



Bank of America Merrill Lynch Banking & Insurance Conference

Gonzalo Gortázar, Director General de Finanzas

Londres, 24 de septiembre de 2013

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y la información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, SA ("CaixaBank") como una persona jurídica, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, está obligado, ya sea explícita o implícitamente, a dar fe de que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni a mantenerlos debidamente actualizados, ni para corregirlos en caso de deficiencia, error u omisión que se detecte. Por otra parte, en la reproducción de estos contenidos en cualquier medio, CaixaBank podrá introducir las modificaciones que estime conveniente, podrá omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de este documento, y en el caso de desviación entre una versión y ésta, no asume ninguna responsabilidad sobre cualquier discrepancia.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información con proyección de resultados futuros. Debe tenerse en cuenta que dichas asunciones representan nuestras expectativas en relación con la evolución de nuestro negocio, por lo que pueden existir diferentes riesgos, incertidumbres y otros factores importantes que pueden causar una evolución que difiera sustancialmente de nuestras expectativas

Los datos que hacen referencia a evoluciones pasadas, cotizaciones históricas o resultados no permiten suponer que en el futuro la evolución, la cotización o los resultados futuros de cualquier periodo se correspondan con los de años anteriores. No se debe considerar esta presentación como una previsión de resultados futuros.

Este documento en ningún momento ha sido presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV – Organismo Regulador de las Bolsas Españolas) para su aprobación o escrutinio. En todos los casos su contenido están regulados por la legislación española aplicable en el momento de la escritura, y no está dirigido a cualquier persona o entidad jurídica ubicada en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales como se requiere en otras jurisdicciones.

Esta presentación en ningún caso debe interpretarse como un servicio de análisis financiero o de asesoramiento, tampoco tiene como objetivo ofrecer cualquier tipo de producto o servicio financiero. En particular, está expresamente señalado aquí que ninguna información contenida en este documento debe ser tomada como una garantía de rendimiento o resultados futuros.

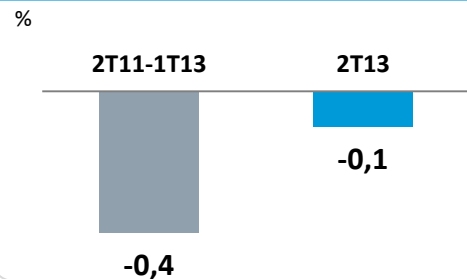
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por la idoneidad del valor para su propósito y basándose solamente en la información pública disponible, pudiendo haber recibido asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

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

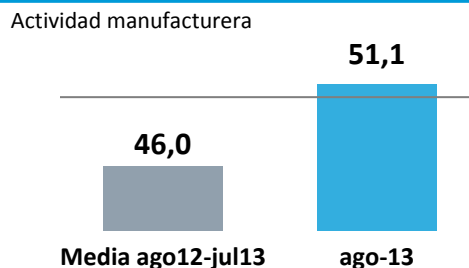
En la medida en que se relaciona con los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank del primer semestre de 2013, ha sido elaborada sobre la base de las estimaciones.

La economía española ha entrado en una zona de inflexión

Crecimiento del PIB (trim)



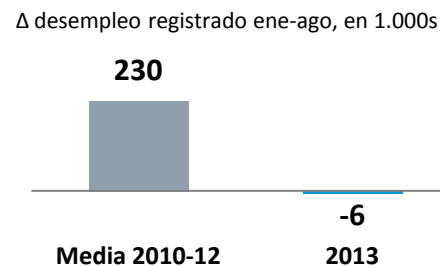
Índice PMI



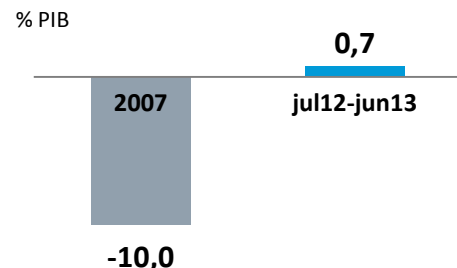
Costes laborales unitarios



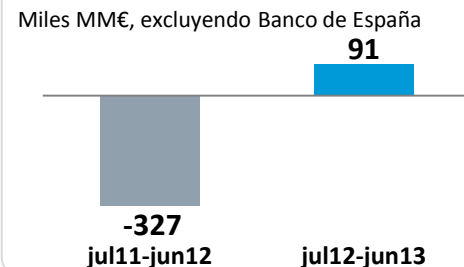
Desempleo (ajustado cíclicamente)



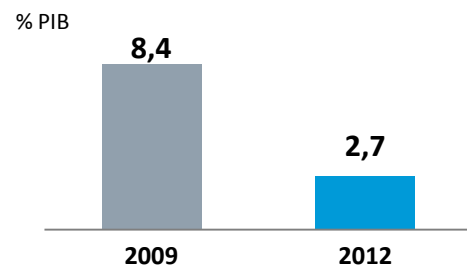
Balanza por cuenta corriente



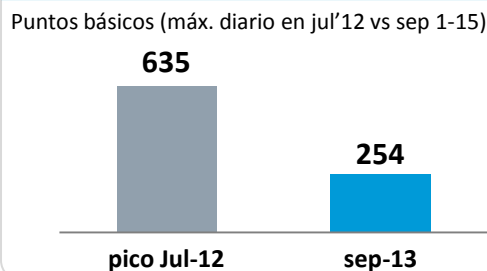
Flujos entrantes en la cta. financiera



Déficit primario (ajustado cíclicamente)



Prima de riesgo



Reformas estructurales

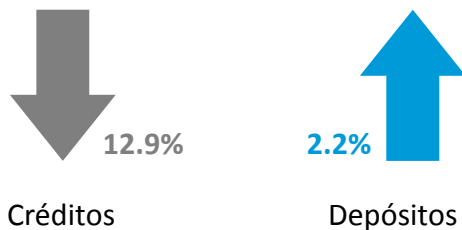
- Sistema bancario
- Mercado laboral
- Energía
- Pensiones
- Administraciones públicas
- Sistema fiscal
- Entorno empresarial

Dos principales retos por delante: crear empleo + controlar el déficit presupuestario

Y el sector bancario se está reestructurando rápidamente

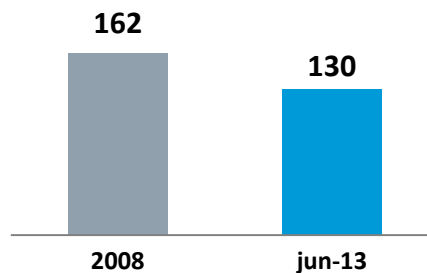
Créditos y depósitos

Junio 2013, Δ i.a.



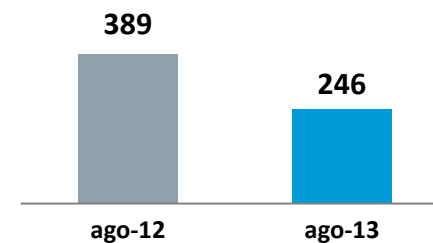
Ratio LTD

%

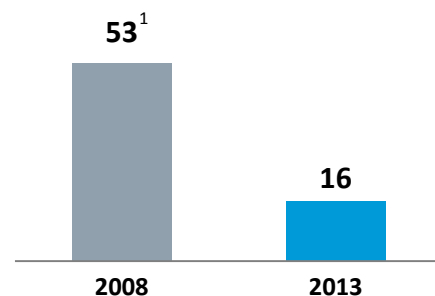


Préstamos BCE (neto)

Miles de MM€



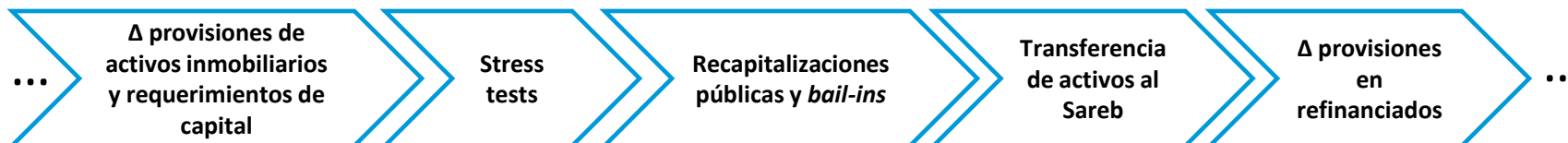
Número de bancos



Número de oficinas



Número de empleados



Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- **Orgánicamente**
- **A través de adquisiciones**

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- **Orgánicamente**
- **A través de adquisiciones**

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

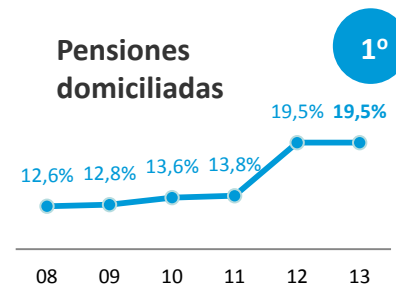
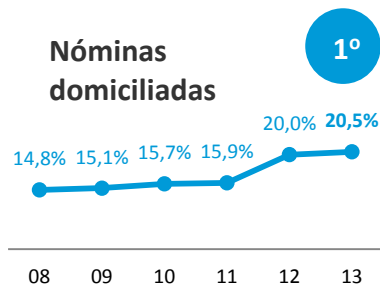
6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

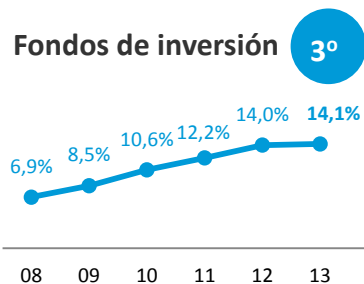
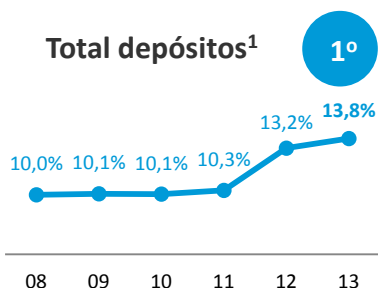
Las cuotas de mercado han aumentado a lo largo de la crisis

La mayor base de clientes, con una elevada cuota de mercado en productos minoristas

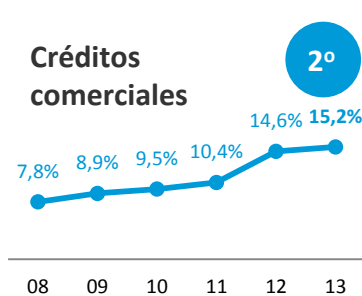
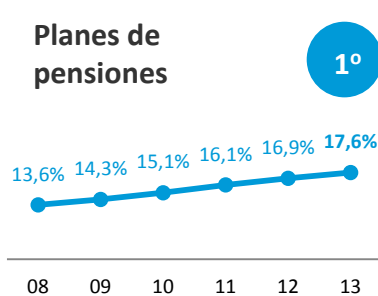
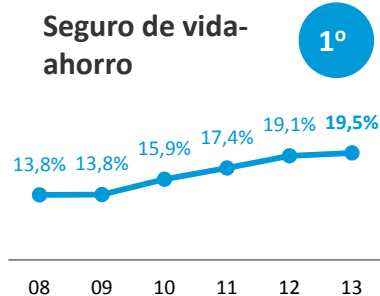
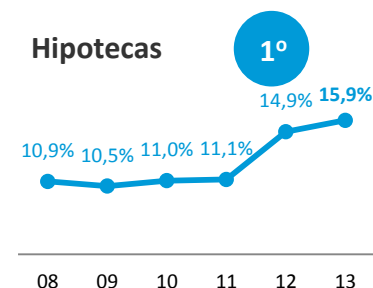
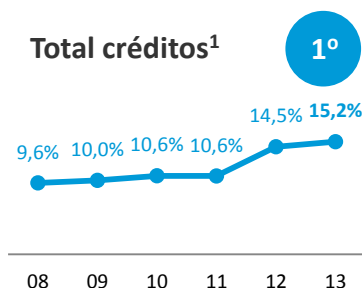
13,8 millones de clientes



Cuota de mercado de recursos de clientes



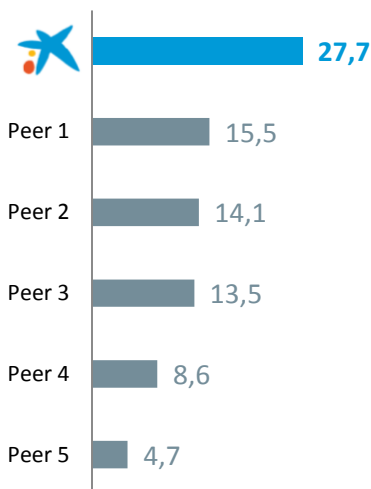
Cuotas de mercado del libro de créditos



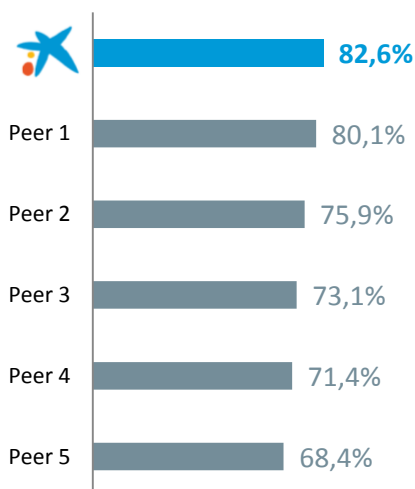
La red de distribución genera ventajas competitivas sostenibles

Liderazgo¹ en penetración y fidelización de la clientela²

Penetración



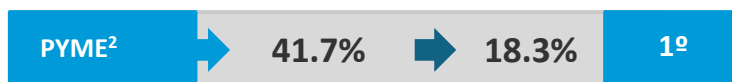
Fidelización



Consolidación del liderazgo doméstico en PYMEs

Penetración cliente

Banco principal



Prestigiosa innovación centrada en satisfacer las necesidades de nuestros clientes

Millones de clientes



La reputación y excelencia en banca minorista continúa siendo reconocida por el mercado



Best Bank in Spain
2012 and 2013



Best Retail Bank for
Technology Innovation

Mejor Banco de España 2012 y 2013 y Mejor Banco en Innovación Tecnológica

- Estos premios premian el liderazgo de mercado en España y la innovación tecnológica

(1) Los comparables incluidos son Santander, BBVA, Bankia, Sabadell y Popular

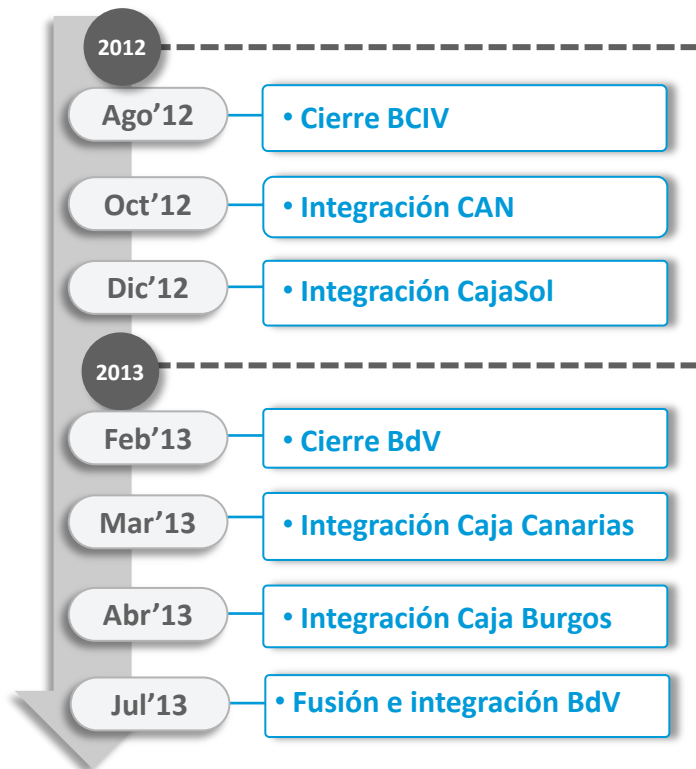
(2) El índice de fidelización de la clientela se calcula como el porcentaje de clientes de cada banco que lo consideran su entidad principal

(3) PYMEs: compañías con una facturación entre 1 y 6 millones de euros

Fuente: FRS Inmark

Las adquisiciones refuerzan la presencia regional y el liderazgo de mercado

5 Integraciones completadas en un año

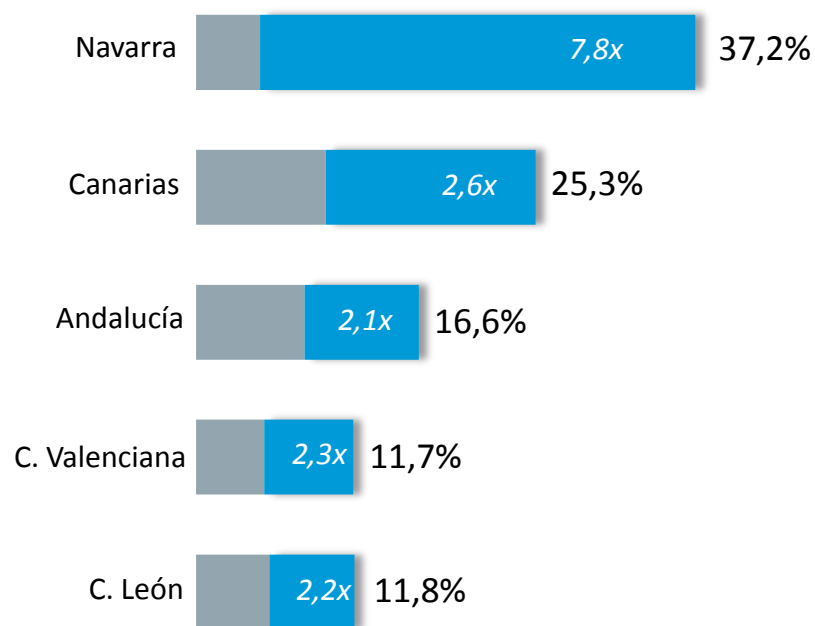


- BCIV totalmente integrada en solo 9 meses tras el cierre de la operación
- Fusión e integración tecnológica de BdV completadas 5 meses después del cierre de la operación

BCIV y BdV añaden presencia significativa en sus regiones

Cuota de mercado por regiones en volumen de negocio¹

En %



● CABK stand-alone

(1) Cuotas de mercado a marzo 2013 incluyendo créditos y depósitos de CABK+BCIV+BdV. Fuente: Banco de España

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

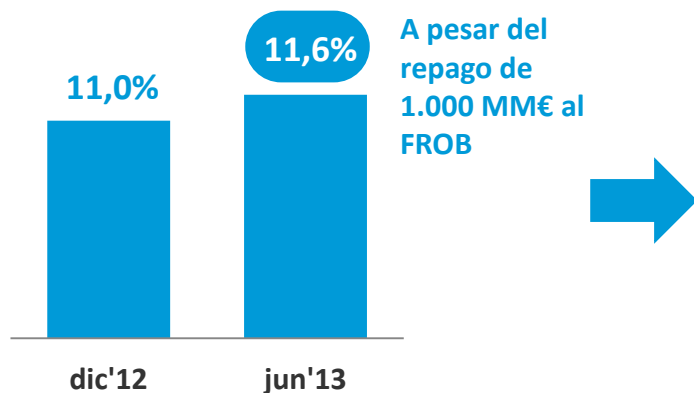
6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

Avances en la optimización del capital

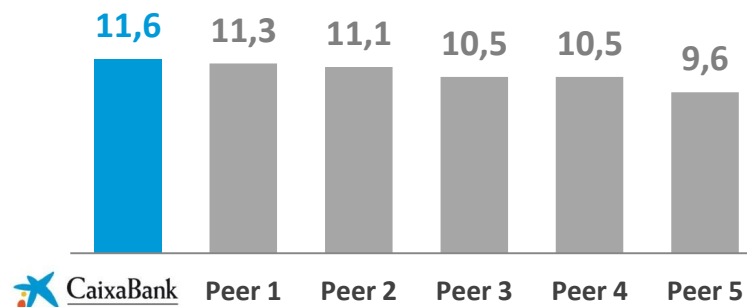
Continuo refuerzo del capital

Evolución del Core Capital BIS-2,5



El ratio de core capital más alto entre los comparables¹

En %



Los impactos bajo el régimen de BIS-3 FL son manejables:

DTAs:

- Impacto de naturaleza temporal
- Más que compensadas por la generación de resultados antes de impuestos en el periodo de *phase-in*
- Potencial solución regulatoria

Participaciones minoritarias:

- Parte de las deducciones ya en el ratio BIS-2,5
- El *allowance* del 10-15% mitiga el impacto
- Programa de optimización de capital en marcha: venta de un 11% en Inbursa que ha generado 1.800 MM€ de capital

APRs:

- Proceso de fuerte desapalancamiento
- Optimización de los modelos IRB

Objetivo para FY13 confirmado: > 8% Core Capital BIS-3 Fully loaded

(1) Los comparables incluidos son: BBVA, Bankia, Popular y Sabadell. Datos a 30 de junio

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

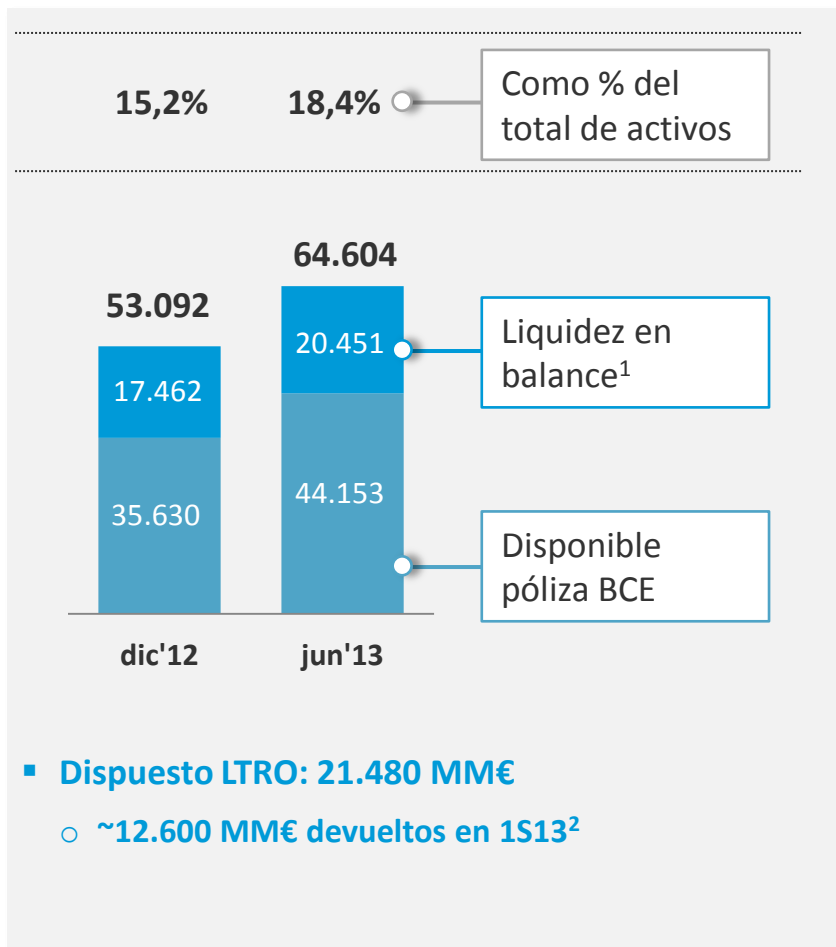
6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

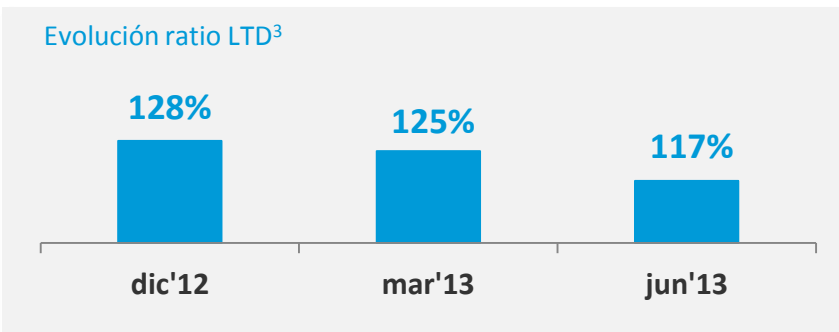
La liquidez se mantiene en niveles récord

Total liquidez disponible

En millones de euros



Reducción de la ratio LTD



- El fuerte desapalancamiento continúa reforzando la liquidez en balance
- Los vencimientos mayoristas y el LTRO se pueden gestionar cómodamente
- Demostrado acceso al mercado a precios atractivos: 3.000 MM€ emitidos en 2013

(1) Incluye efectivo, depósitos interbancarios, cuentas en bancos centrales y deuda soberana disponible

(2) 6.800 MM€ de CABK + 5.800 MM€ de BdV

(3) Definido como: créditos brutos (220.967 MM€) neto de provisiones de crédito (16.566 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y menos créditos de mediación (7.656 MM€) / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (167.902 MM€)

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

Anticipación de los requerimientos de provisiones por créditos refinanciados

30 junio 2013

% de créditos refinanciados^(1,3)

		Miles MM€
Peer 1	17,6%	33,4
Peer 2	16,1%	22,1
Peer 3	13,2%	14,4
Peer 4	13,0%	15,8
CABK	11,8%	26,0
Peer 6	11,6%	24,2



Desglose de los créditos refinanciados a junio 2013²

<i>En miles de millones de Euros</i>	Cartera sana	Subestand.	Dudosos	Total
Total	10,0	4,6	11,4	26,0
<i>De los cuales:</i>				
<i>Total no-promotor</i>	<i>8,4</i>	<i>2,8</i>	<i>6,4</i>	<i>17,6</i>
Provisiones existentes	-	0,9	4,1	5,0

- La aplicación de nuevos criterios implica reclasificaciones a dudosos por 3.300 MM€
- El ejercicio de anticipación implica unas provisiones específicas adicionales⁴ de 540 MM€ contabilizadas en 1S13

(1) Sobre créditos brutos

(2) Incluyendo BdV

(3) Comparables incluidos: Bankia, BBVA (España), Sabadell, Santander (España) y Popular. Fuente: Cuentas semestrales 1S13

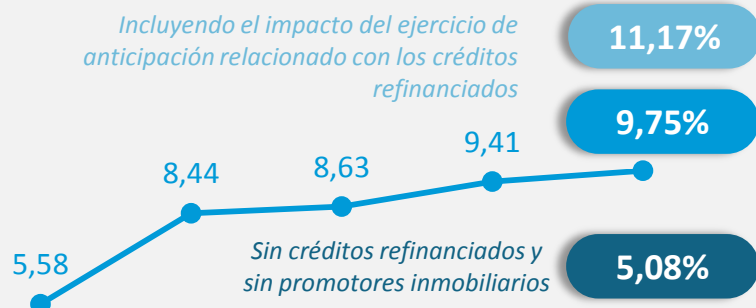
(4) La cifra de provisión específica excluye el impacto del libro de refinanciados de BdV que se compensará contra los actuales ajustes de valor razonable (sin impacto esperado en cuenta de resultados)

El ratio de cobertura de la morosidad se mantiene en el 66% tras anticipar las provisiones relacionadas con los créditos refinanciados

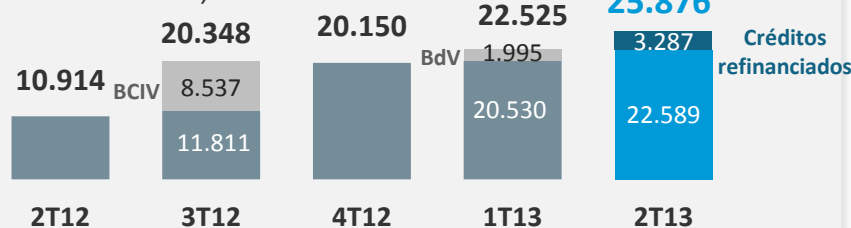
El saldo de dudosos y el ratio de morosidad se ven impactados por la reclasificación de los créditos refinanciados

La cobertura de la morosidad se mantiene elevada en el 66%, a pesar de haber anticipado las provisiones relacionadas con los créditos refinanciados

Ratio de morosidad

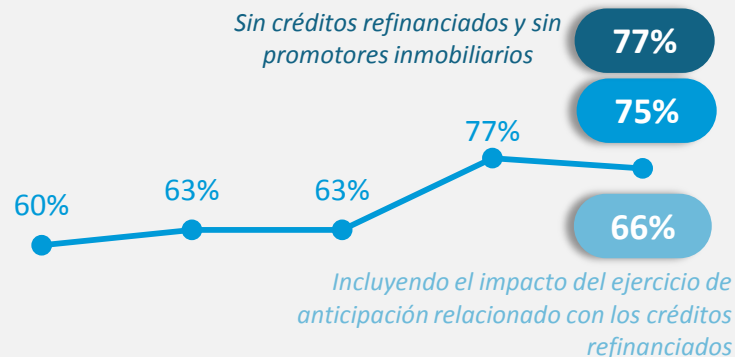


Saldo dudoso (en millones de Euros)

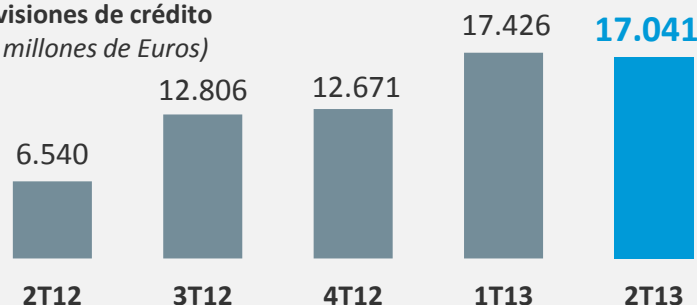


~80% del saldo dudoso con colateral

Cobertura de la morosidad



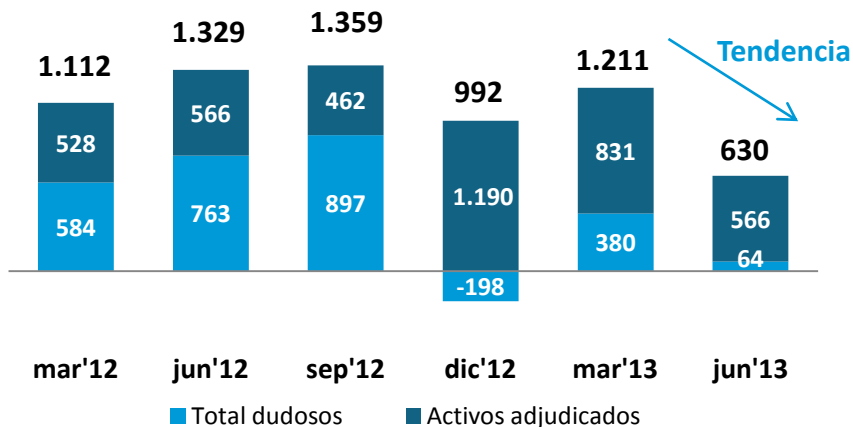
Provisiones de crédito (en millones de Euros)



Se reducen las entradas de nuevos activos problemáticos

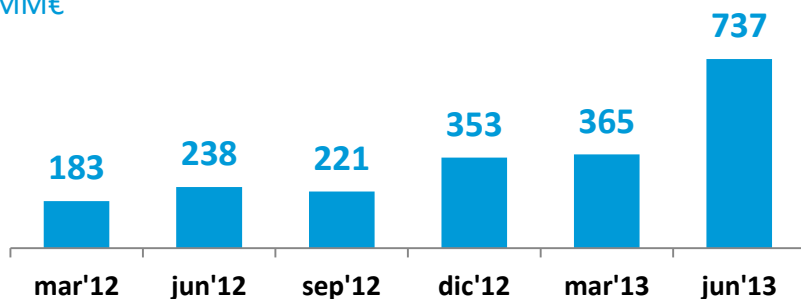
Dudosos y activos adjudicados¹ – Variación trimestral orgánica

MM€



Actividad comercial de Building Center (ventas + alquileres)

MM€



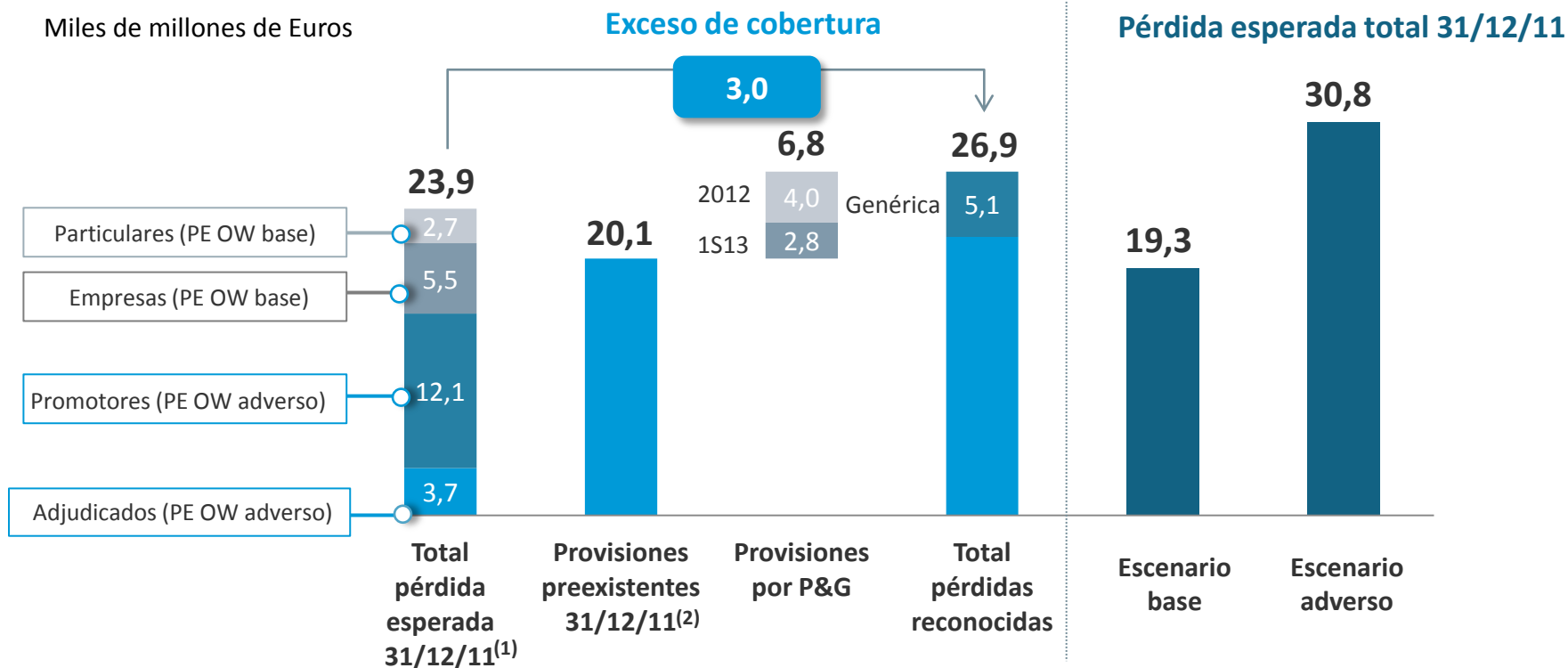
- Progresiva reducción de nueva formación de morosidad
- Los altos niveles de adjudicados se compensan gradualmente con mayor actividad comercial
- El ratio de morosidad continuará incrementándose debido al efecto denominador (desapalancamiento)

Se espera que esta tendencia continúe:

- Estabilización de la economía
- Incremento de la actividad en el mercado inmobiliario

(1) Evolución del total de morosidad bruta (excluyendo provisiones) y total de adjudicados bruto, excluyendo el impacto de las adquisiciones de BCIV y BdV y el impacto de la reclasificación de 3.287 MM€ de refinanciados a dudosos

Los niveles de provisionamiento exceden las pérdidas esperadas bajo un escenario razonable



Elevados esfuerzos de provisionamiento que continuarán en los próximos trimestres

- Estabilización de la economía aunque se mantiene la dificultad en el entorno
- La provisión genérica no puede ser reasignada



El total de las pérdidas reconocidas se sitúa entre los escenarios base y adverso de OW

(1) CABK + BCIV + BdV (ex – inmobiliario)

(2) Provisiones CABK + BCIV a 31/12/11, incluyendo el PPA de BCIV así como otros ajustes de valor razonable, pero excluyendo ~1.900 MM€ de provisiones de Servihabitat. Para BdV, ~3.800 MM€ de provisiones a 31/12/12, incluyendo ajustes de valor razonable proforma pero excluyendo la estimación de PE de la exposición remanente en promotores. No incluye movimientos de fondos de provisiones durante 2012 para BdV ni para el 1S12 en BCIV, que incrementarían las coberturas

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

Fortalecer la
posición de
mercado

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

Reforzar el
balance

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

Mantener la
solidez del
margen de
explotación

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

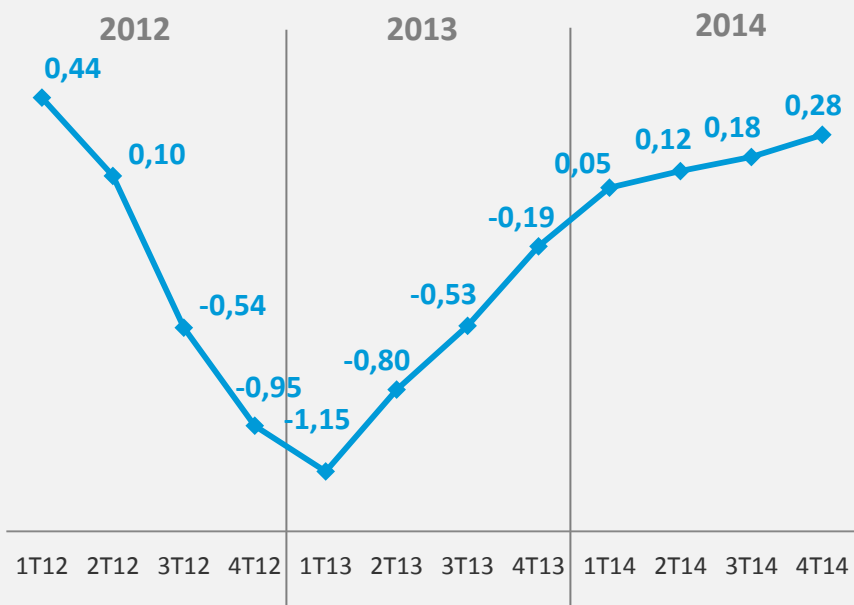
6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

Tipos bajos y desapalancamiento llevan a un claro enfoque en la gestión de márgenes

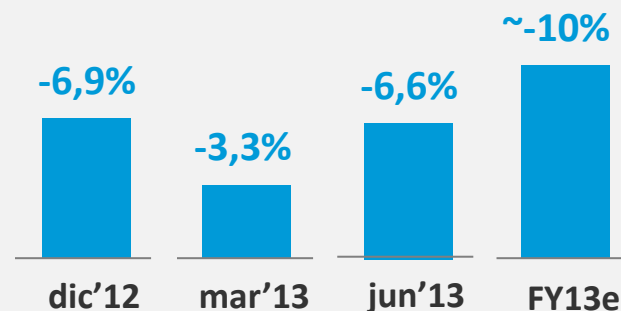
La reprecación negativa del Euribor 12 M alcanzó su punto mínimo en 1T13, pero aún afecta negativamente al margen de intereses

Variación de tipos en el proceso de repricing del libro hipotecario



El desapalancamiento añade liquidez significativa pero reduce el margen de intermediación

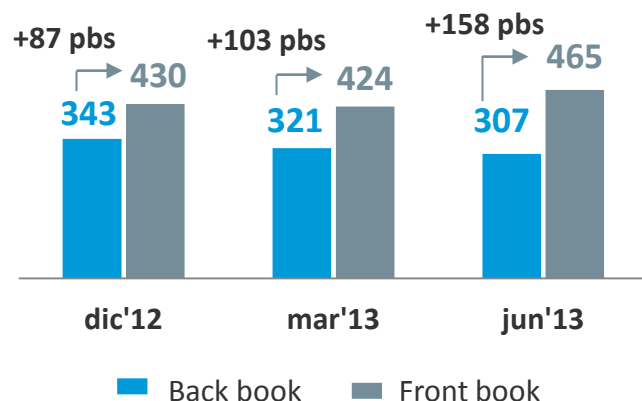
Tendencia de desapalancamiento orgánico para CABK



Gestionar el margen de los depósitos a plazo es clave para compensar el impacto de los bajos tipos

Los tipos más altos del front book no son suficientes para compensar la caída del back book, indexada al Euribor

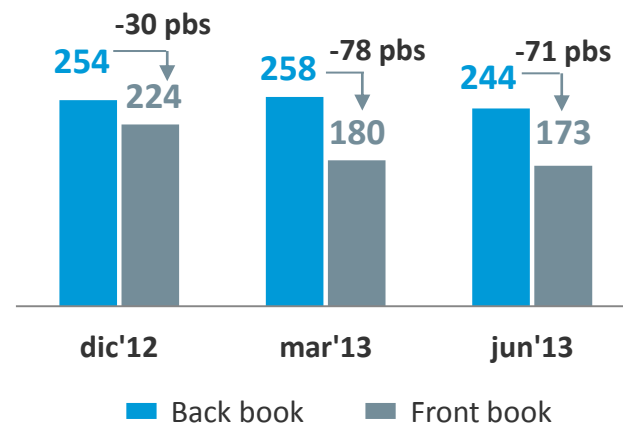
Tipos de la cartera de créditos – Back vs. front book (pbs)



Los activos de nueva producción tendrán un impacto limitado, por lo que la gestión del diferencial de los depósitos a plazo es clave

La reducción en el coste de los depósitos a plazo es necesaria para compensar la caída de la rentabilidad de los activos

Depósitos a plazo y pagarés – Back vs. front book (pbs)



Tendencia favorable en el coste de los depósitos, si bien su perfil de vencimientos retrasa su impacto

~60% de los vencimientos tendrán lugar después de 2013

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

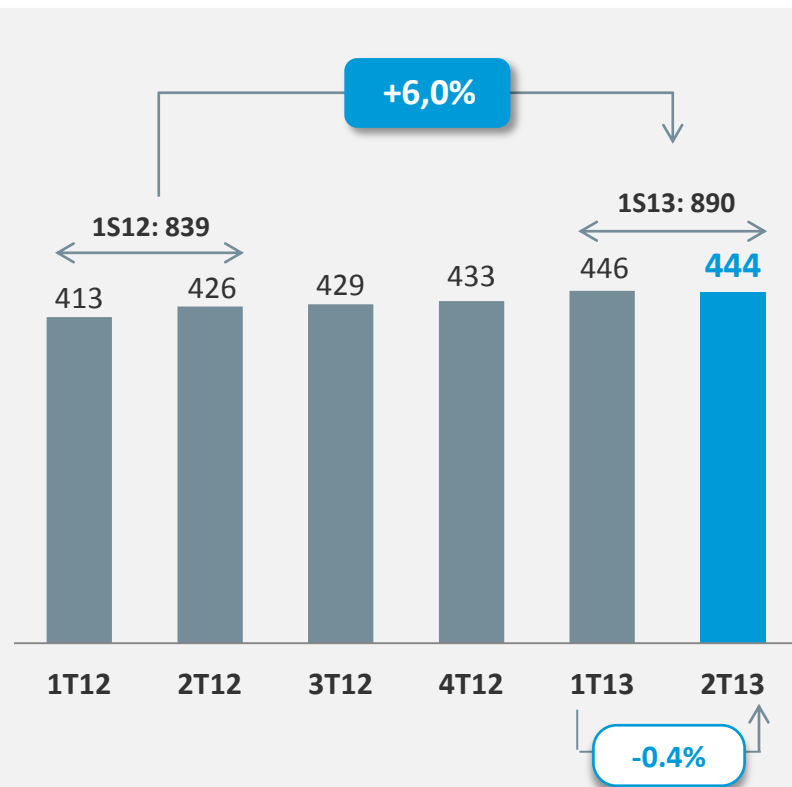
6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

Evolución positiva en comisiones, especialmente en productos fuera de balance

Comisiones netas

En millones de euros



Desglose de las comisiones netas

En millones de euros

	1S13	i.a (%)
Comisiones bancarias	685	2,4
Fondos de inversión	82	16,5
Seguros y planes de pensiones	123	22,7
Comisiones netas	890	6,0

- **Evolución positiva de las comisiones de los fondos de inversión y de las comisiones de fondos de pensiones y seguros:**
 - Mejores condiciones de mercado
 - Migración de depósitos a productos fuera de balance
 - Incremento de la cuota de mercado
- **El bajo crecimiento de las comisiones bancarias se ve afectado por la pérdida de elementos no recurrentes**

Durante la crisis, CaixaBank se ha enfocado en las palancas bajo su control

Prioridades del management

**Fortalecer la
posición de
mercado**

1. Mejora de la posición competitiva:

- Orgánicamente
- A través de adquisiciones

**Reforzar el
balance**

2. Avances en la optimización del capital

3. La liquidez se mantiene en niveles récord

4. Anticipación de provisiones para reforzar la calidad del activo

**Mantener la
solidez del
margen de
explotación**

5. Gestión del margen enfocada en la reducción del coste de los depósitos

6. Buena evolución de las comisiones

7. Mejora de la eficiencia: sinergias y acciones de reestructuración

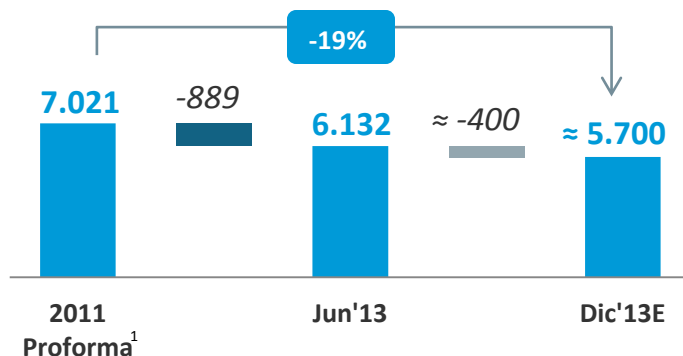
Los continuos esfuerzos en reestructuración son clave para la mejora de la eficiencia

1 Capacidades de integración demostradas

- 5 integraciones completadas en un año

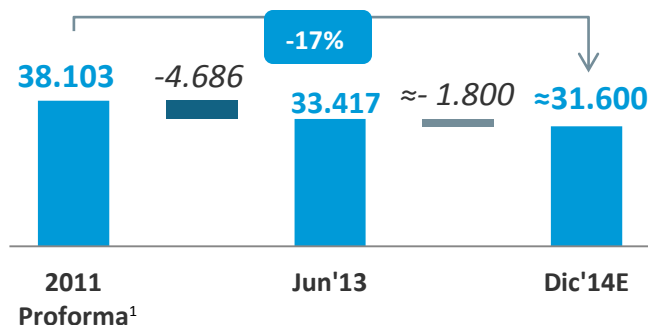
2 Redimensión de la red de oficinas

- Se espera cerrar 400 oficinas en el 2º semestre



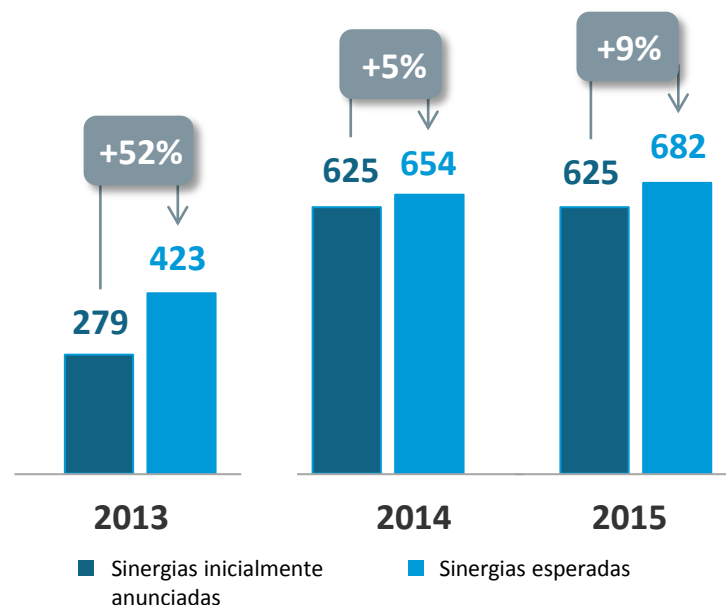
3 Plan de reducción de empleados

- Reducción de la plantilla en 2.600 empleados



Los esfuerzos en reestructuración llevan a incrementar y acelerar las sinergias previstas

En millones de euros

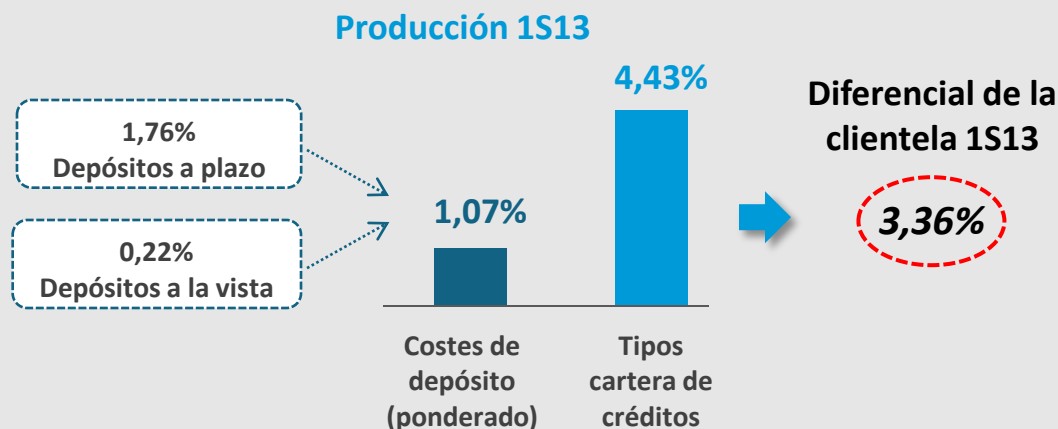


Un escenario de mayor optimismo a medio/largo plazo

Margen de intermediación	↑	▪ Normalización de los tipos de interés – mayor valor de los depósitos a la vista ▪ Reducción del margen de los depósitos a plazo ▪ Menores costes de financiación mayorista Compensan sobradamente la reducción de los resultados del <i>carry-trade</i> + normalización de los diferenciales de crédito
Gastos recurrentes	↓	▪ Plena consecución de los ahorros de costes ▪ Racionalización continua basada en aumentos de escala
Cost of Risk	↓	▪ Normalización del <i>cost of risk</i>
Otras palancas	↑	▪ Potencial de generación de sinergias de ingresos (13,8 MM de clientes) ▪ Consolidación: oportunidad de reforzar la posición competitiva ▪ Racionalización y liberación de capital en la cartera de participadas ▪ Resultados no recurrentes

**Como líder en banca minorista en un mercado atractivo,
CaixaBank generará retornos sostenibles por encima de su coste de capital**

La nueva producción ya alcanza *mid-teens* ROE



Cuenta rdos. nueva producción	%/ATM	Consideraciones:				
Margen de intermediación	1,84 ¹	Comisiones, dividendos, puesta en equivalencia y otros ingresos en base a % sobre ATMs de 1S13				
Margen bruto	2,79					
Gastos de explotación	(1,05)	Considerando la plena consecución de sinergias (682 MM€)				
Margen de explotación	1,74					
Cost of risk (CoR)	(0,38)	Equivalente a un 0,6% CoR en un escenario normalizado				
Resultado antes de impuestos	1,36					
Impuestos	(0,33)	<table><tr><td>FFPP/ATM</td><td>6,6%</td></tr><tr><td>RoE</td><td>15,5%</td></tr></table>	FFPP/ATM	6,6%	RoE	15,5%
FFPP/ATM	6,6%					
RoE	15,5%					
Resultado después de impuestos	1,03					

(1) Incluye la ponderación del front book por vencimientos, y estabilidad del resto del balance, no se asume incremento implícito de los tipos de interés de mercado

Muchas gracias

Atención a inversores institucionales y analistas

Estamos a su disposición para cualquier consulta o sugerencia que desee realizar. Para ponerse en contacto con nosotros puede dirigirse a:

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03