



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018

Presidente **Jordi Gual**

- ➔ **Entorno económico y financiero**
- ➔ Resultados 2017
- ➔ Plan Estratégico 2015-2018
- ➔ Una banca socialmente responsable

Economía mundial en fase de aceleración

Evolución del PIB real

Variación interanual, %

	2016	2017	2018 (P)
Economía mundial	3,2	3,7	3,9
Economías avanzadas	1,7	2,3	2,4
EE. UU.	1,5	2,3	2,7
Eurozona	1,8	2,5	2,5
Economías emergentes	4,4	4,7	5,0

Perspectivas 2018

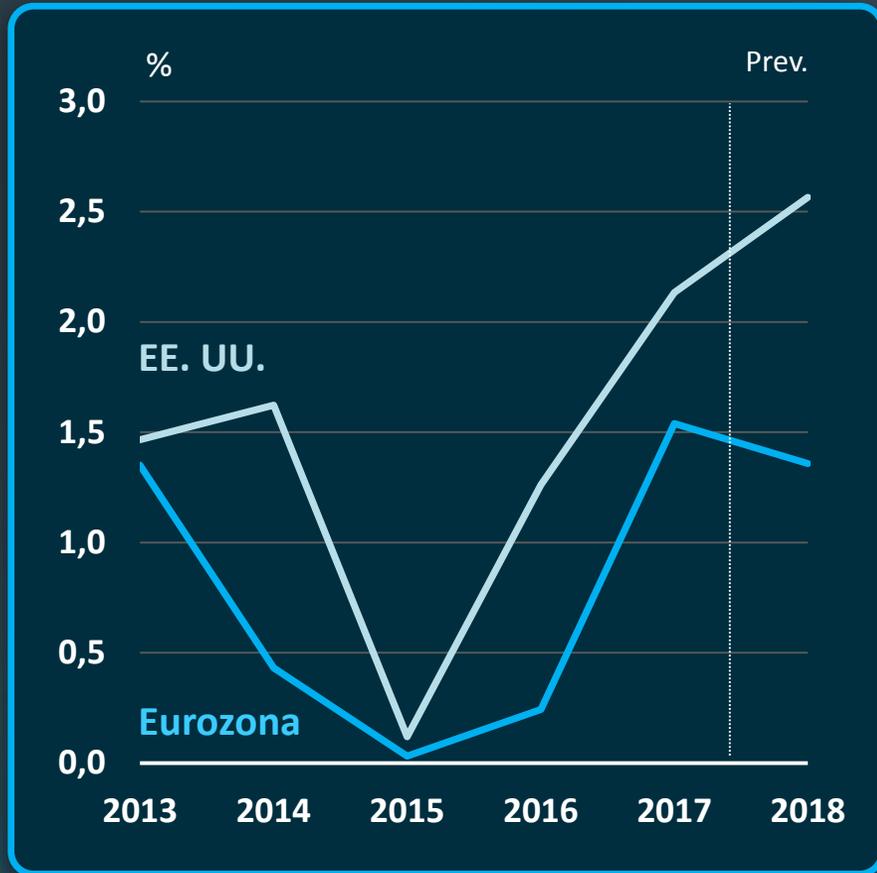
- ▶ **Crecimiento más dinámico y sincronizado.**
- ▶ **Riesgos equilibrados:**
 - ↑ Reforma fiscal EE. UU.
 - ↑ Reformas zona euro
 - ↓ Financieros
 - ↓ Geopolíticos y comerciales

Nota: (P) Previsión.

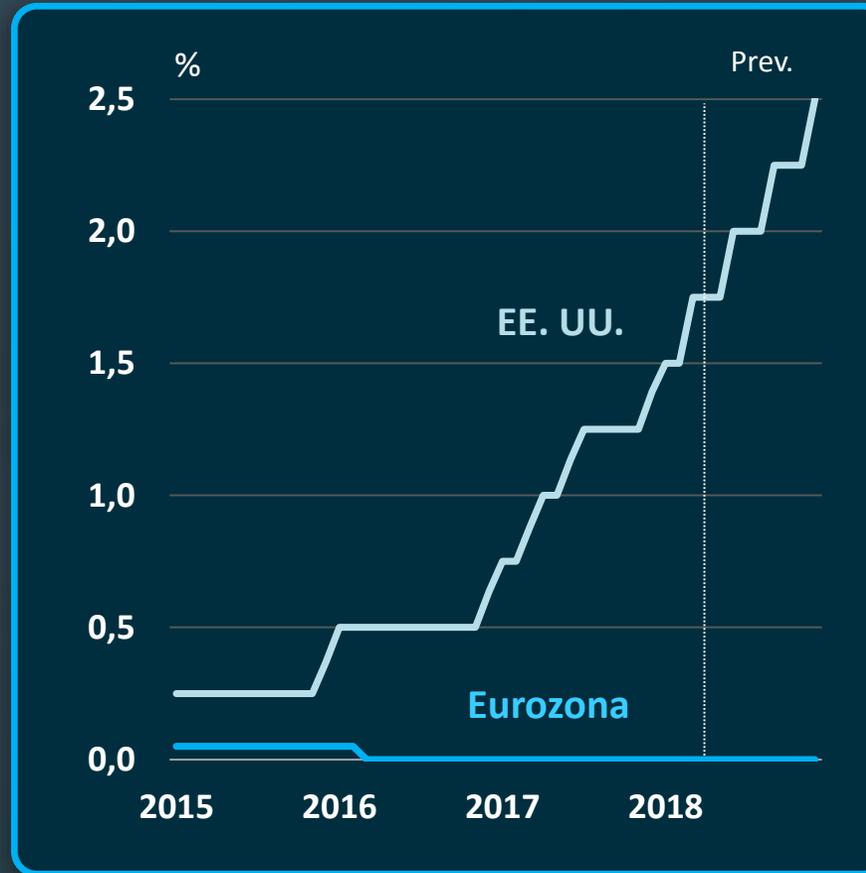
Fuente: CaixaBank Research.

Un contexto que justifica la normalización gradual de la política monetaria

Inflación



Tipo de interés de referencia



La Fed seguirá subiendo tipos ...



... y el BCE es probable que lo haga en 2019

España y Portugal, otro buen año en perspectiva

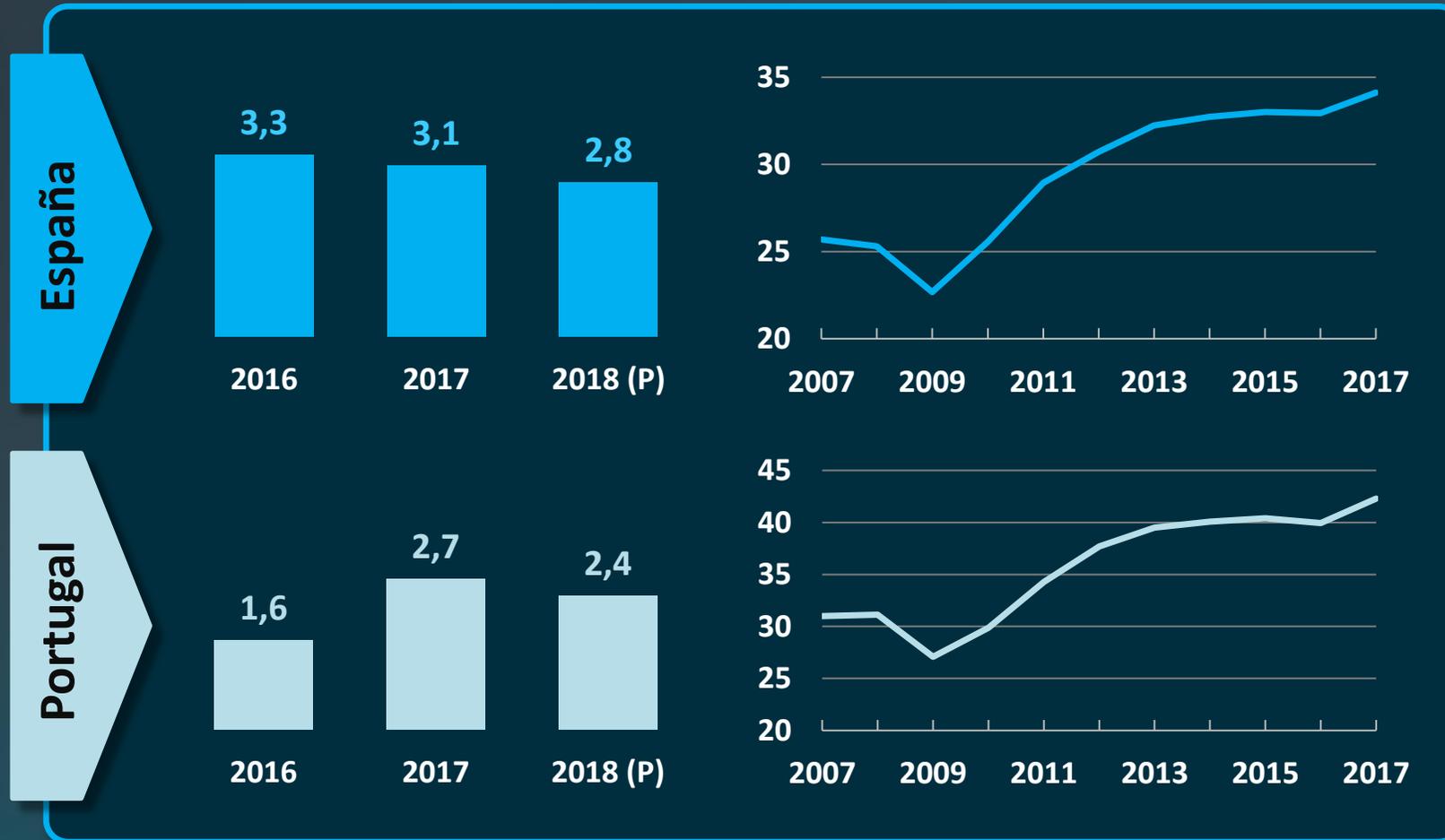
Evolución PIB real

Variación anual, %

Exportaciones

En % del PIB

Retos



- ▶ Seguir creando empleo
- ▶ Reducir deuda pública y exterior
- ▶ Reformas

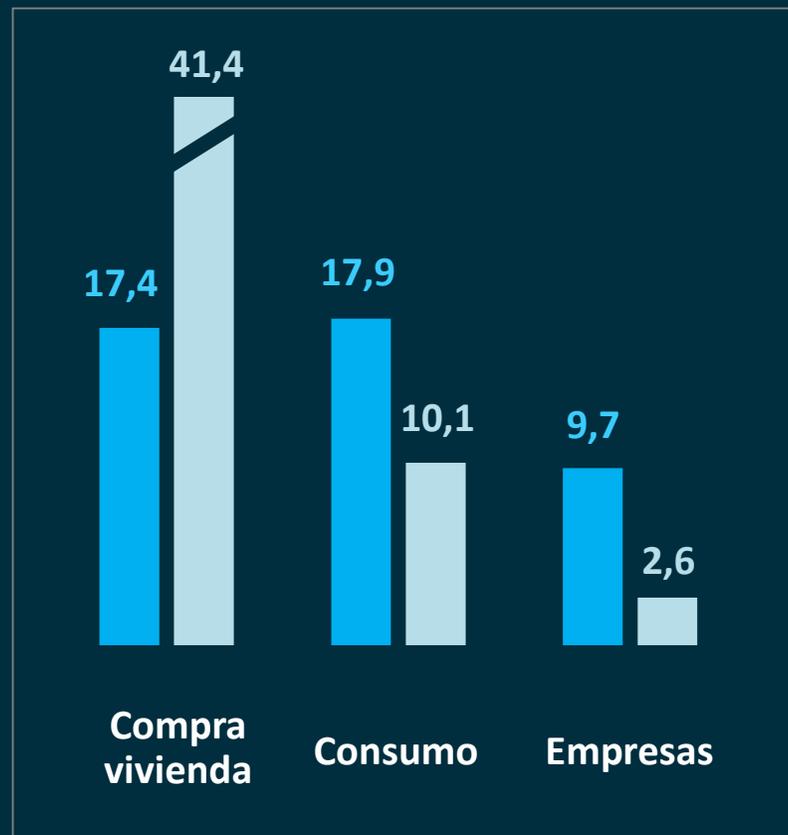
- ▶ Reducir deuda pública y privada
- ▶ Empleo juvenil
- ▶ Productividad

Nota: (P) Previsión. Fuente: CaixaBank Research a partir de datos del INE.

Evolución del sector bancario en España y Portugal

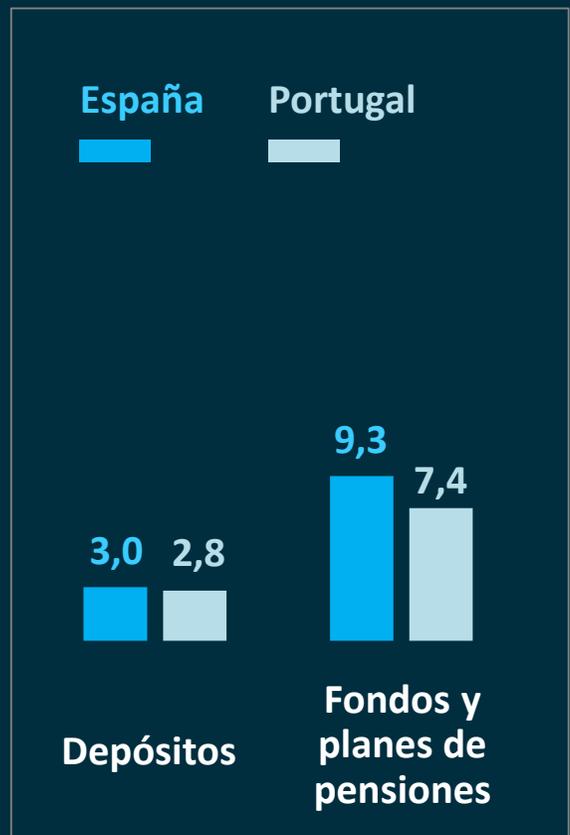
Nueva producción de crédito¹

Variación en 2017 (%)



Recursos de clientes

Variación en 2017 (%)



- ▶ Mejora gradual de la rentabilidad
- ▶ Reducción de la morosidad pero aún niveles elevados de activos improductivos
- ▶ Menor incertidumbre regulatoria
- ▶ Transformación digital

Nota: ¹ No incluye refinanciaciones.

Fuente: Banco de España, Banco de Portugal y BCE.

- Entorno económico y financiero
- Resultados 2017**
- Plan Estratégico 2015-2018
- Una banca socialmente responsable

Líderes en banca minorista en España-Portugal



Cuotas en España

Penet. clientes entidad principal ¹	26,7%
Penetración digital ²	33,0%
Nóminas domiciliadas	26,3%
Ahorro a largo plazo ³	21,3%

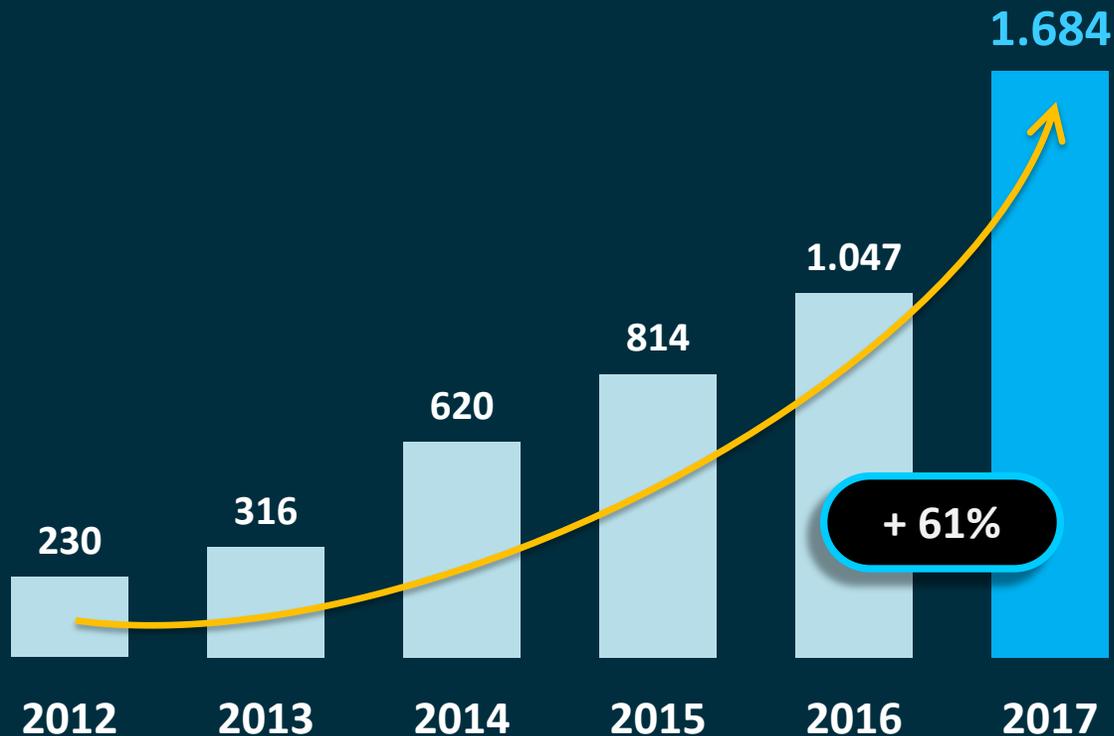
Notas: ¹ Clientes particulares mayores de 18 años. Fuente: FRS Inmark 2017 "Comportamiento Financiero de los particulares en España"

² Fuente: comScore (dato a dic-17, promedio 12 meses) ³ Incluye planes de pensiones, fondos de inversión gestionados y seguros de ahorro (Fuente: INVERCO e ICEA)

El banco obtiene beneficios récord

Evolución del resultado neto

En MM€



Morosidad

Reducción dudosos
>50% (desde jun'13)¹

Liquidez

72.775 MM€²
+22.367 MM€ en el año

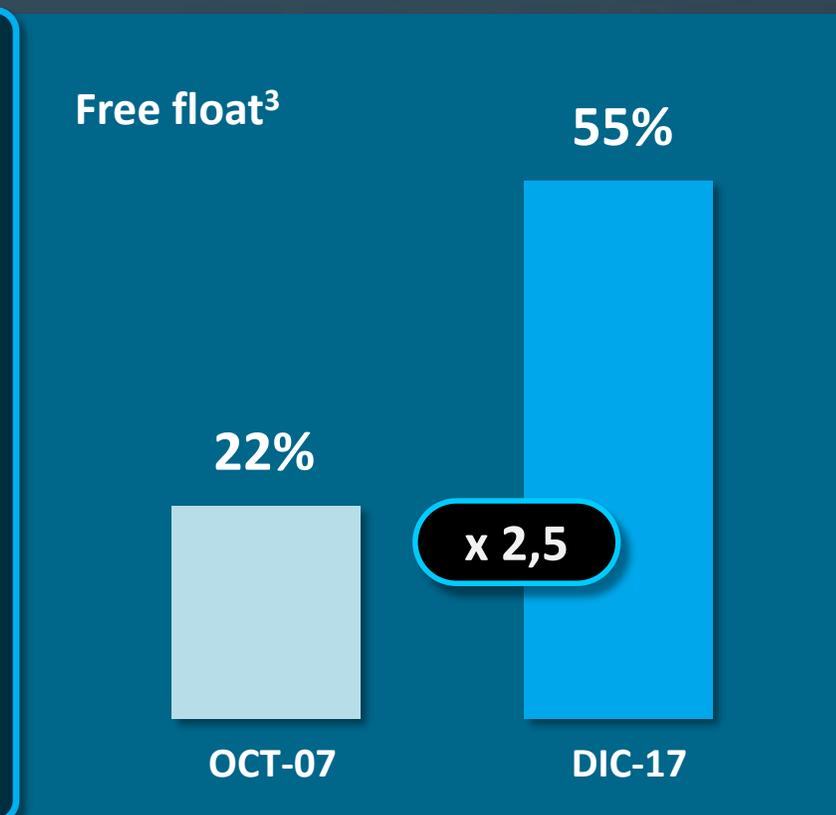
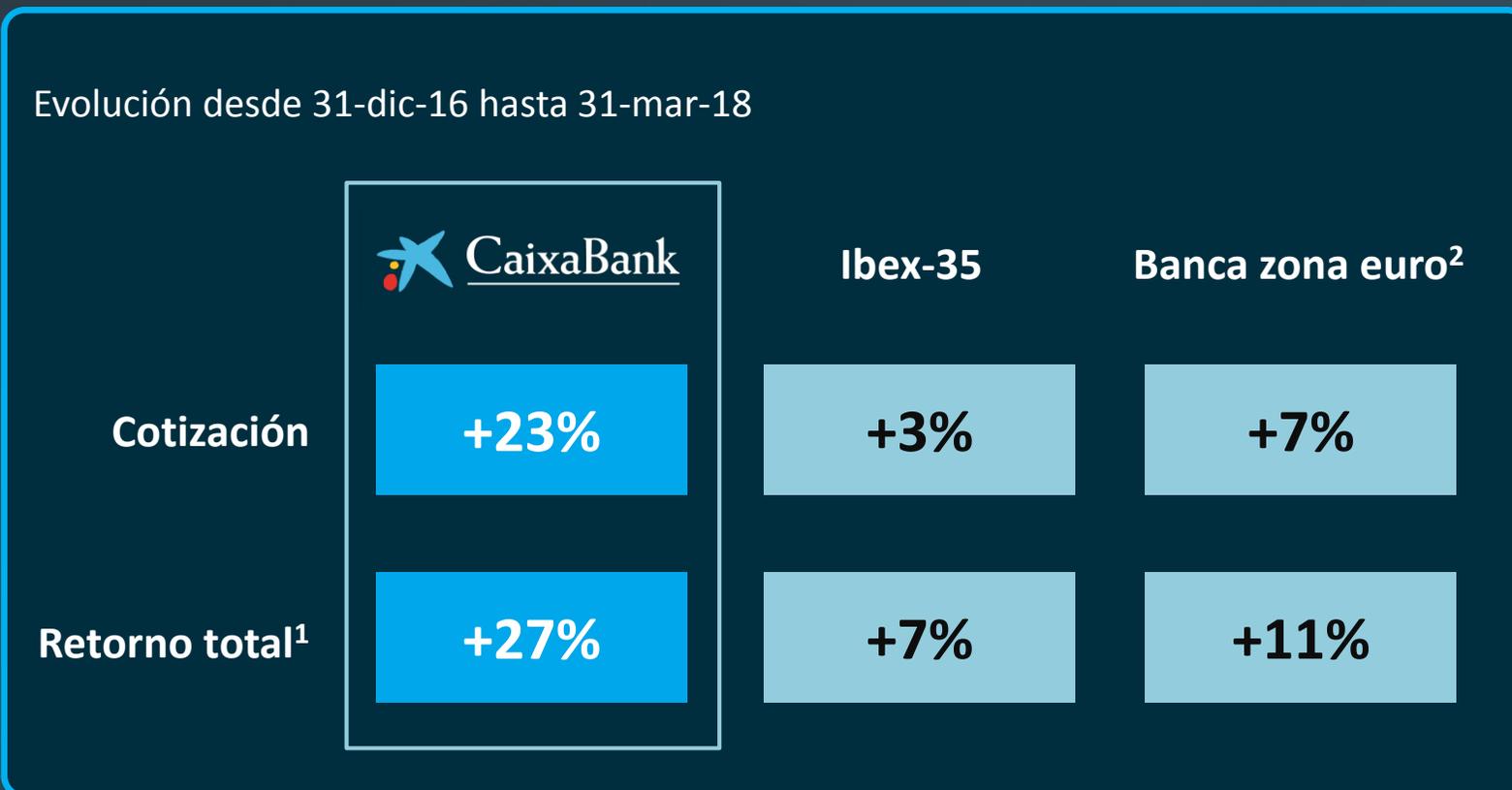
Solvencia

CET1 FL
11,7%

Notas: ¹ Proforma con Barclays Bank SAU (ex BPI); ² High Quality Liquid Assets (HQLA) y disponible en póliza ECB no HQLA.

Evolución de la acción

La acción supera a los principales índices desde inicios de 2017



Notas: ¹Incluyendo la reinversión de dividendos. ²Índice Eurostoxx Banks. ³Proporción de acciones emitidas que excluye las posiciones de autocartera, de los consejeros y altos directivos, de cualquier otra compañía cuyo objetivo sea control o influencia, y de los accionistas con pactos con algunos de los grupos anteriores.

Fuente: Bloomberg y CaixaBank.

Política de dividendos. Remuneración ejercicio 2017



Una remuneración muy atractiva para el accionista:

- ▶ En efectivo
- ▶ *Pay-out* del 53%
- ▶ Rentabilidad por dividendo¹: +3,9%

Nota: ¹ Dividendos a cargo del ejercicio 2017 como porcentaje de la cotización a cierre de año.

El proceso de desconsolidación con Criterias se ha completado



- Entorno económico y financiero
- Resultados 2017
- Plan Estratégico 2015-2018**
- Una banca socialmente responsable

Objetivos estratégicos casi culminados

		2014	2017
 Calidad y reputación	Ranking en calidad ¹	2º	1º
 Rentabilidad	ROTE	3,4%	8,4%
 Gestión del capital	Capital total FL	14,6% ²	15,7%
 Digitalización	Clientes digitales	45%	55%
 Equipo humano	Formación en asesoramiento ³	 	10.500

En breve, nuevo
**Plan Estratégico
 2019-2021**

Notas: ¹ Ranking BMK Stiga en satisfacción global del cliente. Posición entre las grandes entidades. ²Proforma Barclays Bank SAU. ³ Posgrado en asesoramiento financiero.

- Entorno económico y financiero
- Resultados 2017
- Plan Estratégico 2015-2018
- Una banca socialmente responsable**

**Integridad,
transparencia y
buen gobierno**



Comprometidos con los
Objetivos de Desarrollo
Sostenible (ONU)

Referentes en gobierno
corporativo
(ISS 2017)

**Inclusión
financiera**



MicroBank #1
en microfinanzas
en Europa

Fomento de la
cultura financiera

>90% cobertura
población española

**Acción social y
voluntariado**



>32.000
viviendas sociales

Alianza con la Fundación
Bancaria "la Caixa"

>5.500
voluntarios corporativos

Medioambiente



Criterios
medioambientales
aplicados al negocio

Adhesión a iniciativas
medioambientales de
referencia



- ▶ **Perspectiva a largo plazo**
- ▶ **Vocación de servicio**
- ▶ **Capacidad de anticipación**
- ▶ **Fortaleza financiera**
- ▶ **Equipo humano comprometido**



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018

Muchas gracias



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018

Consejero Delegado **Gonzalo Gortázar**

Claves del ejercicio 2017

 Prioridades 2018

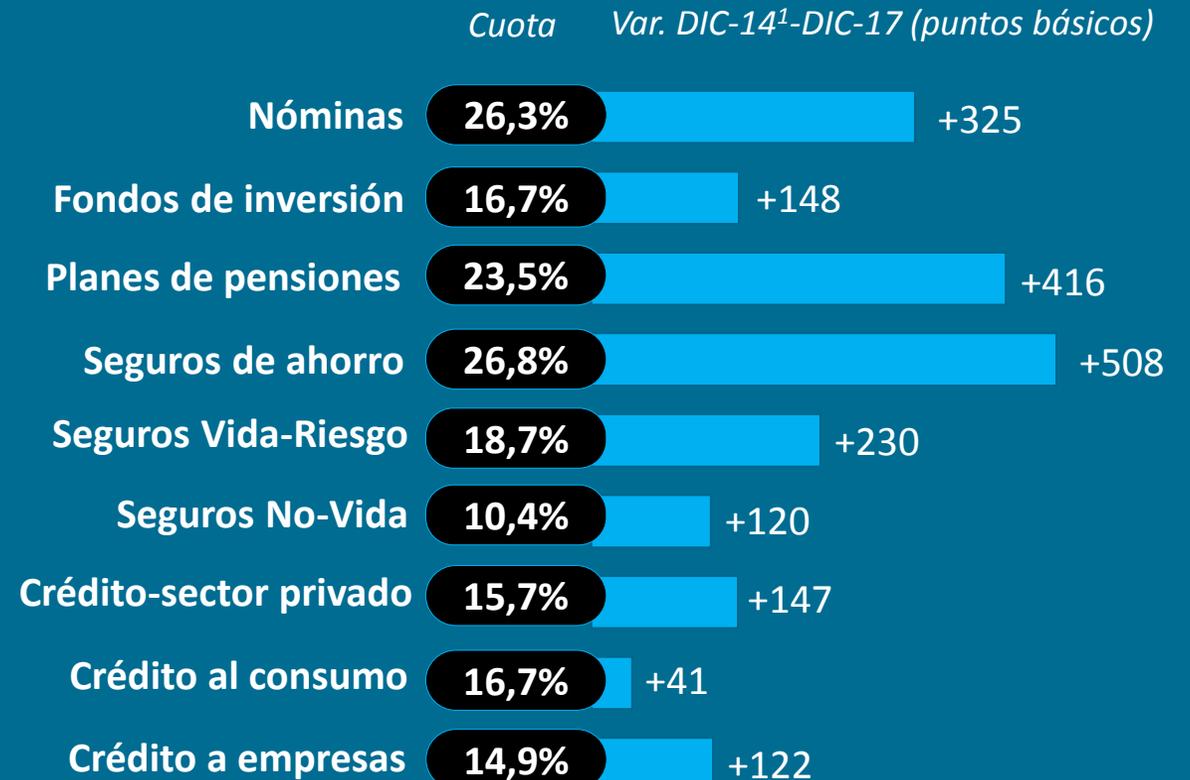
 Perspectivas a medio plazo

Penetración como entidad principal de clientes particulares en España



Banco del Año en España 2017

Cuotas de mercado de los productos *retail* clave, en España



Nota: Penetración clientes particulares > 18años. Comparables: BBVA y Santander (incluye Popular)

Fuente: FRS Inmark, Seguridad Social, INVERCO, ICEA y Banco de España

¹ Datos DIC-14, sin considerar Barclays

Recursos de clientes gestionados en España, CaixaBank ex-BPI

Variación anual

+10.600 MM€ **+3,5%**

+7,8%

Fondos y carteras¹

+13,7%

Seguros ahorro

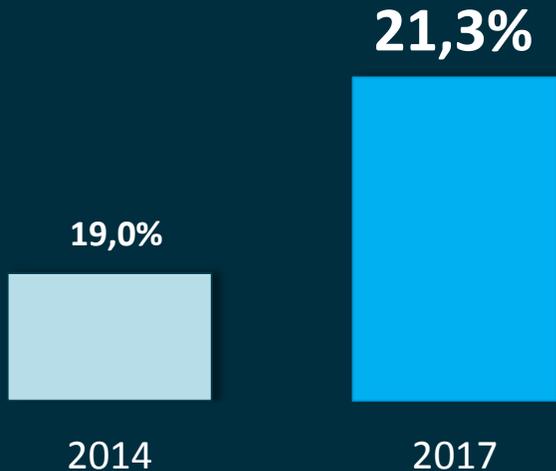
+6,8%

Planes de pensiones

+1,2%

Depósitos²

Cuota de ahorro a largo plazo³



2017: Nuevo modelo de asesoramiento de calidad

10.500
gestores diplomados en asesoramiento

¹ Carteras gestionadas y asesoradas

² Depósitos vista + plazo

³ Incluye planes de pensiones, seguros de ahorro y fondos de inversión propios

Fuerte crecimiento del negocio de protección



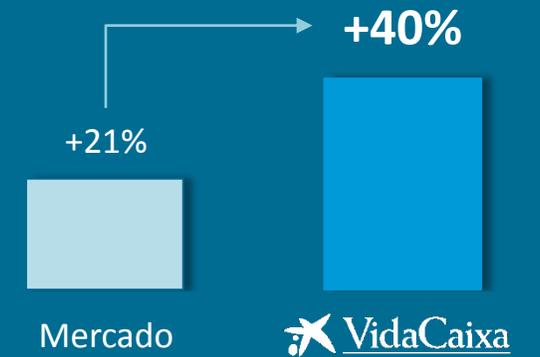
Seguros de vida-riesgo



833 MM€
primas año 2017

+8,3% en el año

Crecimiento de las primas (2014-2017)



Seguros de no-vida



3.547 MM€
primas año 2017

+7,8% en el año

Crecimiento de las primas (2014-2017)

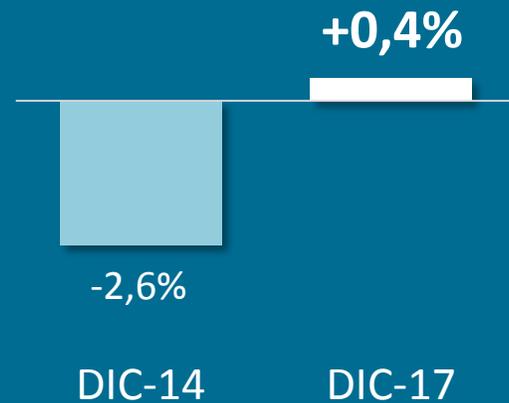


Cartera de crédito sana¹

Variación anual²

+0,4% CaixaBank,
ex BPI

Evolución de la cartera sana



Crédito al consumo

Variación anual

+22,4%
cartera

+15%
nueva
producción

**Compra
Estrella**



Crédito a empresas

Variación anual

+4,0%
cartera

+16%
nueva
producción

 **CaixaBank**
Empresas



¹ Crédito bruto menos créditos dudosos

² Crecimiento de la cartera sana en DIC-17 sin sector público ni financiación a Critería

Muy buena evolución del negocio en Portugal



Cuota de mercado y variación anual (en puntos básicos)¹

13,7%	10,8%	8,4%	11,8%
Penet. clientes particulares	Nóminas +10 pbs v.a.	Crédito a empresas +80 pbs v.a.	Crédito al consumo +70 pbs v.a.

Actividad, variación anual

+5,6%	recursos de clientes
+12,7%	fondos de inversión
+6,4%	crédito a empresas ²

Gastos recurrentes BPI **-5,3%**

Contribución al resultado CABK³ **176 MM€**

Sinergias de costes e ingresos **120 MM€ objetivo**



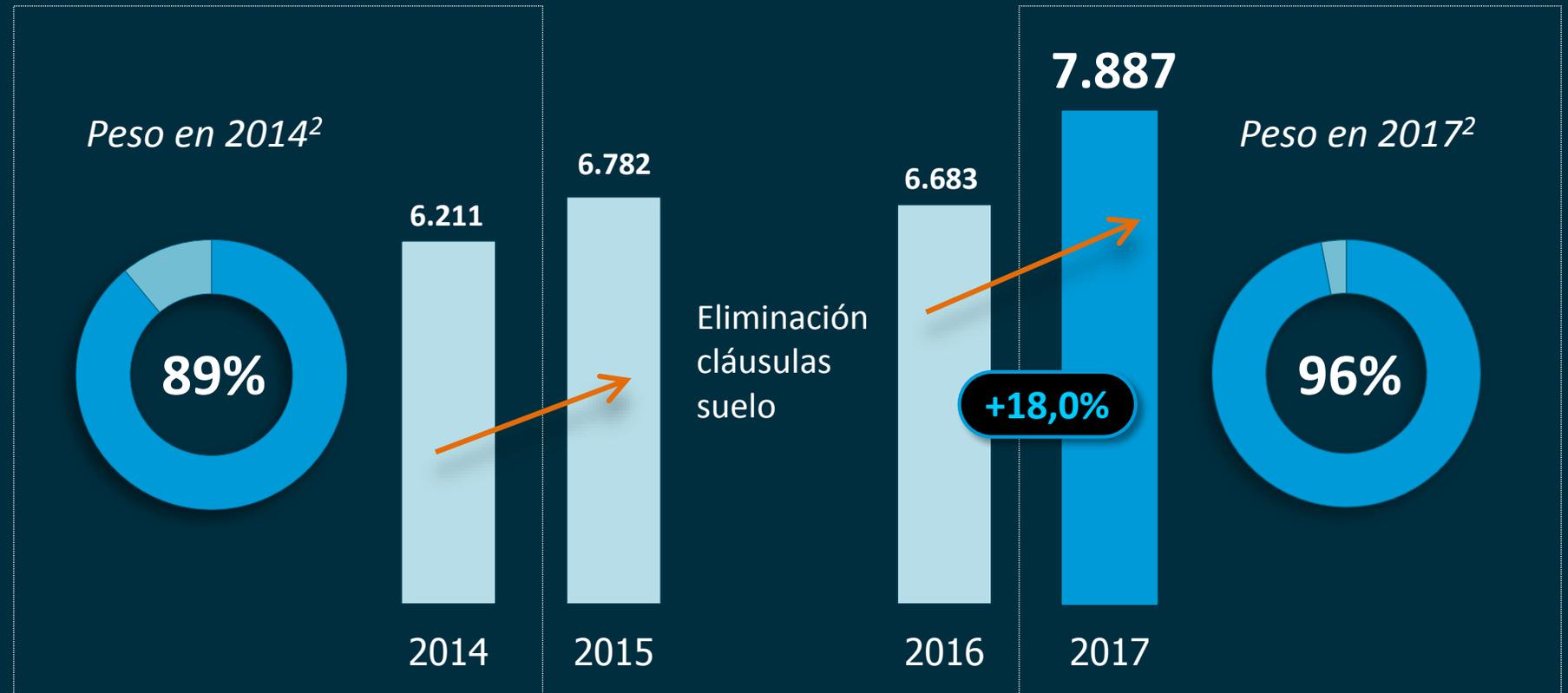
El banco con mayor calidad de servicio

¹ Datos a diciembre 2017

² Corporativa Portugal y pymes

³ Contribución al resultado de CaixaBank (febrero-diciembre)

Evolución de los ingresos bancarios básicos (ingresos "core"¹) Grupo CaixaBank, en millones de euros



¹ Margen de intereses + comisiones + otros ingresos de seguros (Incluye primas de seguros vida-riesgo y puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas). 2017 incluye BPI

² Peso de los ingresos bancarios básicos sobre ingresos totales (margen bruto)

Grupo CaixaBank, millones de euros. 2017 incluye BPI	2017	Variación vs. 2016
Margen de intereses	4.746	+18,0% Ingresos bancarios básicos ¹
Comisiones netas	2.499	
Ingresos/gastos contratos seguros o reaseg.	472	
Resultados de participadas	653	-70,7% Resto de ingresos ²
Bº/pérdidas por activos/pasivos financ. y otros	282	
Otros productos y cargas de explotación	(430)	
Margen bruto	8.222	+1,0% Gastos recurrentes, ex BPI
Gastos de adm. y amortización recurrentes	(4.467)	+11,8% Gastos recurrentes Grupo CaixaBank
Margen de explotación sin gastos extraord.	3.755	
Gastos de adm. y amortización extraord.	(110)	
Margen de explotación	3.645	
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(1.711)	-29,0% Dotaciones y otros
Gastos/pérdidas en baja de activos	164 ³	
Resultados antes de impuestos	2.098	
Impuestos, minoritarios y otros	(414)	+60,9% Resultado atribuido al Grupo
Resultado atribuido al Grupo	1.684	del que: 16,8% BPI

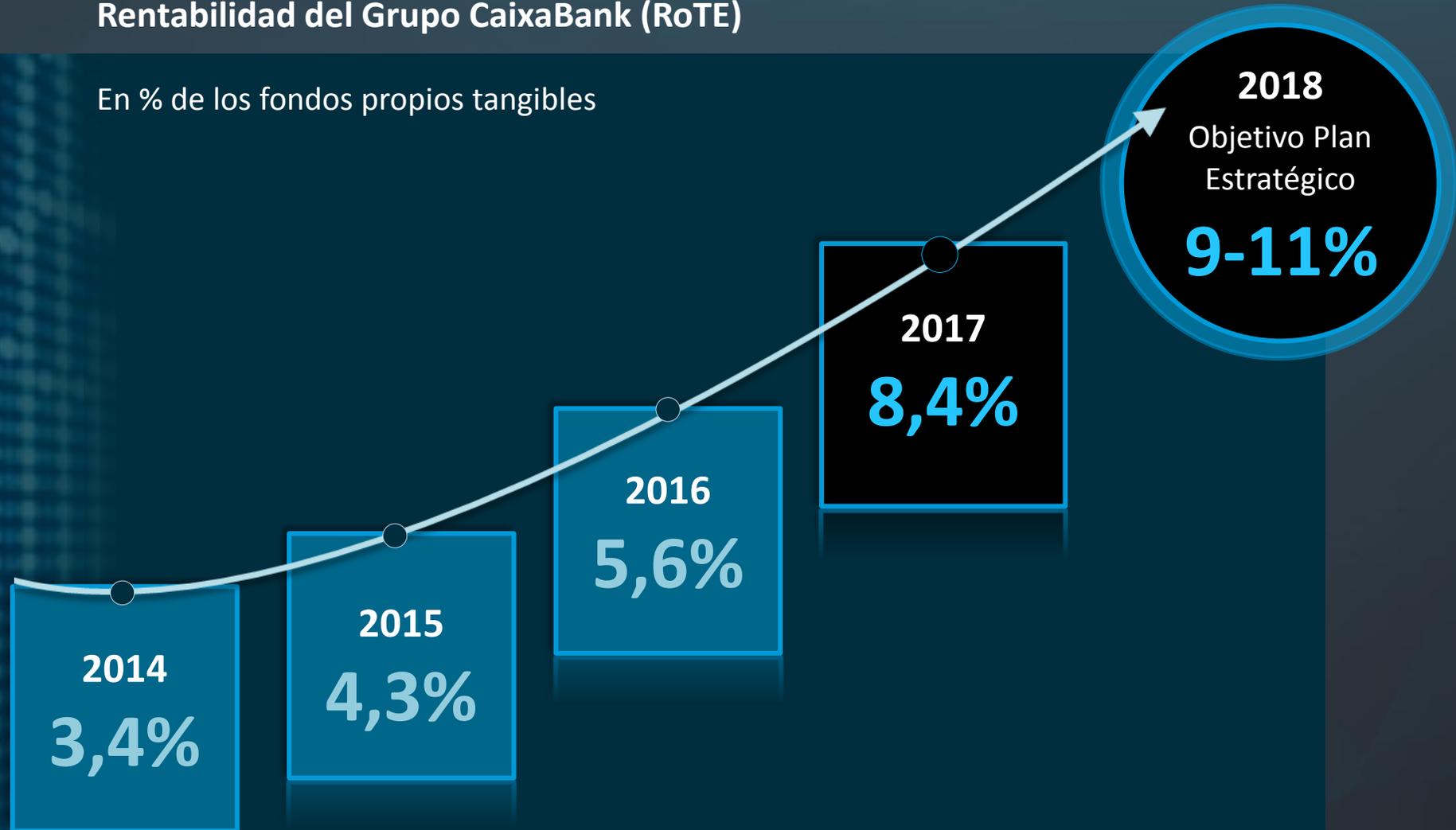
¹ Incluye puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

² Sin incluir puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

³ Incluye resultado neto de la combinación de negocios con BPI

Rentabilidad del Grupo CaixaBank (RoTE)

En % de los fondos propios tangibles



2017

en condiciones complejas...

- ▶ Incremento generalizado en cuotas de mercado
- ▶ Fuerte crecimiento de los resultados
- ▶ Mejora de la calidad de los ingresos

Éxito comercial

Motores de crecimiento

- *Ahorro a medio/largo plazo*
- *Seguros protección*
- *Financiación consumo/empresas*
- *Incorporación BPI*

Menor contribución al crecimiento Mayor recorrido a futuro

- *Depósitos en balance*
- *Negocio hipotecario*

- Claves del ejercicio 2017
- Prioridades 2018**
- Perspectivas a medio plazo

**Seguir aumentando
el negocio**

**Impulso a la
transformación digital**



**Mantener la fortaleza
de balance**

Crear valor en BPI

Refuerzo de nuestro compromiso social

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Aumento de la vinculación

Índice de vinculación¹

89%



Entidad 1

Entidad 2

Entidad 3

Entidad 4

30,0%

Penetración total de
clientes particulares²

+50 pbs vs. 2016

26,7%

Entidad principal de
clientes particulares²

+100 pbs vs. 2016

- ▶ Más clientes vinculados
- ▶ Muy activos en el lanzamiento de iniciativas comerciales

¹ Ratio entre penetración como entidad principal y la penetración total de clientes particulares (mayores de 18 años). Comparables: Bankia, BBVA, Sabadell y Santander (incluye Popular)

² Clientes particulares mayores de 18 años

Fuente: FRS Inmark 2017 "Comportamiento Financiero de los particulares en España"

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Calidad y experiencia cliente: transparencia y proximidad

Cuota de oficinas en España¹



Entidad 1 16%

Entidad 2 11%

Entidad 3 7%

Cuota de cajeros en España²



Entidad 1 15%

Entidad 2 12%

Entidad 3 8%

Penet. clientes particulares³



Entidad 1 18%

Entidad 2 17%

Entidad 3 14%

Penetración clientes digitales⁴



Entidad 1 22%

Entidad 2 20%

Entidad 3 14%

4.681 oficinas *retail* en España y 193 centros especializados

Modelo de negocio especializado y adaptado a las necesidades

15,7 millones de clientes*

¹ Dato oficinas y cajeros en España. A septiembre 2017
⁴ Dato disponible (promedio 12 meses) a diciembre 2017.

² Datos competencia estimación con información pública
 * 13,8 MM en CABK

³ Clientes particulares mayores de 18 años (Estudio de FRS Inmark-2017)
 Fuente: Banco de España, FRS Inmark y ComScore. Comparables: Santander (incluye Popular), BBVA, Sabadell y Bankia

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Impulso de la tecnología y la digitalización → para ser más eficientes

Movilidad y firma digital

 **Todos los empleados**
con SmartPCs

 **68 MM**
Firmas digitales 2017

 **99%**
Procesos digitales

 **161**
Oficinas Store



Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Impulso de la tecnología y la digitalización → para estar más cerca del cliente

Movilidad y firma digital



Todos los empleados
con SmartPCs



68 MM
Firmas digitales 2017



99%
Procesos digitales



161
Oficinas Store



Proximidad digital



55%
Penetración digital¹

- “Muro” desde 2012 (*empresas, privada y premier*)
- *Ready to Buy*
- Nueva App CaixaBank
- Smart Money

Innovación en el servicio

Mis **Finanzas**
>3,0 MM usuarios



¹ Personas físicas de 20-74 años

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

1 Mantener liquidez y solvencia: señas de identidad



Activos líquidos

72.775 MM€
+22.367 vs. 2016

202% LCR¹

Solvencia

Ratios *fully-loaded*

11,7%
CET1

15,7%
Capital Total

Ratios regulatorios

12,7%
CET1

16,1%
Capital Total

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

2 Continuar con la reducción de activos problemáticos

Activos problemáticos

CABK- Activos problemáticos netos (Dudosos e inmuebles adjudicados)¹
sobre exposición total neta²



Saldo dudoso - CABK

Reducción **>50%** desde JUN-13³

**Cobertura activos
problemáticos - CABK**

53% a DIC-17

¹ Dudosos y activos adjudicados ambos netos de provisiones

² Crédito total (con avales) y activos adjudicados ambos netos de provisiones

³ Datos JUN-13 proforma

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Impulsar el crecimiento del negocio en Portugal



**BPI: Objetivo
2020 (Portugal)**

RoTE
>10%

Eficiencia
~ 50%

Mejora del entorno

↑ PIB 2018e¹

+2,4%

↑ Rating S&P

BBB- (estable) *(desde BB+)*

↓ Tasa de paro²

7,9% (-6,9pp desde 2T13)

¹ Fuente: Banco de Portugal y CaixaBank Research

² Datos a enero 2018

Aumento del negocio

Transformación digital

Fortaleza balance

BPI

Compromiso social

Una manera distintiva de hacer banca



- Claves del ejercicio 2017
- Prioridades 2018
- Perspectivas a medio plazo**

Excelente posición para aprovechar nuevas oportunidades y generar valor para nuestros accionistas

Fortalezas de CaixaBank

- ▶ Escala y capilaridad
- ▶ Oferta integral de servicios financieros
- ▶ Liderazgo tecnológico
- ▶ Equipo humano



Excelente posición para aprovechar nuevas oportunidades y generar valor para nuestros accionistas

Fortalezas de CaixaBank

- ▶ Escala y capilaridad
- ▶ Oferta integral de servicios financieros
- ▶ Liderazgo tecnológico
- ▶ Equipo humano

Entorno favorable

Crecimiento económico:
España y Europa

Caída del crédito:
tocando fondo

Tipos: perspectivas de
cambio de ciclo

Excelente posición para aprovechar nuevas oportunidades y generar valor para nuestros accionistas

Fortalezas de CaixaBank

- ▶ Escala y capilaridad
- ▶ Oferta integral de servicios financieros
- ▶ Liderazgo tecnológico
- ▶ Equipo humano

Entorno favorable

Crecimiento económico:
España y Europa

Caída del crédito:
tocando fondo

Tipos: perspectivas de
cambio de ciclo

Retorno a niveles de
rentabilidad adecuada

Fuerte generación de capital
→ compromiso con los accionistas



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018

Muchas gracias



Junta General Ordinaria
de Accionistas

2018