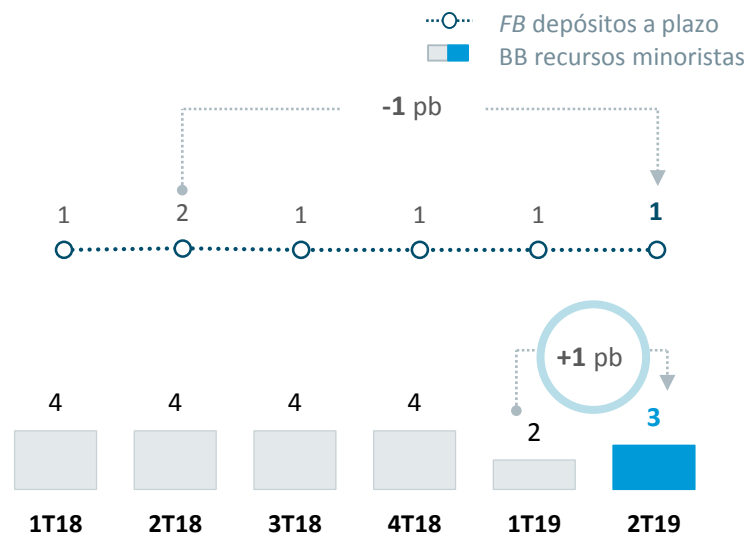
(1) Incluye contribución al MI de seguros de vida-ahorro.

(2) Repago de 13.410 MM€ de TLTRO II a finales de junio de 2019.

Los tipos *front book* muestran resistencia

Financiación minorista

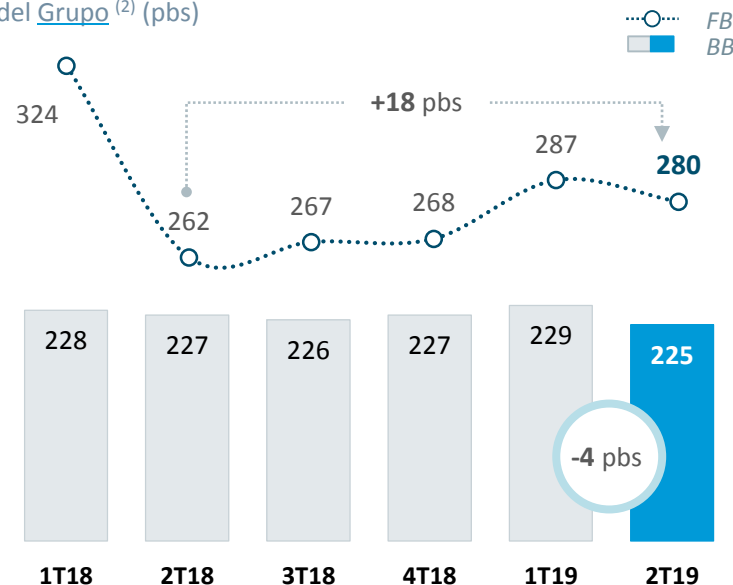
Tipos *front book* de depósitos a plazo de CABK ex BPI y tipos *back book* de los recursos de la actividad minorista del Grupo ⁽¹⁾ (pbs)



- Los tipos *FB* de depósitos a plazo permanecen estables en niveles muy bajos
- Los tipos *BB* de los recursos minoristas repuntan en v.t. debido principalmente a los depósitos en divisa y a la emisión de una nota minorista en marzo

Tipos de crédito

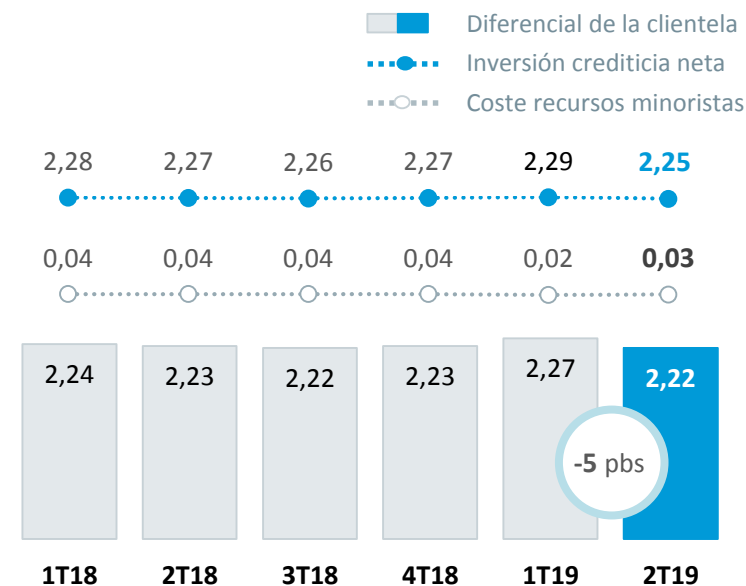
Cartera de crédito: *front book* de CABK ex BPI y tipos *back book* del Grupo ⁽²⁾ (pbs)



- Los tipos *FB* en v.t. reflejan principalmente pequeños cambios en el mix
- Los tipos *BB* reflejan mayoritariamente efectos estacionales en 1T

Diferencial de la clientela

Diferencial de la clientela Grupo, en %



Diferencial de balance del Grupo, en %

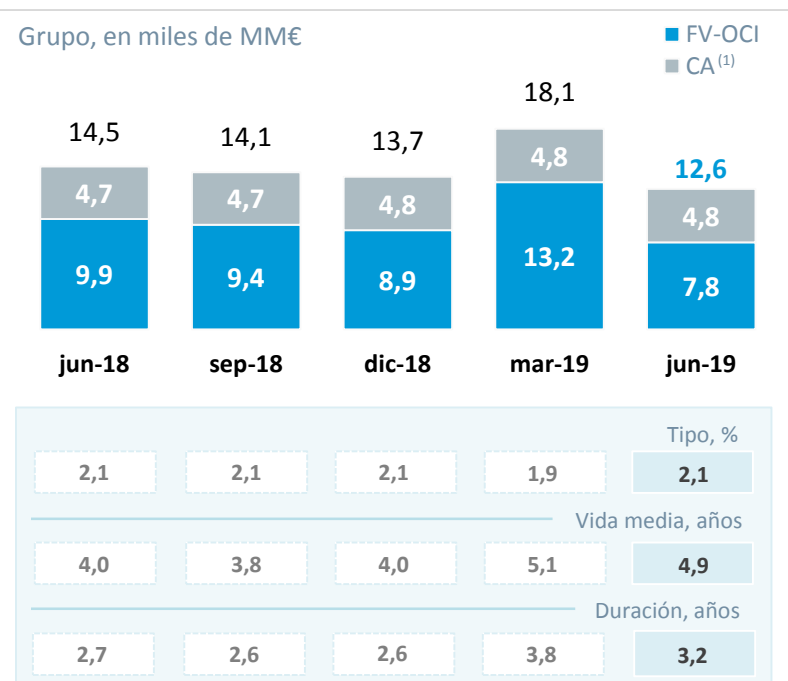


(1) Los tipos *front book* de depósitos a plazo incluyen únicamente depósitos en euros. Los tipos *BB* de recursos de clientes incluyen todos los costes de depósitos minoristas.

(2) El tipo *front book* excluye el sector público. *Back book* incluye todos los segmentos.

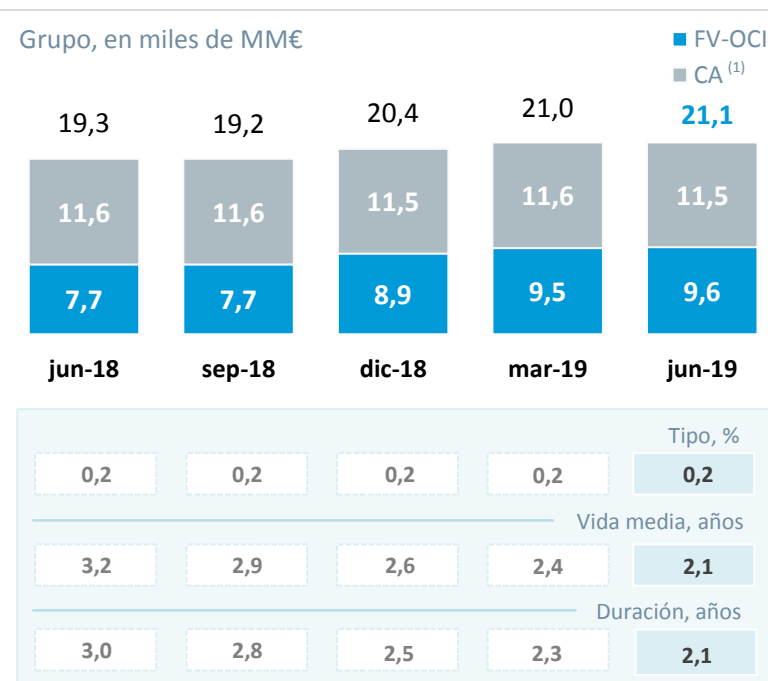
Reducción de la cartera ALCO en un entorno de tipos en mínimos históricos con el coste de la financiación mayorista prácticamente estable vs. 2T18

Cartera estructural de ALCO



- ▶ Recogiendo beneficios tras el aumento de ALCO en 1T19 dado que los tipos a largo plazo alcanzaron mínimos históricos

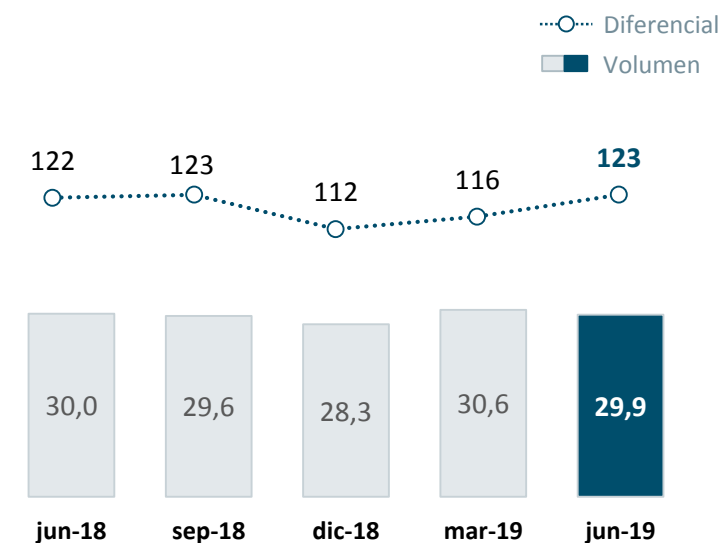
Cartera de gestión de liquidez de ALCO



- ▶ Cartera de gestión de liquidez de ALCO prácticamente estable

Coste de la financiación mayorista

CABK ex BPI ⁽²⁾ *back book* de la financiación mayorista ⁽³⁾ en miles de MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 junio 2019



- ▶ BB +7 pbs en v.t. refleja nuevas emisiones; prácticamente estable vs. 2T18 con las nuevas emisiones parcialmente compensadas por vencimientos caros

(1) Valores a coste amortizado.

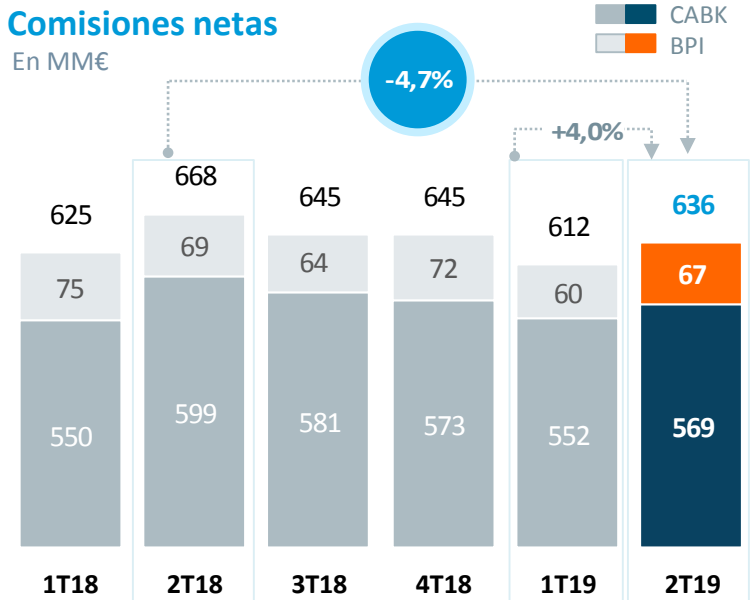
(2) En 1T19, BPI emitió 0,5 mil MM€ de cédulas a MS +25pbs.

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

Crecimiento generalizado de las comisiones recurrentes en el trimestre

Comisiones netas

En MM€

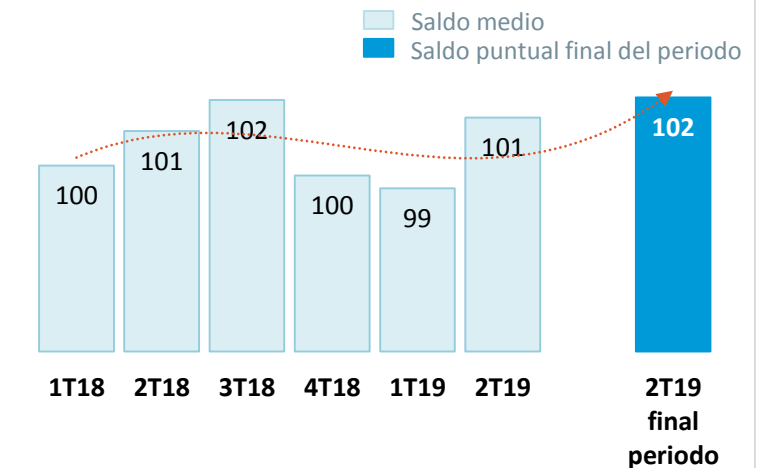


Desglose de comisiones por principales categorías

2T19 en MM€

		% v.t.	% i.a.
Bancarias recurrentes y otras	337	+6,4%	+1,4%
Gestión de activos ⁽¹⁾	214	+4,5%	-1,5%
Distribución de seguros ⁽¹⁾	55	+0,5%	-10,7%
Banca mayorista	30	-15,5%	-46,7%

Activos bajo gestión⁽²⁾: saldos medios vs. saldo a final de periodo del 30 junio 2019, en base 100 = 1T18



- **Comisiones netas del Grupo en v.t.:** crecimiento generalizado de las comisiones recurrentes por mejora de los mercados y repunte de la actividad
 - **Bancarias recurrentes y otras:** +6,4% v.t. principalmente impulsadas por pagos
 - **Gestión de activos:** +4,5% v.t. por mejora de los mercados y sólido crecimiento en *unit-linked*
 - **Distribución de seguros:** +0,5% v.t. a medida que el lanzamiento de nuevos productos gana ritmo
 - **Banca mayorista:** -15,5% v.t. por menor actividad en CIB

- **La evolución i.a. de las comisiones netas del Grupo refleja:**
 - **Bancarias recurrentes y otras:** dinámicas positivas principalmente impulsadas por pagos
 - **Gestión de activos:** prácticamente estables, con el saldo puntual a fin del periodo esperando que apoye las comisiones en los próximos trimestres
 - **Distribución de seguros:** impactadas por diferencias temporales en el lanzamiento de nuevos productos
 - **Banca mayorista:** evolución i.a. impactada por grandes extraordinarios en 2T18
- Evolución i.a. de las comisiones de **BPI** afectada por cambios de perímetro ⁽³⁾

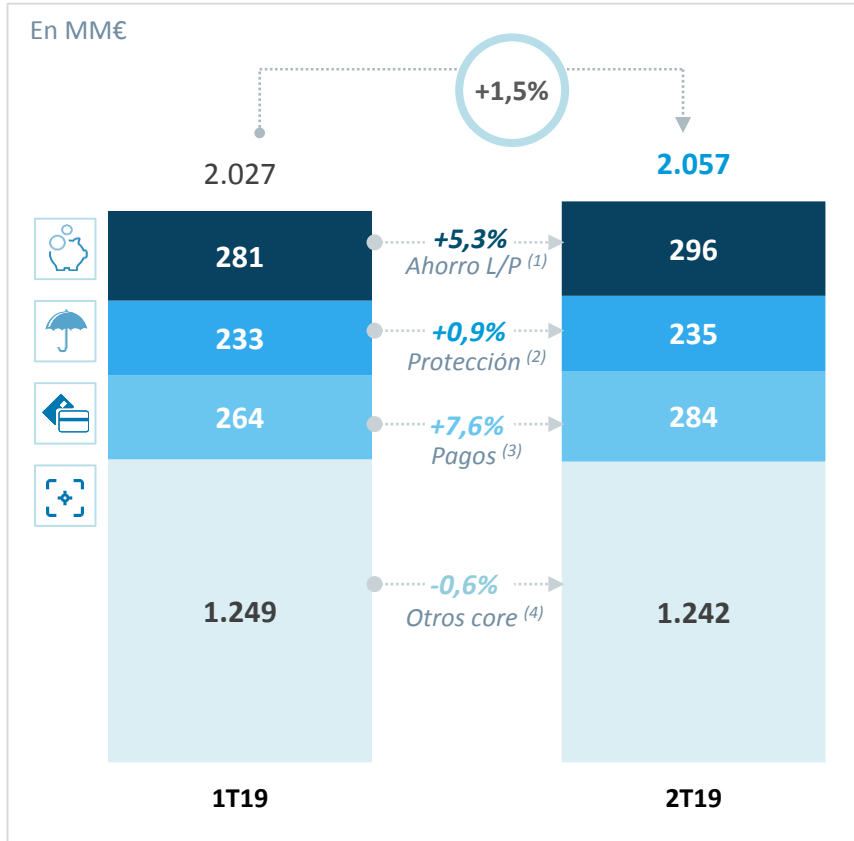
(1) Gestión de activos incluye comisiones de *unit linked* que en *reporting* anterior se incluían en comisiones de seguros junto a las de distribución de seguros no-vida, re-expresándose las cifras de 2018.

(2) Incluye fondos de inversión, carteras gestionadas, SICAVs, planes de pensiones y *unit linked*.

(3) Impactadas por cambios de perímetro y reclasificaciones: -9 MM€ por la venta de negocios y -1 MM€ por reclasificación relacionada con la aplicación de los estándares contables del grupo.

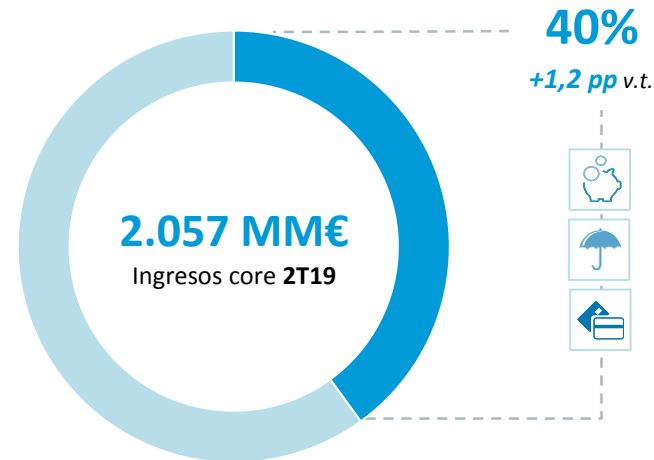
Ahorro a L/P, protección y pagos apoyan la recuperación de ingresos *core* en 2T

Mejora de los ingresos *core* en 2T



Contribución clave de los negocios de ahorro a L/P, protección y pagos a los ingresos *core*

Ahorro a L/P, protección y pagos en % sobre el total de los ingresos *core* de 2T19



- ▶ Los negocios tradicionalmente no bancarios mitigan el efecto de los bajos tipos de interés

- ▶ Los ingresos *core* se recuperan en 2T (+1,5% v.t., con ingresos *core* excluyendo MI +3,4% v.t.)...
- ▶ ... impulsados por un fuerte crecimiento en ahorro a L/P y pagos ...
- ▶ ...y una recuperación gradual en los ingresos de protección
- ▶ La variación trimestral -0,6% de otros ingresos *core* refleja menores comisiones de banca mayorista en el trimestre

(1) Ingresos de ahorro a L/P incluyen: comisiones por gestión de activos (fondos de inversión incluyendo carteras y SICAV, planes de pensiones y *unit linked*) + MI por seguros de vida-ahorro.

(2) Ingresos de protección incluyen: comisiones de distribución de no-vida, primas de vida-riesgo y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas (SCA) y otras participadas de bancaseguros de BPI.

(3) Ingresos de pagos incluyen comisiones relativas a emisión, adquencia y cajeros, así como otras comisiones transaccionales. El resultado por puesta en equivalencia de la JV con Comercia no está incluido en ingresos *core*.

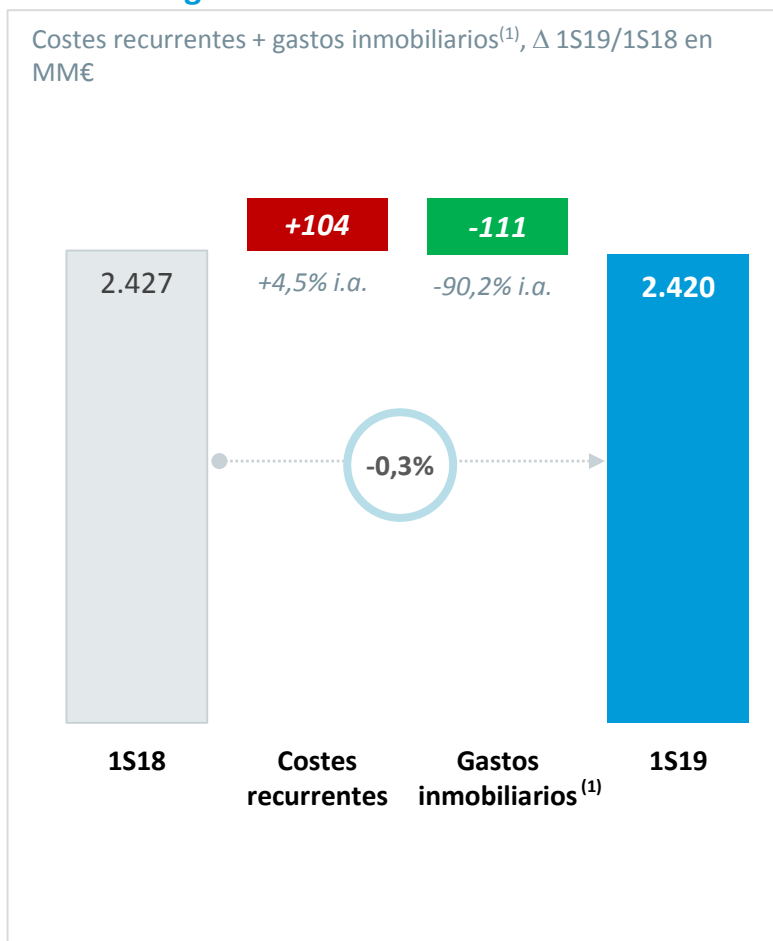
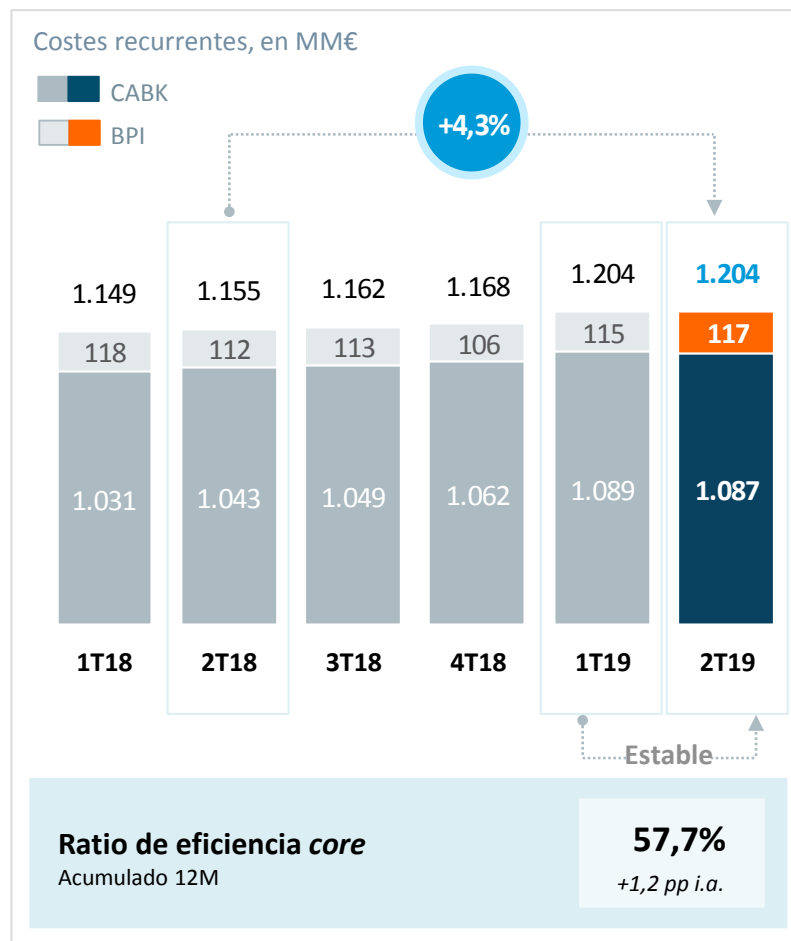
(4) Otros ingresos *core* incluyen otras comisiones bancarias (incluyendo banca mayorista) y MI distinto del de seguros de vida-ahorro.

El crecimiento de costes previsto para 2019 se revisa a la baja tras la rápida ejecución del plan de reestructuración

Los costes recurrentes se mantienen planos en v.t. ...

... con el incremento i.a. en 1S compensado por los ahorros en gastos inmobiliarios

La rápida ejecución de la reestructuración acelera los ahorros en costes



Acuerdo de reestructuración – Resultado



► **Reestructuración: ~2.000 salidas voluntarias**

► **Medidas de flexibilización**

Todas las salidas en ago-19



► **Cargo de reestructuración inicial en 2T19: 978 MM€ antes de impuestos (685 MM€ netos de impuestos)**

La diferencia con la estimación inicial de 890MM€ se debe a la anticipación y al mix



► **Ahorros anuales en costes (brutos):**

~ 200MM€

Desde 2020E

~ 80MM€

En 2019E

Guidance de costes recurrentes para 2019e revisado a:

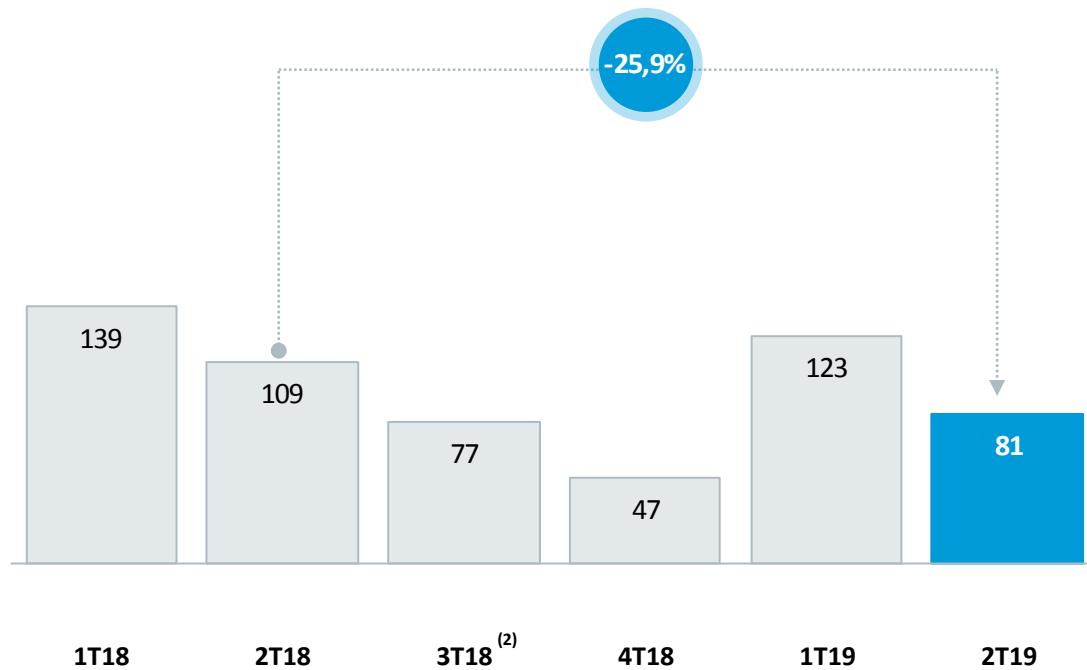
+ c.3% i.a.

(1) Gastos operativos inmobiliarios netos de ingresos operativos inmobiliarios.

El coste del riesgo⁽¹⁾ se mantiene en una senda descendente y cómodamente en línea con el *guidance* anual de <20 pbs

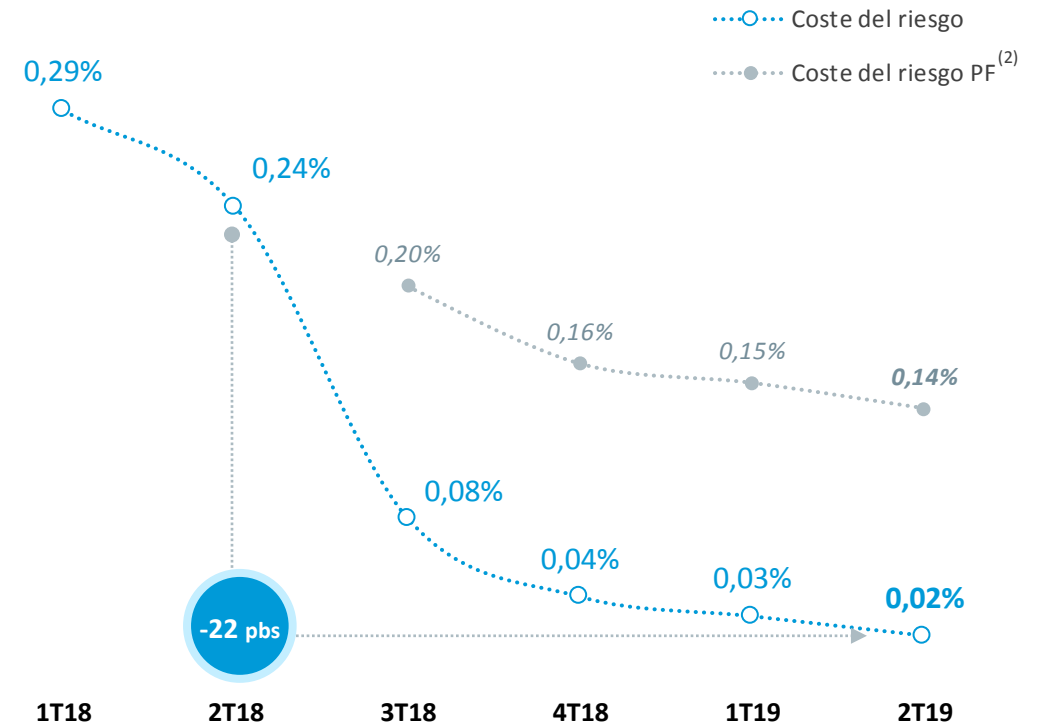
Dotaciones para insolvencias

Dotaciones para insolvencias, en MM€



Coste del riesgo acumulado 12M

En % ⁽¹⁾



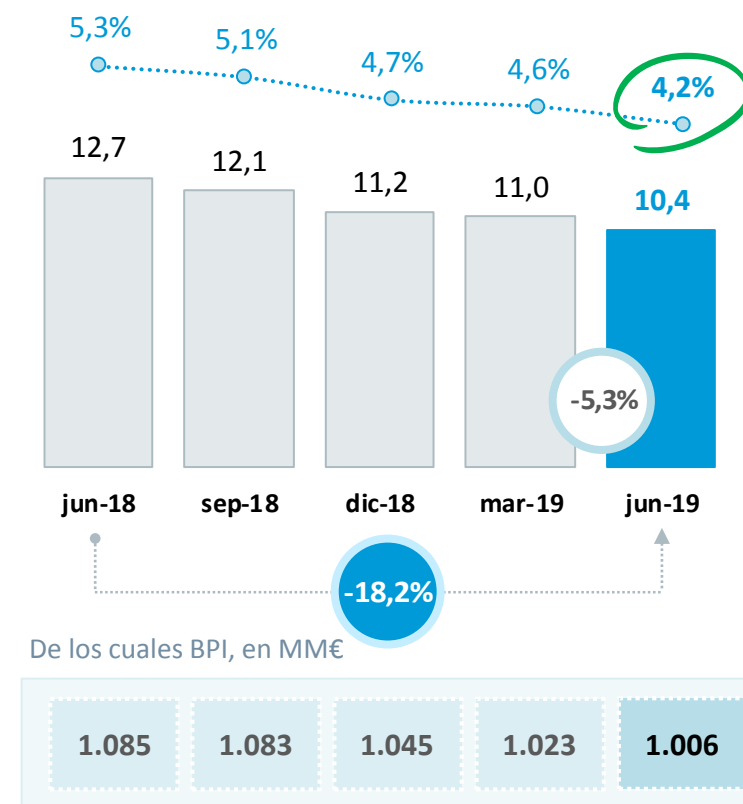
(1) Acumulado 12 meses.

(2) PF excluyendo una liberación de provisiones extraordinaria en 3T18 (c.275MM€) derivada de la actualización del valor de recuperación de una exposición de crédito relevante.

La pronunciada reducción del saldo dudoso baja la ratio de mora hasta el 4,2%

Evolución de dudosos bien encauzada para alcanzar el *guidance* de <4% para fin de año

Saldo de dudosos ⁽¹⁾⁽²⁾ en miles de MM€ y ratio de morosidad en %

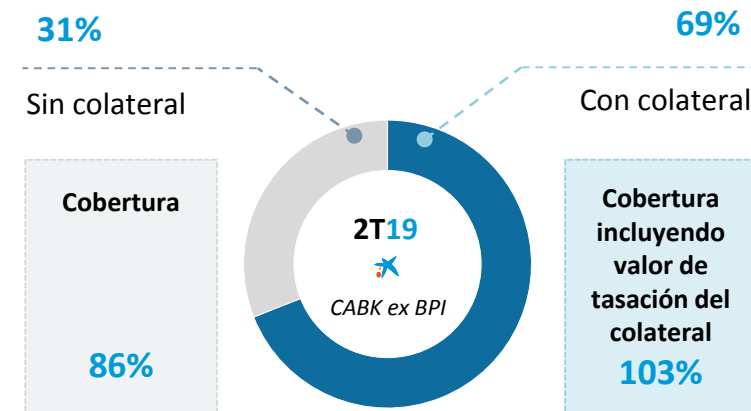


Cobertura de dudosos estable en niveles holgados

Ratio de cobertura ⁽³⁾, en %

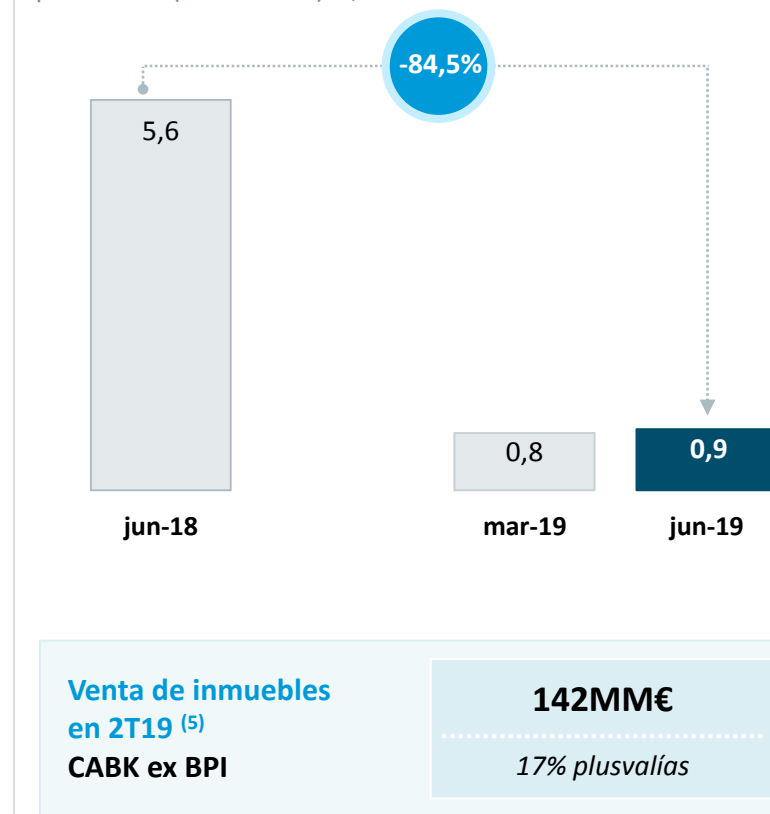
	Grupo	CABK ex BPI
2T19	54%	51%
1T19	54%	51%

CABK ex BPI: desglose de dudosos/cobertura por colateral, a 30 de junio de 2019



La exposición de adjudicados se mantiene en niveles bajos

Cartera de adjudicados disponible para la venta, neta de provisiones (CABK ex BPI) ⁽⁴⁾, en miles de MM€



(1) Incluye riesgos contingentes dudosos (460MM€ en 2T19, incluyendo BPI).

(2) Venta de cartera de 322MM€ en 2T19.

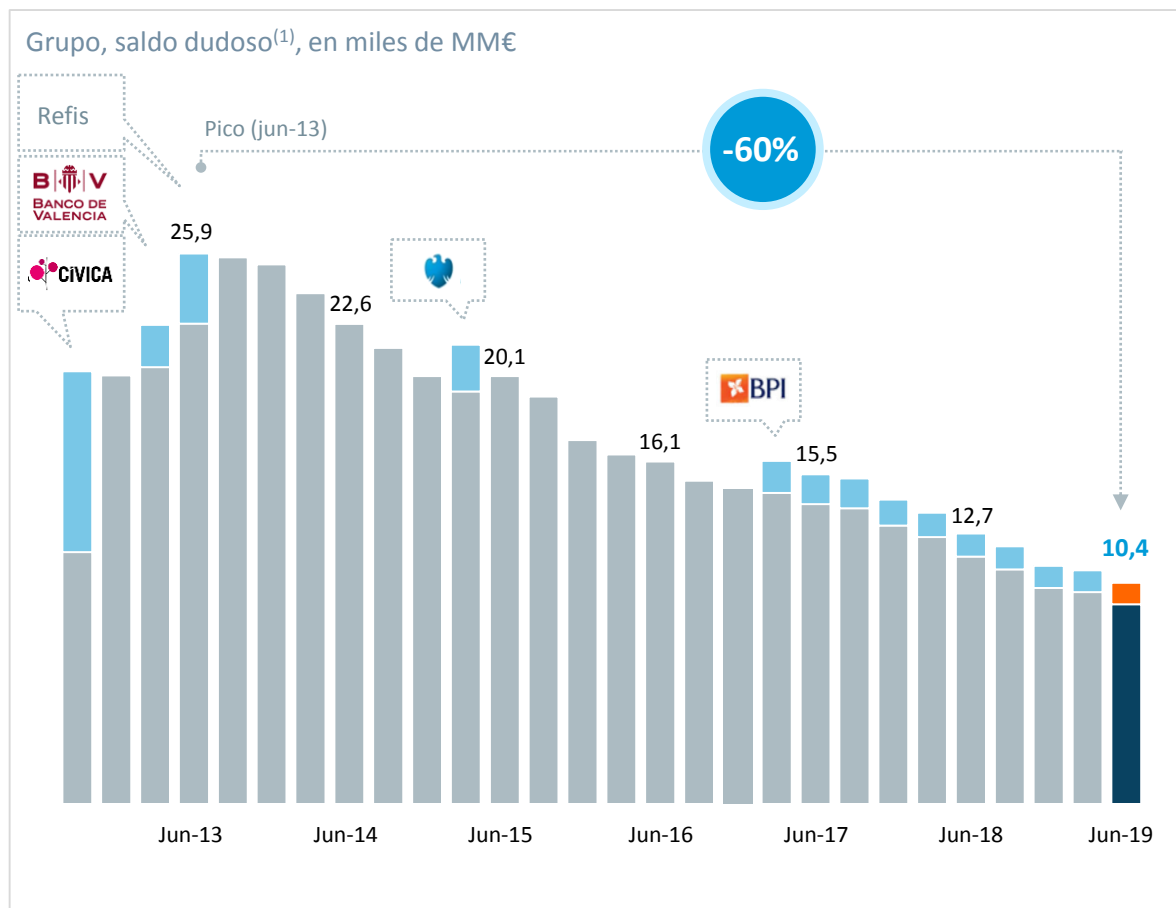
(3) Ratio entre el total de fondos de deterioro del crédito a la clientela (incluyendo riesgos contingentes) sobre crédito dudoso (incluyendo riesgos contingentes).

(4) La cartera de adjudicados disponibles para la venta de BPI, neta de provisiones, asciende a 21MM€ a 30 de junio de 2019 (*versus* 25MM€ a 31 de marzo de 2019).

(5) A precio de venta. Incluye ventas de activos de alquiler.

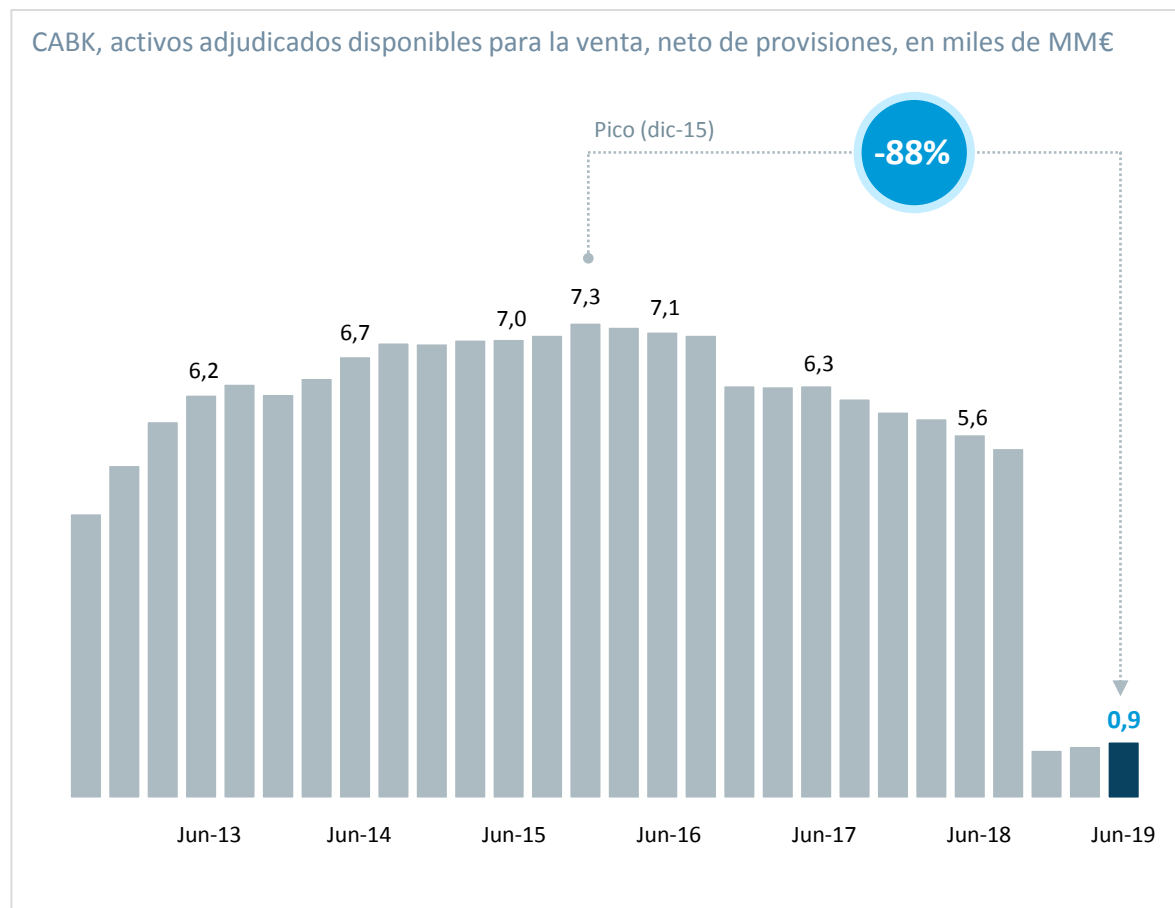
Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

El saldo dudoso continúa su senda decreciente



(1) Incluyendo avales dudosos.

Activos adjudicados disponibles para la venta (netos)

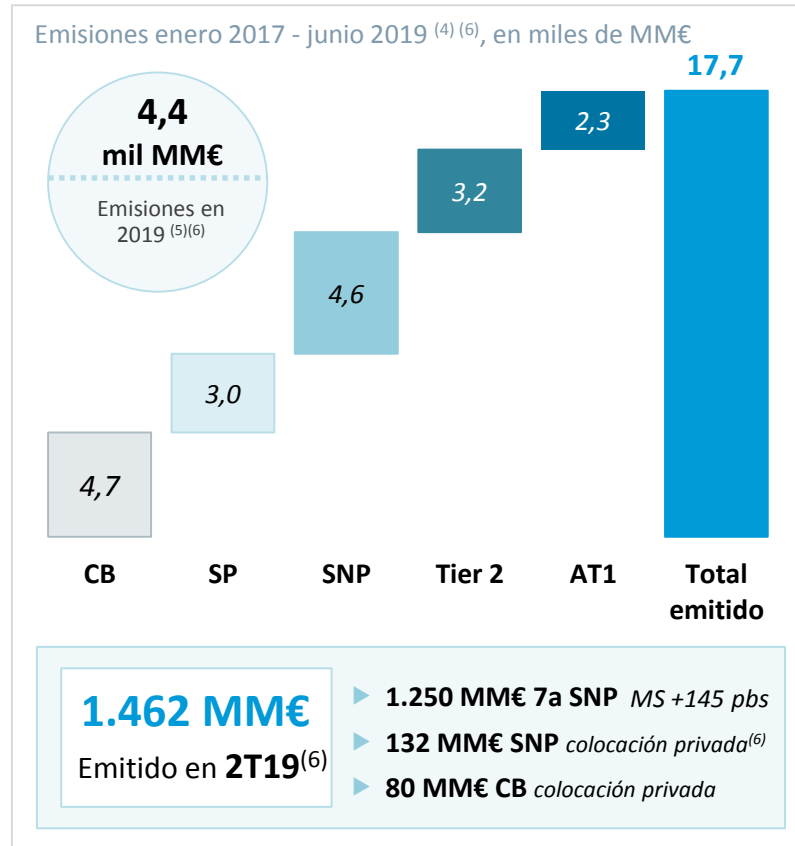
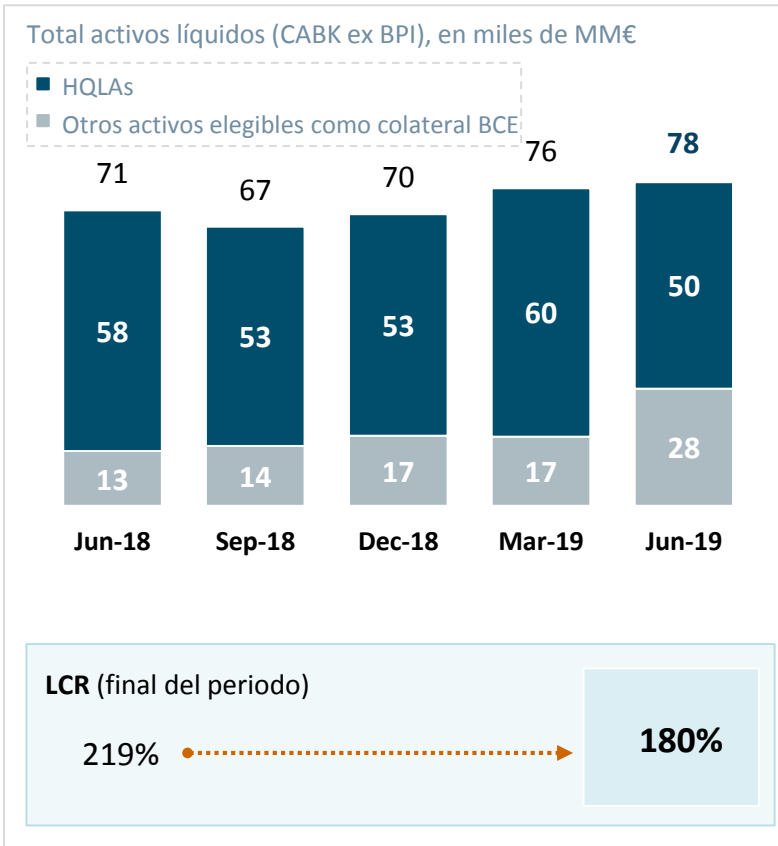
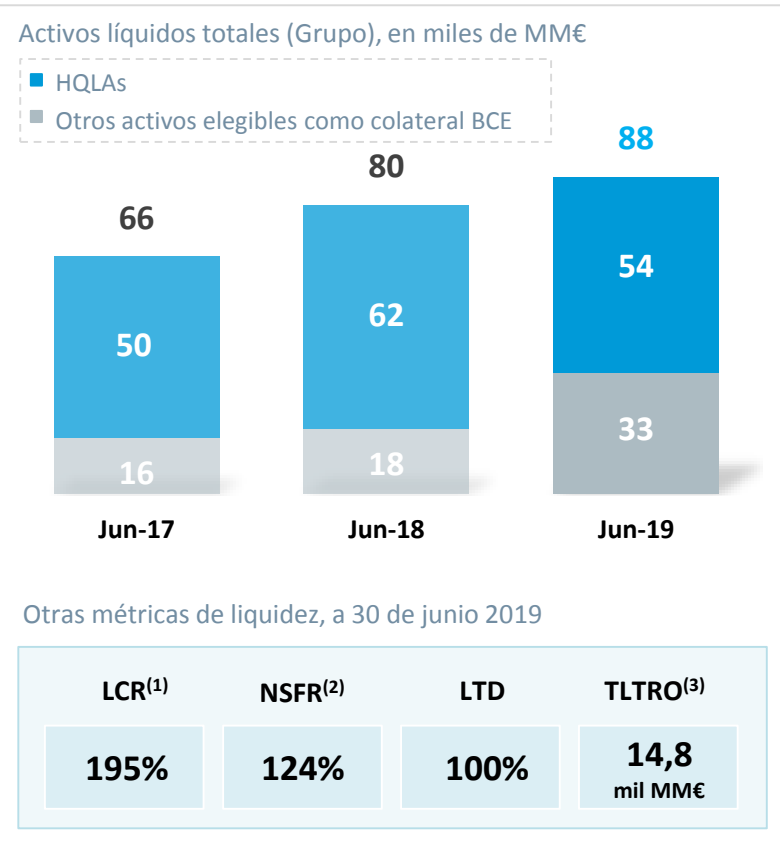


La fuerte posición de liquidez permite la devolución anticipada de 13 mil MM€ de TLTRO II

Record de liquidez ante el vencimiento del TLTRO

Métricas de liquidez de CABK

Acceso continuo y exitoso al mercado



(1) LCR media últimos 12 meses (LCR a 30 de junio 2019 en 179%).

(2) NSFR a final de periodo. Mejor estimación de acuerdo al nuevo criterio CRR (Regulación (UE) 2019/876 del 20 de mayo de 2019).

(3) Incluye 1,4 mil MM€ de BPI, todo TLTRO II. Amortización de 13,4 mil MM€ de CABK en junio 2019.

(4) Equivalente en euros emitido por CABK y BPI, incluyendo colocaciones privadas.

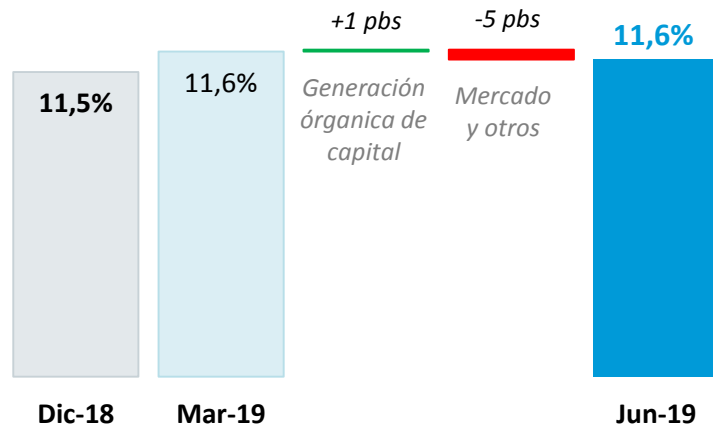
(5) 3.250 MM€ de CABK (1.250 MM€ 7a SNP @MS+145 pbs, 1.000 MM€ 5a SNP @MS+225 pbs y 1.000 MM€ 7a SP @ MS+90 pbs) y 500 MM€ de BPI (5a CH @MS+25 pbs). Adicionalmente, hubo seis colocaciones privadas de cédulas hipotecarias de CABK por un total de 500MM€ y dos colocaciones privadas de SNP por un total equivalente de c.132MM€ (50 MM€ + 10 mil MM€).

(6) Incluyendo colocación privada de 10 mil MM€ de SNP (equivalente a c.82 MM€) emitidos en junio y liquidado en julio.

La posición de capital muestra resistencia a la reestructuración y al crecimiento del crédito

Evolución de la ratio CET1

Grupo, en % y pbs

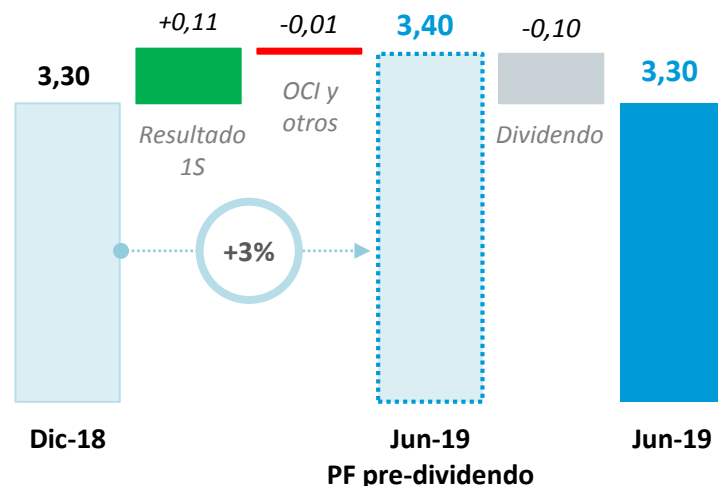


En miles de MM€

CET1	17,3	17,0
APRs	148,8	147,2

Evolución del VTCT por acción

Grupo, en €/acción



Ratios y requerimientos de capital

Grupo⁽¹⁾, en % a 30 junio de 2019

CET1	11,6%
Tier 1	13,1%
Capital Total	15,3%
MREL subordinado	18,5%
MREL ⁽²⁾	21,2%
Ratio de apalancamiento	5,5%

CET1 SREP 2019 ⁽³⁾	8,77%	MREL requer. 2021 ⁽⁴⁾	22,5%
----------------------------------	-------	--	-------

- Generación de capital en el trimestre afectada por los gastos de reestructuración y el crecimiento del crédito
- Venta total de la participación en REP
- “Mercado y otros” impactado principalmente por la evolución de TEF parcialmente compensada por la venta de REP
- La emisión de SNP en junio eleva la ratio MREL al 21,2%
- Dividendo complementario de 0,10€/acción pagado en abril; con un payout total para 2018 del 51% ⁽⁵⁾

(1) Ratio CET regulatorio de CABK a 30 junio 2019 es 13,3%. Ratio CET1 de BPI a 30 junio 2019 es 13,4% (13,1% individual).

(2) Nuestra mejor estimación teniendo en cuenta los criterios actuales de computabilidad de la JUR, a nivel consolidado.

(3) Incluye 0,02% correspondiente al colchón anticíclico por la exposición a otros países que no son España/Portugal.

(4) En términos de activos ponderados por riesgo consolidados, a 31 de diciembre de 2017.

(5) Sin impacto en las métricas de solvencia del 2T dado que ya se incorporó en las ratios de capital a cierre de 2018.

La sólida actividad y la resistencia de los ingresos apoyan el beneficio neto en un trimestre impactado por la reestructuración

Crecimiento sólido en volúmenes con los márgenes mostrando resistencia

Mejoran los ingresos core pero no lo bastante para cumplir con el guidance anual en un entorno de tipos más bajos. Se revisa a ~1%

El crecimiento de costes previsto para 2019 se revisa a la baja a ~3% tras la rápida ejecución de la reestructuración

Se refuerzan aún más las métricas de balance

Se espera que la mejora de los ingresos core ex MI apoye la rentabilidad en 2S19



Anexo

Guidance 2019 para el Grupo CaixaBank



Ingresos <i>core</i> ⁽¹⁾ , % i.a.	~1%
Gastos recurrentes ⁽²⁾ , % i.a.	~3%
Coste del riesgo, acumulado 12 meses	<20 pbs
Ratio de morosidad	<4%

(1) Guidance revisado en la presentación de resultados de 2T19. Guidance anterior de ingresos *core* de ~+3% i.a. dividido en ~+2% i.a. de MI y ~+3% i.a. de Comisiones.

(2) Guidance revisado en la presentación de resultados de 2T19. Guidance anterior de gastos recurrentes de ~+5% i.a.

Cuenta de resultados 1S19

Cuenta de resultados consolidada

En MM€	1S19	1S18	% i.a.
Margen de intereses	2.478	2.432	1,9
Comisiones netas	1.248	1.293	(3,5)
Dividendos y puesta en equivalencia	370	624	(40,6)
Resultados de operaciones financieras	261	293	(10,9)
Ingresos y gastos de seguros	264	282	(6,4)
Otros ingresos y gastos de explotación	-176	-270	(34,8)
Margen bruto	4.445	4.654	(4,5)
Gastos recurrentes	-2.408	-2.304	4,5
Gastos extraordinarios	-978	-8	
Margen de explotación	1.059	2.342	(54,8)
Dotaciones para insolvencias	-204	-248	(17,6)
Otras provisiones	-91	-283	(67,8)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	-38	-70	(46,7)
Resultados antes de impuestos	726	1.741	(58,3)
Impuestos	-104	-401	(74,1)
Resultado del periodo	622	1.340	(53,6)
Minoritarios y otros		42	
Resultado atribuido al Grupo	622	1.298	(52,1)

Cuenta de resultados por perímetro (CABK / BPI)

1S19 CABK	% i.a.	1S19 BPI	% i.a.
2.280	1,8	198	2,3
1.121	(2,5)	127	(11,4)
303	(32,9)	67	(60,9)
255	25,2	6	(92,6)
264	(6,4)		
-158	(36,8)	-18	(10,8)
4.065	(0,3)	380	(34,2)
-2.176	4,9	-232	0,8
-978			
911	(54,5)	148	(56,4)
-243	(3,4)	39	
-91	(67,8)		
-40	(42,9)	2	
537	(61,6)	189	(44,8)
-62	(82,5)	-42	(14,9)
475	(54,6)	147	(49,9)
475	(54,6)	147	(41,7)

Segmentos: información adicional

Cuenta de resultados por segmento

En MM€

	Bancaseguros			Participadas			BPI ⁽¹⁾		
	2T19	% v.t.	% i.a.	2T19	% v.t.	% i.a.	2T19	% v.t.	% i.a.
Margen de intereses	1.174	(0,2)	0,4	-34	(10,5)	(15,0)	101	2,0	1,0
Comisiones netas	569	3,3	(4,9)				67	10,6	(3,0)
Dividendos y puesta en equivalencia	48	(18,6)	(22,6)	198		(30,8)	7	75,0	40,0
Resultados de operaciones financieras	212		14,0	1					
Ingresos y gastos de seguros	134	3,2	(6,9)						
Otros ingresos y gastos de explotación	-123		(13,2)				-18		5,1
Margen bruto	2.014	7,4	(0,2)	165		(18,7)	157	(7,1)	(7,6)
Gastos recurrentes	-1.086	(0,2)	4,2	-1			-117	2,0	4,5
Gastos extraordinarios	-978								
Margen de explotación	-50			164		(18,8)	40	(25,9)	(24,5)
Dotaciones para insolvencias	-97	(33,8)	(13,9)				16	(29,3)	
Otras provisiones	-43	(7,9)							
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	-22	11,7	(69,4)						
Resultados antes de impuestos	-212			164		(18,8)	56	(29,1)	
Impuestos	92			5		(16,7)	-16	(23,8)	
Minoritarios y otros									
Resultado atribuido al Grupo	-120			169		(17,2)	40	(31,0)	11,1

(1) PyG del segmento de BPI excluye la contribución de participaciones minoritarias, que están asignadas al segmento de "Participadas". Evolución interanual impactada por cambios de perímetro relacionados con la venta de negocios en 2018. Asimismo, el % atribuido de BPI ha aumentado del 94,2% en 2T18 al 100% desde cierre de 2018.

Cuenta de resultados de Bancaseguros: contribución de Seguros

Cuenta de resultados de Bancaseguros 2T19: contribución de Seguros

En MM€

	Bancaseguros	de los cuales Seguros ⁽¹⁾	Seguros % v.t.
Margen de intereses	1.174	81	7,5
Comisiones netas	569	-20	3,6
Ingresos y gastos de seguros	134	134	3,2
Dividendos y puesta en equivalencia	48	40	(4,2)
Otros ingresos y gastos	89	57	
Margen bruto	2.014	292	27,0
Gastos recurrentes	-1.086	-30	(2,4)
Gastos extraordinarios	-978		
Margen de explotación	-50	262	31,5
Dotaciones para insolvencias y otras provisiones	-140		
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	-22		
Resultados antes de impuestos	-212	262	31,5
Impuestos e intereses minoritarios	92	-65	42,6
Resultado atribuido al Grupo	-120	197	28,2

(1) Resultados de VidaCaixa pre-consolidación. No incluye las comisiones pagadas por SegurCaixa Adeslas al negocio de bancaseguros por la distribución de seguros de no vida.

CaixaBank *standalone*: información adicional (I/II)

Cuenta de resultados: 2T19

En MM€	2T19	% i.a.	% v.t.
Margen de intereses	1.141	0,8	0,1
Comisiones netas	569	(4,9)	3,3
Ingresos y gastos de seguros ⁽¹⁾	134	(6,9)	3,2
Resultados de operaciones financieras	213	47,6	
Dividendos y puesta en equivalencia	194	(33,1)	77,7
Otros ingresos y gastos de explotación	-123	(13,2)	
Margen bruto	2.128	(1,8)	9,9
Gastos recurrentes	-1.087	4,2	(0,2)
Gastos extraordinarios	-978		
Margen de explotación	63	(94,4)	(92,6)
Dotaciones para insolvencias	-97	(13,9)	(33,8)
Otras provisiones	-43	(81,2)	(7,9)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	-22	(69,4)	11,7
Resultados antes de impuestos	-99		
Impuestos, minoritarios y otros	102		
Resultado atribuido al Grupo	3	(99,6)	(99,6)

Desglose de las comisiones por categorías principales

2T19 en MM€	% i.a.	% v.t.
Bancarias recurrentes y otras 	2,5%	5,9%
Gestión de activos ⁽²⁾ 	(1,9%)	4,2%
Distribución de seguros ⁽²⁾ 	(15,1%)	(2,5%)
Banca mayorista 	(46,6%)	(15,9%)

(1) Ingresos por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas (que se incluyen en ingresos *core*) están incluidas en "Dividendos y puesta en equivalencia".

(2) Gestión de activos incluye comisiones de *unit linked* que en *reporting* anterior se incluían en comisiones de seguros junto a las de distribución de seguros no-vida, re-expresándose las cifras de 2018.

CaixaBank standalone: información adicional (II/II)

Recursos de clientes ⁽¹⁾

Desglose, en miles de MM€

	30 junio 2019	% v.a.	% v.t.
I. Recursos en balance	250,0	6,9	3,8
Ahorro a la vista	175,9	9,0	5,4
Ahorro a plazo	22,3	0,9	(2,0)
Seguros	50,1	3,9	0,7
de los cuales unit linked	8,1	20,6	5,6
Cesión temporal activos y otros	1,6	(21,8)	17,8
II. Activos bajo gestión	90,1	4,9	0,9
Fondos de inversión	61,4	3,5	0,3
Planes de pensiones	28,7	7,9	2,3
III. Otros recursos gestionados	4,0	27,3	17,3
Total recursos de clientes	344,0	6,6	3,2

Cartera de crédito

Desglose, en miles de MM€

	30 junio 2019	% v.a.	% v.t.
I. Crédito a particulares	115,3	0,8	1,3
Adquisición de vivienda	79,4	(1,4)	(0,7)
Otras finalidades	35,9	5,8	5,9
de los cuales crédito al consumo ⁽²⁾	12,8	8,2	4,7
II. Crédito a empresas	79,9	4,0	2,3
Sectores productivos ex promotor	74,0	4,6	2,7
Promotores	5,9	(3,0)	(3,0)
Créditos a particulares y empresas	195,2	2,1	1,7
III. Sector público	12,1	18,4	8,7
Créditos totales	207,3	2,9	2,1
Cartera sana	198,2	3,4	2,5

(1) Excluye BPI Vida, BPI GA y BPI GIF.

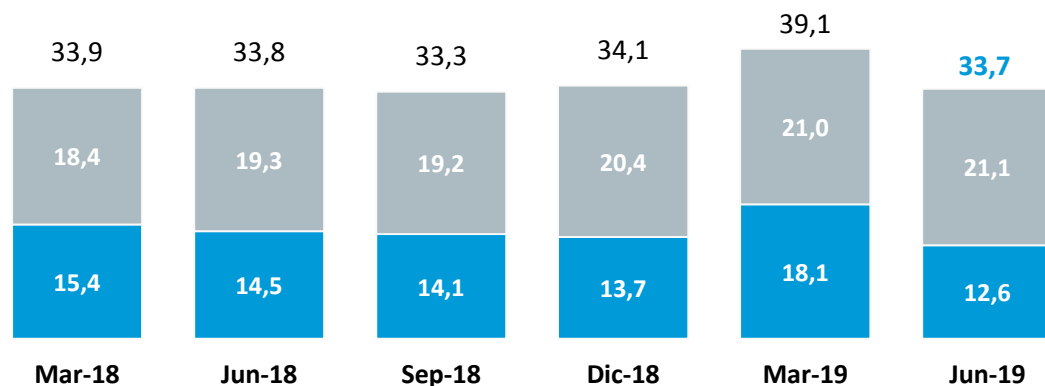
(2) Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance y tarjetas (CaixaBank Payments), excepto floating.

Cartera ALCO y vencimientos de la financiación mayorista

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

En miles de MM€

■ Estructural ■ Liquidez



Tipo, %

1,0 1,0 1,0 1,0 1,0 0,9

Vida media, años

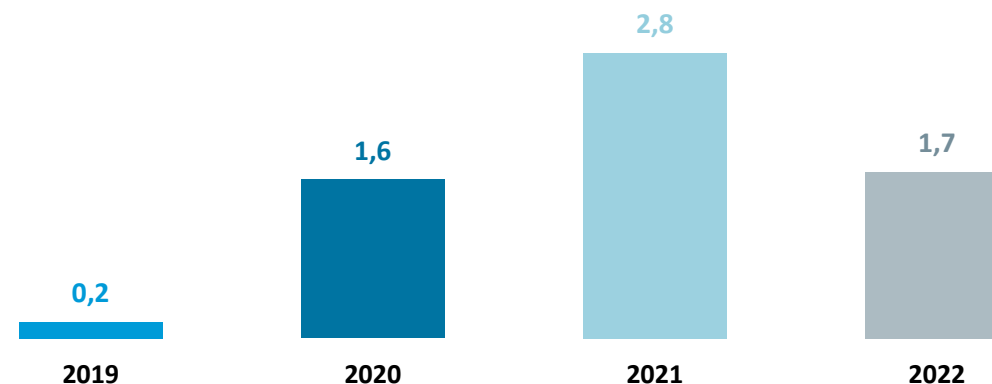
4,0 3,5 3,3 3,2 3,6 3,1

Duración, años

2,5

Vencimientos de la financiación mayorista de CABK (ex BPI)

En miles de MM€⁽⁴⁾, a 30 de junio de 2019



Diferencial sobre Euribor 6M en pbs (CABK ex BPI), a 30 junio 2019

110

185

142

93

(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) Vencimientos legales. Este dato ilustra el impacto de las emisiones mayoristas en los costes de financiación 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 17 de mayo de 2019.
 (2) A 31 de mayo de 2019.
 (3) A 8 de octubre de 2018.
 (4) A 29 de marzo de 2019.
 (5) A 17 de abril de 2018.
 (6) A 19 de marzo de 2019.
 (7) A 22 de febrero de 2019.

Créditos refinanciados y clasificación por *stages* de crédito bruto y provisiones

Créditos refinanciados

A 30 de junio de 2019 (miles de MM€)

	Grupo	
	Total	De los cuales: dudosos
Particulares ⁽¹⁾	5,4	3,4
Empresas (ex-promotor)	3,2	1,9
Promotores	0,8	0,4
Sector público	0,3	0,0
Total	9,5	5,7
Provisiones	2,4	2,2

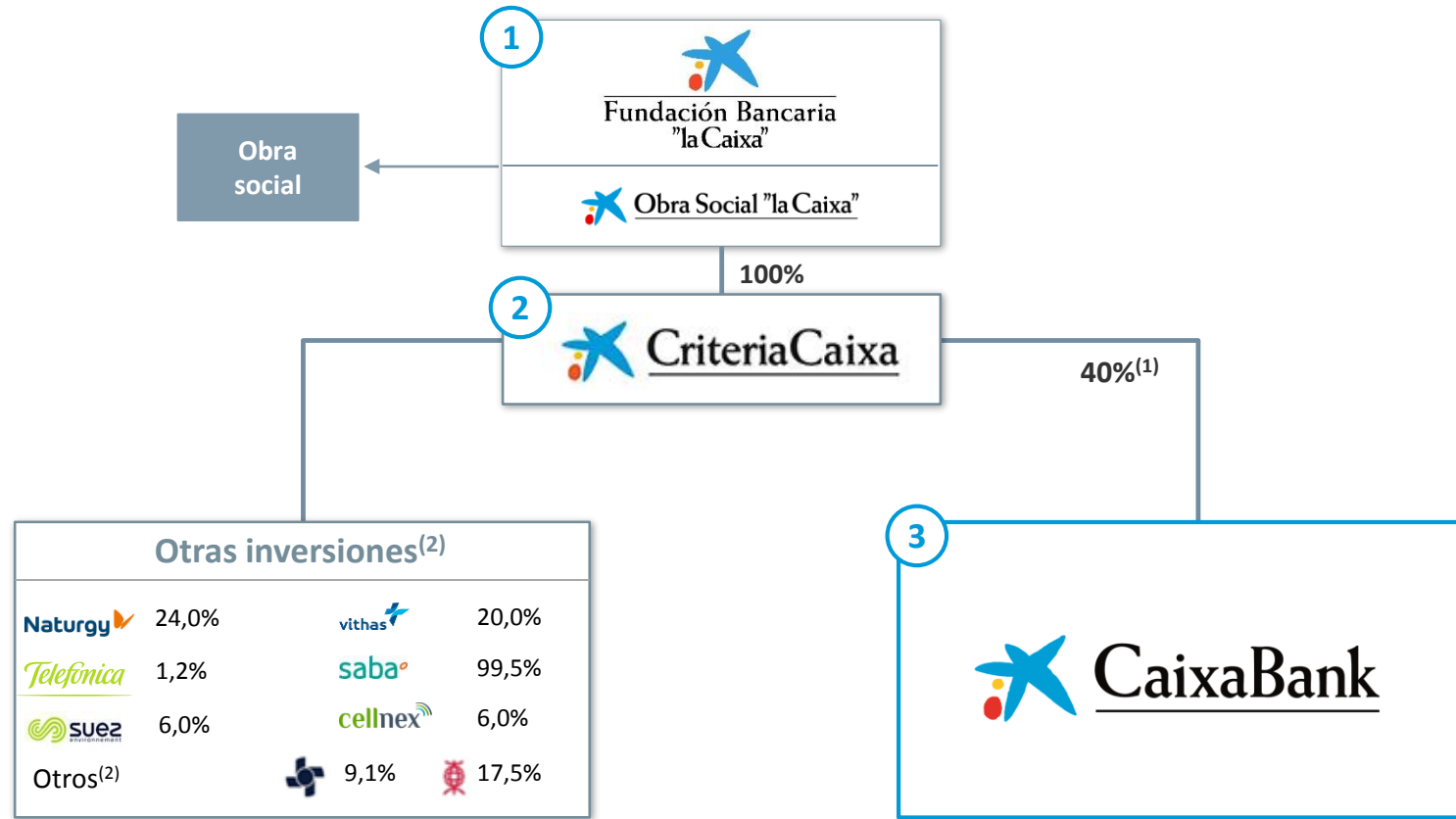
Clasificación por *stages* de crédito bruto y provisiones

A 30 de junio de 2019 (miles de MM€)

	Exposición de la cartera				Provisiones			
	Stage 1	Stage 2	Stage 3	TOTAL	Stage 1	Stage 2	Stage 3	TOTAL
Crédito	205,7	15,3	9,9	230,9	(0,7)	(0,7)	(4,0)	(5,4)
Riesgos Contingentes	14,6	0,7	0,5	15,7	(0,0)	(0,0)	(0,2)	(0,2)
Total crédito y riesgos contingentes	220,2	15,9	10,4	246,6	(0,7)	(0,7)	(4,2)	(5,6)

(1) Incluye autónomos.

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% 2018 ⁽³⁾

Non-controlled stakes⁽⁴⁾

	9,92%
	5,00%



Actividad relativa a inmobiliario

Building Center	100%
Coral Homes	20%

(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.

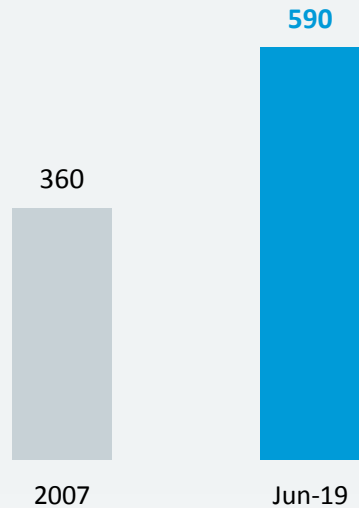
(3) Post retirada de la bolsa ejecutando el *squeeze-out* el 27 de diciembre de 2018.

(4) Principales participadas minoritarias del Grupo CABK, incluyendo las principales participadas minoritarias de BPI: 48,10% de BFA y 35,67% de BCI a 30 de junio de 2019.

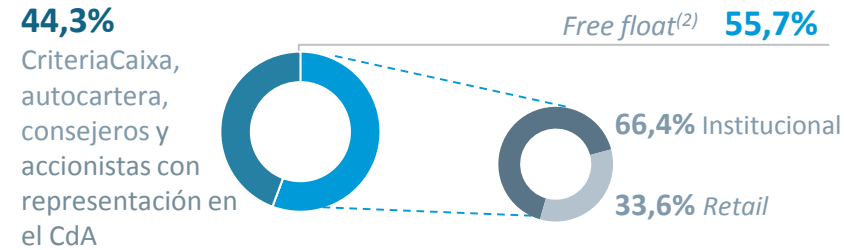
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del *free float* con base accionarial diversificada

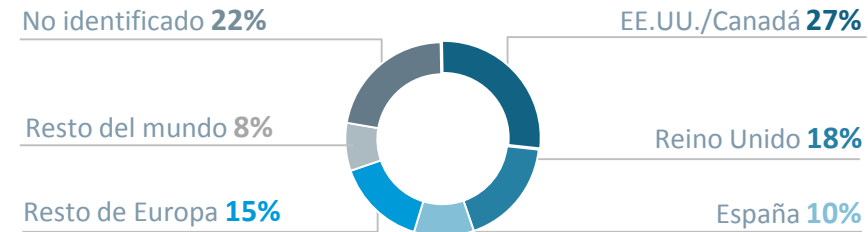
Número de accionistas, en miles



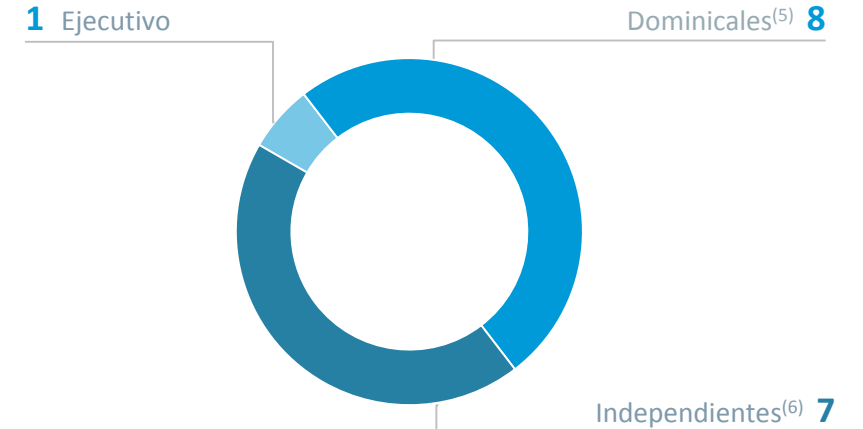
Capital social por grupo⁽¹⁾, en % del capital a 28 de junio de 2019



Distribución geográfica del *free float* de inversores institucionales⁽³⁾
% del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2018



Composición del Consejo de Administración⁽⁴⁾



- **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) Fuente: última información pública disponible y libro de registro de accionistas. El libro de registro presenta un exceso de c.35 millones de acciones netas, que asumimos que corresponde al grupo de institucionales internacionales.
(2) Calculado como el número de acciones emitidas menos las acciones en autocartera y las acciones que son titularidad de los miembros del Consejo e Administración y de los accionistas con representación en el Consejo de Administración.
(3) El porcentaje está calculado sobre el *free float* institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por CMI2i.
(4) Incluye los cambios que se acordaron en la JGA celebrada el 5 de abril de 2019. Referirse al Hecho Relevante número 276874 (CNMV) para información adicional.
(5) Incluye 1 consejero de Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos y 1 consejero designado por Mutua Madrileña.
(6) El 22 de junio de 2017, el Consejo de Administración nombró al Consejero Coordinador Independiente.

Balance y cuenta de resultados

Cuenta de resultados

En millones de euros	1S19	1S18	Variación	%
Margen de intereses	2.478	2.432	46	1,9
Ingresos por dividendos	161	121	40	33,2
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	209	503	(294)	(58,4)
Comisiones netas	1.248	1.293	(45)	(3,5)
Resultado de operaciones financieras	261	293	(32)	(10,9)
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	264	282	(18)	(6,4)
Otros ingresos y gastos de explotación	(176)	(270)	94	(34,8)
Margen bruto	4.445	4.654	(209)	(4,5)
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.408)	(2.304)	(104)	4,5
Gastos extraordinarios	(978)	(8)	(970)	
Margen de explotación	1.059	2.342	(1.283)	(54,8)
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	2.037	2.350	(313)	(13,3)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(204)	(248)	44	(17,6)
Otras dotaciones a provisiones	(91)	(283)	192	(67,8)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(38)	(70)	32	(46,7)
Resultado antes de impuestos	726	1.741	(1.015)	(58,3)
Impuesto sobre Sociedades	(104)	(401)	297	(74,1)
Resultado después de impuestos	622	1.340	(718)	(53,6)
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros		42	(42)	
Resultado atribuido al Grupo	622	1.298	(676)	(52,1)

(1) 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'.

(2) La variación de este epígrafe en el semestre se debe, esencialmente, a la entrada en vigor de IFRS16 con fecha 1 de enero de 2019, que implica el reconocimiento de los activos y pasivos relacionados con el alquiler en el balance del arrendatario por el valor presente de los pagos previstos en el contrato de alquiler.

(3) Las pérdidas y ganancias actuariales previamente reconocidas en Fondos Propios se registran en el epígrafe Otro Resultado Global Acumulado. Como consecuencia de este cambio de criterio contable, las cifras del patrimonio neto correspondientes a 31 de diciembre de 2018 se han reexpresado a efectos comparativos, reclasificándose 548 millones de euros entre ambos epígrafes, sin impacto en el patrimonio neto total.

Balance

En millones de euros	30.06.19	31.03.19	Var. en %	31.12.18	Var. en %
- Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	17.067	23.857	(28,5)	19.158	(10,9)
- Activos financieros mantenidos para negociar	12.806	10.434	22,7	9.810	30,5
- Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	573	638	(10,2)	704	(18,6)
<i>Instrumentos de patrimonio</i>	212	219	(3,2)	232	(8,6)
<i>Valores representativos de deuda</i>	92	91	1,1	145	(36,6)
<i>Prestamos y anticipos</i>	269	328	(18,0)	327	(17,7)
- Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado global	20.359	26.145	(22,1)	21.888	(7,0)
- Activos financieros a coste amortizado	251.348	245.357	2,4	242.582	3,6
<i>Entidades de crédito</i>	6.648	8.533	(22,1)	7.555	(12,0)
<i>Clientela</i>	227.700	219.713	3,6	217.967	4,5
<i>Valores representativos de deuda</i>	17.000	17.111	(0,6)	17.060	(0,4)
- Derivados - contabilidad de coberturas	2.034	2.025	0,4	2.056	(1,1)
- Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	3.962	3.991	(0,7)	3.879	2,1
- Activos afectos al negocio asegurador ¹	70.774	65.270	8,4	61.688	14,7
- Activos tangibles ²	7.478	7.414	0,9	6.022	24,2
- Activos intangibles	3.820	3.850	(0,8)	3.848	(0,7)
- Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos que se han clasificado como mantenidos para la venta	1.285	1.290	(0,4)	1.239	3,7
- Resto activos	14.501	13.865	4,6	13.748	5,5
Total activo	406.007	404.136	0,5	386.622	5,0
Pasivo	382.023	379.386	0,7	362.564	5,4
- Pasivos financieros mantenidos para negociar	11.514	9.705	18,6	9.015	27,7
- Pasivos financieros a coste amortizado	289.773	294.937	(1,8)	282.460	2,6
<i>Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito</i>	26.965	41.831	(35,5)	37.440	(28,0)
<i>Depósitos de la clientela</i>	223.903	214.189	4,5	210.200	6,5
<i>Valores representativos de deuda emitidos</i>	32.751	33.265	(1,5)	29.244	12,0
<i>Otros pasivos financieros</i>	6.154	5.652	8,9	5.576	10,4
- Pasivos afectos al negocio asegurador ¹	68.298	63.779	7,1	60.452	13,0
- Provisiones	5.484	4.421	24,0	4.610	19,0
- Resto pasivos	6.954	6.544	6,3	6.027	15,4
Patrimonio neto	23.984	24.750	(3,1)	24.058	(0,3)
- Fondos Propios ³	25.218	25.832	(2,4)	25.384	(0,7)
- Intereses minoritarios	28	30	(6,7)	29	(3,4)
- Otro resultado global acumulado ³	(1.262)	(1.112)	13,5	(1.355)	(6,9)
Total pasivo y patrimonio neto	406.007	404.136	0,5	386.622	5,0

Glosario (I/IV)

Adicionalmente a la información financiera contenida en este documento, elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), 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 NIIF. 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 NIIF.

Término	Definición
Activos bajo gestión y seguros	Se refiere también a ahorro a largo plazo, incluyen fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones, <i>unit linked</i> y otros fondos de seguros.
Activos líquidos totales	Suma de HQLA's (<i>High Quality Liquid Assets</i> 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 Europeo no HQLA's.
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.
AOCI	<i>Accumulated Other Comprehensive Income</i> : Otro Resultado Global Acumulado 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.
APRs	Activos ponderados por riesgo.
AT1	<i>Additional Tier 1</i> : Instrumentos de capital Tier 1 Adicional, son continuos (sin fecha de vencimiento), incluyen acciones preferentes y bonos convertibles contingentes.
AuM / AM	<i>Assets under Management</i> : Activos bajo gestión, incluyen fondos de inversión (incluyendo SICAVs y carteras gestionadas), planes de pensiones y <i>unit linked</i> .
B/S	<i>Balance sheet</i> : balance.
CA	Coste amortizado.
CET1	<i>Common Equity Tier 1</i> .
CIB	<i>Corporate and Institutional Banking</i> : Banca Corporativa e Institucional.
Comisiones netas	Incluye los siguientes epígrafes: • Ingresos por comisiones; • Gastos por comisiones.
Coste del riesgo	Cociente entre el total de dotaciones para insolvencias (12 meses) y el saldo medio bruto de créditos a la clientela y riesgos contingentes, con criterios de gestión.

Glosario (II/IV)

Término	Definición
Crédito al consumo	Financiación con garantía personal a personas físicas, excluida finalidad adquisición vivienda. Incluye préstamos personales de CaixaBank y BPI, MicroBank, CaixaBank Consumer Finance, así como saldos revolving de tarjetas de crédito (CaixaBank Payments), excepto <i>float</i> .
Diferencial de la clientela	Diferencia entre: - Tipo medio del rendimiento de la cartera de créditos (que se obtiene como cociente entre los ingresos del trimestre anualizados de la cartera de crédito y el saldo medio de la cartera de crédito neto del periodo estanco, trimestral) y - Tipo medio de los recursos de la actividad minorista (que se obtiene como cociente entre los costes del trimestre anualizados de los recursos de la actividad minorista 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: - Deterioro del valor o reversión del deterioro del valor de activos financieros no valorados a valor razonable con cambios en resultados y pérdidas y ganancias netas por modificación. - 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 anticipos 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 anticipos 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.
Dudosos / saldo dudoso	Saldo de deudores dudosos del crédito a la clientela y 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 (%).
Fondos de inversión	Incluyen fondos propios y de terceros, SICAVs y carteras gestionadas.
FV-OCI	<i>Fair Value in Other Comprehensive Income</i> : Valor Razonable en Otro Resultado Global.
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros. Incluye los siguientes epígrafes: - 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).
Gastos de explotación	Incluye los siguientes epígrafes: - 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.
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> : Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
Ingresos <i>core</i> / Margen ordinario	Margen de Intereses + Comisiones + Otros ingresos de seguros (Primas de vida riesgo + Resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas y 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.
JUR	Junta Única de Resolución.
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: • 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: • Resultado del período atribuible a intereses minoritarios (participaciones no dominantes); • Ganancias o pérdidas después de impuestos procedentes de actividades interrumpidas.
MREL	<i>Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities</i> : requerimiento mínimo de fondos propios y pasivos elegibles con capacidad de absorción de pérdidas, incluye además de las emisiones computables para capital total, la deuda <i>Senior non-preferred</i> , la deuda <i>Senior preferred</i> y otros pasivos <i>pari-passu</i> a esta, a criterio de la Junta Única de Resolución.
MREL Subordinado	Se compone por las emisiones computables para capital total y las emisiones de deuda <i>Senior non-preferred</i> .
MS	<i>Mid-swap</i> : índice de referencia para las emisiones a tipo fijo.
NIM	<i>Net interest margin</i> , diferencial de balance, diferencia entre: • Tipo medio del rendimiento de los activos (que se obtiene como cociente entre los ingresos por intereses en el trimestre anualizados y los activos totales medios del periodo estanco, trimestral) y • Tipo medio del coste de los recursos (se obtiene como cociente entre los gastos por intereses del trimestre anualizados y los recursos totales medios del periodo estanco, trimestral).
NSFR	<i>Net Stable Funding Ratio</i> : Ratio de financiación estable neto.
PF	Proforma.
PyG	Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Glosario (IV/IV)

Término	Definición
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas.
Ratio de cobertura de crédito dudoso	Cociente entre: • Total de 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 <i>core</i>	Cociente entre los gastos de explotación (gastos de administración y amortización) sin gastos extraordinarios y los ingresos <i>core</i> de los últimos doce meses.
Ratio de morosidad	Cociente entre: • 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: • 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 financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente 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> ; (-) Gastos de explotación recurrentes.
ROTE	<i>Return on tangible equity</i> acumulado 12 meses, cociente entre: • Resultado atribuido al Grupo acumulado 12 meses (ajustado por el importe del cupón del Additional Tier 1, registrado en fondos propios) y • Fondos propios más ajustes de valoración medios 12 meses deduciendo los activos intangibles con criterios de gestión (que 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).
SNP / SP	Deuda sénior no preferente / deuda sénior preferente.
SREP	<i>Supervisory Review and Evaluation Process</i> : Proceso de Revisión y Evaluación Supervisora.
Tier 2	Capital Tier 2 incluye reservas de reevaluación, instrumentos híbridos de capital y deuda subordinada, reservas no reveladas y las reservas generales para pérdidas crediticias.
TLTRO	<i>Targeted long-term refinancing operation</i> , Operación de préstamos condicionados a largo plazo realizada por el Banco Central Europeo.
VTCT por acción	Valor teórico contable tangible, cociente entre: • Patrimonio neto minorado por los intereses minoritarios y el valor de los activos intangibles; • Número de acciones en circulación <i>fully diluted</i> a una fecha determinada.

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

