



KBW- European Financials Conference

## CaixaBank: gestionando la crisis

Gonzalo Gortázar, CFO

Londres, 20 de septiembre 2011



Esta comunicación no constituye una oferta, invitación o recomendación de actividad inversora sobre las acciones o cualquier otro instrumento financiero de CaixaBank, S.A. (en adelante CaixaBank) o la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (“la Caixa”), especialmente en los Estados Unidos de América, Reino Unido, Canadá, Japón, Australia o cualquier otra jurisdicción en que la oferta o venta de acciones estuvieran prohibidas por la normativa aplicable.

Algunas informaciones, afirmaciones o declaraciones del documento pueden representar estimaciones y proyecciones de futuro sobre CaixaBank que generalmente vendrán precedidas por términos como: “espera”, “estima”, “cree”, “pretende” o expresiones similares. Dichas afirmaciones o declaraciones no constituyen una garantía de resultados futuros y CaixaBank recomienda no tomar decisiones de inversión sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro que se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron y, especialmente, porque las proyecciones representan expectativas y asunciones que pueden resultar imprecisas por hechos o circunstancias ajenos a CaixaBank, como pueden ser: factores de índole política, económica o regulatoria en España o en la Unión Europea, los cambios en los tipos de interés, las fluctuaciones de los tipos de cambio o los movimientos bursátiles en los mercados nacionales o internacionales, entre otros.

Las descripciones sobre resultados o beneficios pasados no deben ser entendidas como garantía de beneficios o evolución futuros.

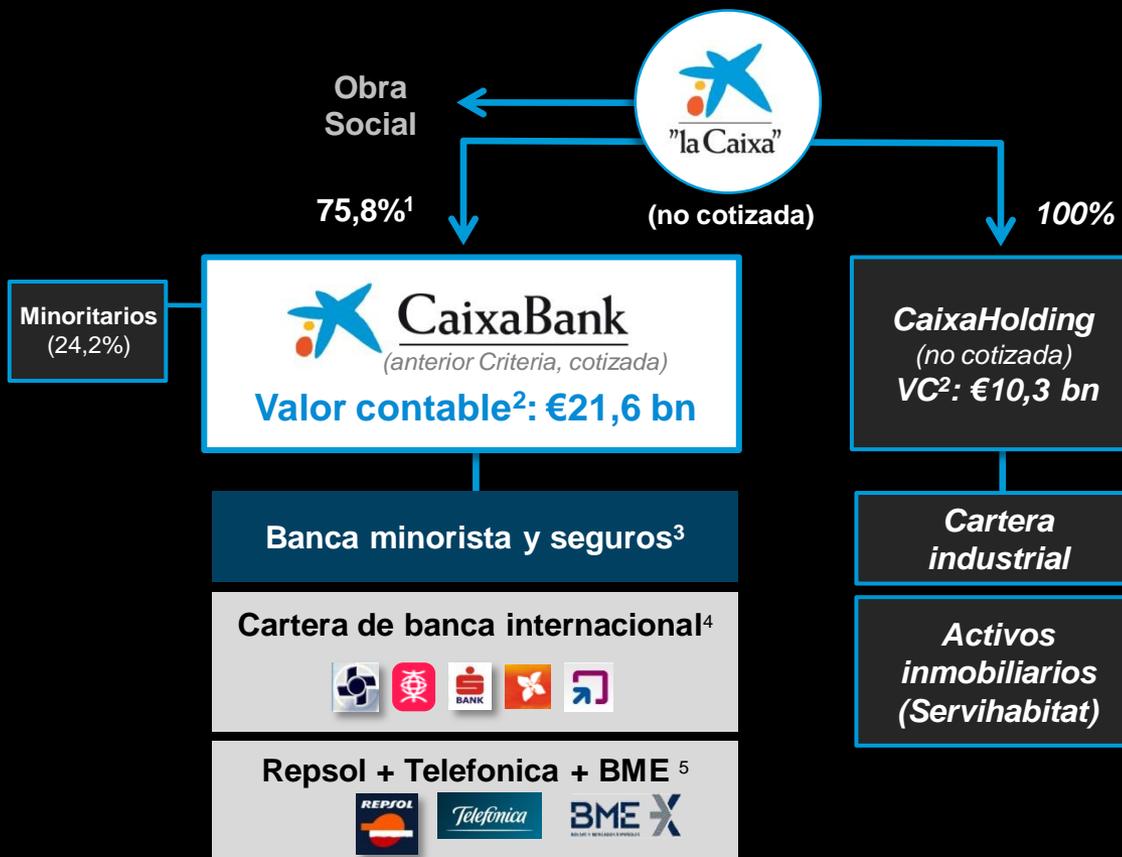
# Reorganización del Grupo "la Caixa": Mismo core-business con una estructura de capital más eficiente



## Estructura anterior

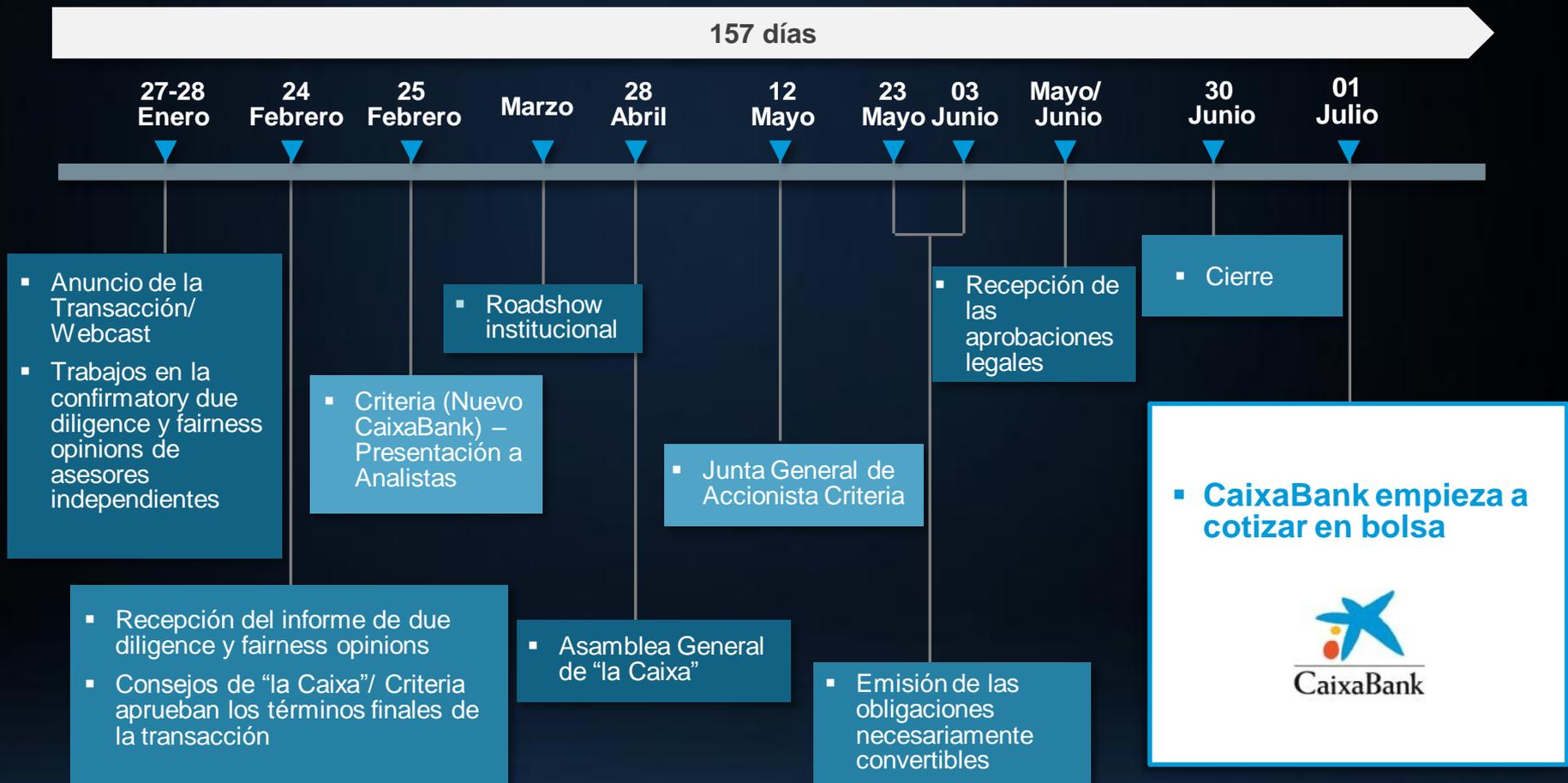


## Estructura actual



1. Incluyendo la conversión del bono necesariamente convertible de €1.500 MM€
2. Valor contable a 30 de junio de 2011
3. Los activos inmobiliarios adjudicados se incorporan en CaixaBank desde el 1 de marzo de 2011
4. Participaciones: BEA (15,7%), Erste Bank (10,1%), Inbursa (20,0%), BPI (30,1%), Boursorama (20,7%)
5. Participaciones : Repsol (12,8%), Telefonica (5,4%), BME (5,0%)

# Reorganización completada según el calendario previsto – el 1 de Julio nace CaixaBank



# Principales magnitudes de CaixaBank: una institución de referencia



Datos a 30 de junio de 2011

 <b>1er banco minorista en España</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Modelo de negocio especializado, enfocado en el cliente</b></li><li>• <b>Activos: 273.387 MM €</b></li><li>• <b>Volumen de negocio: 436.974 MM€</b> (188.916 MM€ préstamos + 248.058 MM€ recursos de clientes)</li></ul>
 <b>Destacado perfil de riesgo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Modelo de negocio minorista de bajo riesgo</b></li><li>• El ratio de morosidad más bajo(4,30%) y la cobertura más alta (67%) entre los principales bancos</li></ul>
 <b>Datos financieros sólidos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>21.633 MM €</b> de liquidez</li><li>• <b>Core capital BIS II : 11,3%</b> (1S11)</li><li>• Core Capital BIS III : 8-9% en 2012, (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</li><li>• <b>Aa2/ A+/ A+</b> por las agencias de rating (Moody's / S&amp;P / Fitch)</li></ul>
 <b>Capacidad de generar beneficios recurrentes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Diversificación de mercados: presencia en mercados atractivos</b></li><li>• <b>Diversificación de ingresos: participaciones en Repsol y Telefónica</b></li><li>• 3.172 MM€: Margen de explotación 2010</li><li>• 8% RoE recurrente en 2010</li></ul>



**Todo ello reforzado por una marca de alta reputación**

(La marca financiera con mejor reputación en España por 8º año consecutivo)



# CaixaBank: entidad líder en banca minorista en España

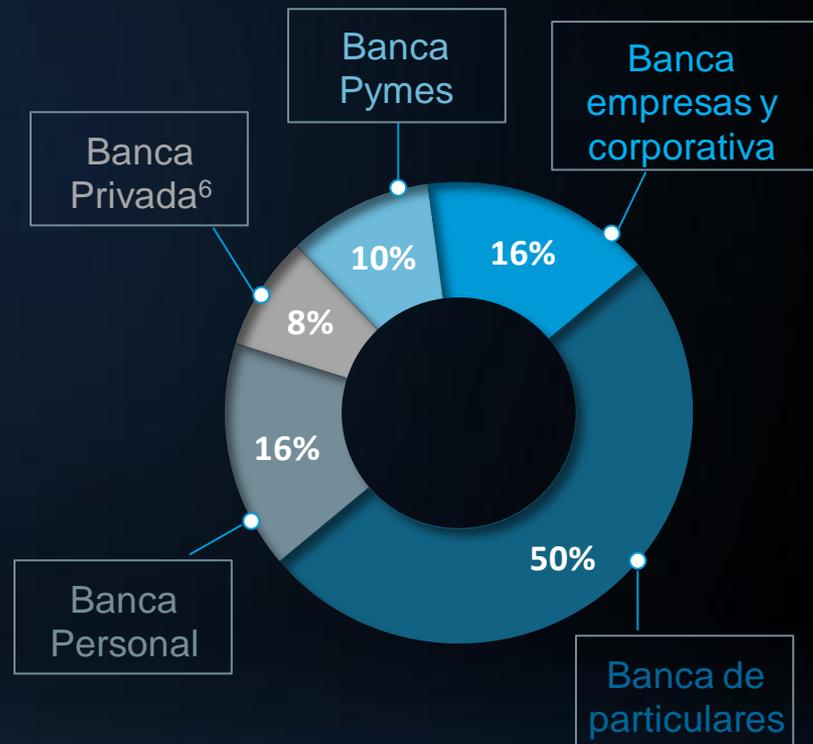


## Modelo de negocio especializado, sostenido por un crecimiento de alta calidad

Datos a 30 de junio de 2011

1 <sup>o</sup>	Banca de particulares	<ul style="list-style-type: none"> <li>21,0% penetración de clientes</li> <li>2,1 millones en nóminas</li> <li>1,1 millones en pensiones</li> </ul>
1 <sup>o1</sup>	Banca Personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.015 gestores especializados</li> <li>62.800 MM€ en fondos de clientes y valores</li> </ul>
3 <sup>o2</sup>	Banca Privada	<ul style="list-style-type: none"> <li>32 centros y 343 gestores especializados</li> <li>36.200 MM€ en recursos de clientes y valores</li> </ul>
1 <sup>o3</sup>	Banca Pymes	<ul style="list-style-type: none"> <li>834 gestores especializados</li> <li>15.500 MM€ en créditos<sup>4</sup></li> </ul>
3 <sup>o5</sup>	Banca empresas y corporativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>86 centros y 936 gestores especializados</li> <li>36.000 MM€ en créditos</li> </ul>

### Desglose del volumen de negocio



**10,5 millones de clientes**  
**3,7 millones de clientes "core"<sup>7</sup>**

1. Fuente: DBK (Abril 2011)  
 2. Posición por activos bajo gestión (DBK)  
 3. Ranking por posición entre clientes (FRS)

4. Excluyendo créditos a promotores  
 5. Ranking por cuota de mercado en factoring y confirming  
 6. Incluye grandes patrimonios  
 7. Clientes con 5 o más productos

# Intensa actividad comercial apoyada por una red de distribución multicanal líder



Datos a 30 de junio de 2011

## La red más extensa de oficinas (cuota de mercado del 12,6%<sup>1</sup>)



## Recorrido para crecimiento orgánico y M&A

Cuotas de mercado	Oficinas	Volumen de negocio
España	12,6%	10%
Cataluña e Islas Baleares:	24,3%	27,0%
Resto de España:	9,6%	6,9%

Capacidad disponible para ganar cuota de mercado fuera de los mercados de Cataluña e Islas Baleares

Fuente: Nielsen (cuotas de mercado de internet y banca móvil)

Notas:

(1) A 31 de diciembre de 2010

# Un exitoso acercamiento multicanal, con la tecnología como parte clave de nuestro modelo



## El mejor apoyo a nuestra red de distribución

### Cajeros: la mayor red de España

7.993 cajeros

13,7% cuota de mercado<sup>1</sup>

69% ratio de absorción<sup>2</sup>



### Banca Online: líder europeo

6,6 millones de clientes

32,4% penetración de mercado<sup>1</sup>

66% ratio de absorción por negocios<sup>3</sup>



### Banca móvil: Líder global

2,0 millones de clientes

46% penetración de merca

contactless shopping



## innovación tecnológica, una parte integral de nuestra cultura

### 1ª red social privada de una entidad financiera exclusiva para autónomos y Pymes

+ 3.000 usuarios

OnLineCommunity  
CaixaEmpresa

### 1ª experiencia en España de pago por móvil

+ 30% incremento de operaciones<sup>4</sup>

### 1ª Entidad financiera en el mundo con un App Store para móviles

+ 1 millón de descargas

CaixaMóvil Store®

mobile shopping



### Nuevo Centro de Proceso de Datos

100 MME de inversión



Fuente: Nielsen (cuotas de mercado de banca online y móvil)

Notas:

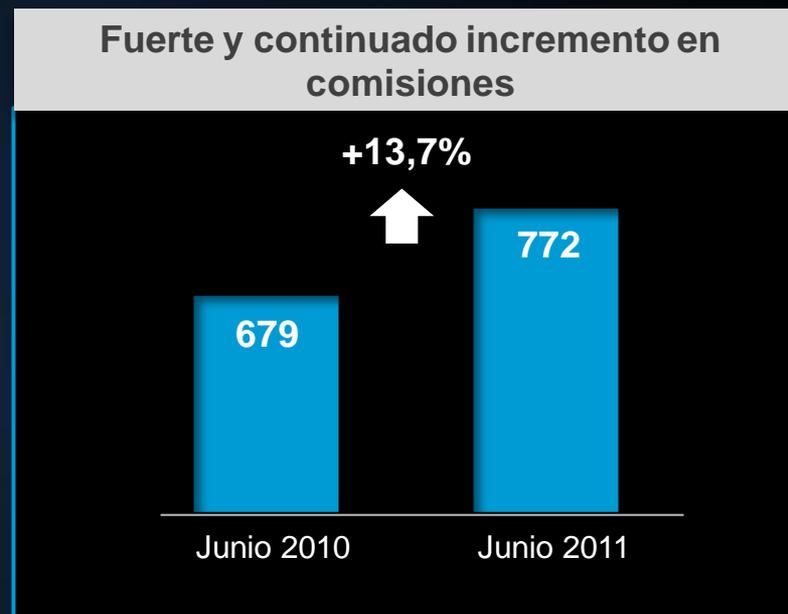
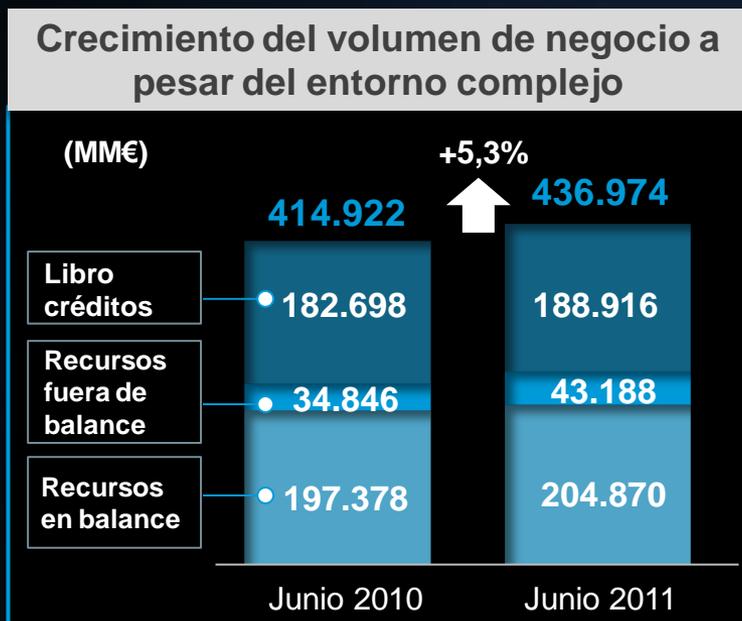
(1) Última información disponible

(2) En horario de oficina. Operaciones consideradas: reintegros, ingresos de efectivo, actualizaciones, pago de facturas e ingresos de cheques

(3) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas

(4) Incremento de operaciones para clientes que participaron en el piloto

# El modelo de negocio continúa demostrando su fortaleza comercial...



## ... y lleva a incrementos sostenidos en cuota de mercado en productos bancarios clave

### Productos minoristas clave

Nóminas 16,0% <sup>1</sup>	➔ +63 pb ia
Pensiones 13,7% <sup>1</sup>	➔ +72 pb ia
Fondos de inversión 12,1% <sup>1</sup>	➔ +237 pb ia
Seguros de vida 15,3% <sup>1</sup>	➔ + 133 pb ia

### Productos de crédito

Crédito consumo 11,1% <sup>1</sup>	➔ +87 pb ia
Hipotecas 11,0% <sup>1</sup>	➔ +51 pb ia
Factoring y Confirming 14,7% <sup>1</sup>	➔ +225 pb ia
Comercio exterior 15,2% <sup>1</sup>	➔ + 191 pb ia

(1) Última información disponible

Fuente: Banco de España, Seguridad Social, Inverco e ICEA

# Apoyado por un balance sólido que sienta la base del crecimiento futuro



Datos a 30 de junio de 2011

CaixaBank		
Fuerte posición de liquidez	Base de capital robusta	Calidad superior de los activos
<p><b>21.633 MM€</b> Liquidez</p> <p><b>0 MM€</b> Póliza del BCE sin utilizar</p> <p><b>124%</b> Ratio créditos/depósitos<sup>1</sup></p>	<p><b>11,3%</b> Core Capital (BIS II)</p> <p><b>&gt;8%</b> Core Capital (BIS III) <i>Anticipando al 2012 los requerimientos de capital del 2019 (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</i></p> <p><b>6,7%</b> Tangible Common Equity / Total Assets</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Con el ratio de morosidad más bajo y la cobertura más alta entre las instituciones líderes:</li> </ul> <p><b>4,3%</b> Ratio morosidad</p> <p><b>67%</b> Ratio cobertura</p> <p><b>3.854 MM€</b> Provisión específica</p> <p><b>1.835 MM€</b> Provisión genérica</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Baja exposición a activos inmobiliarios</li> </ul>

**Liquidez, solvencia y calidad de activo han sido los temas clave del 1S 11**

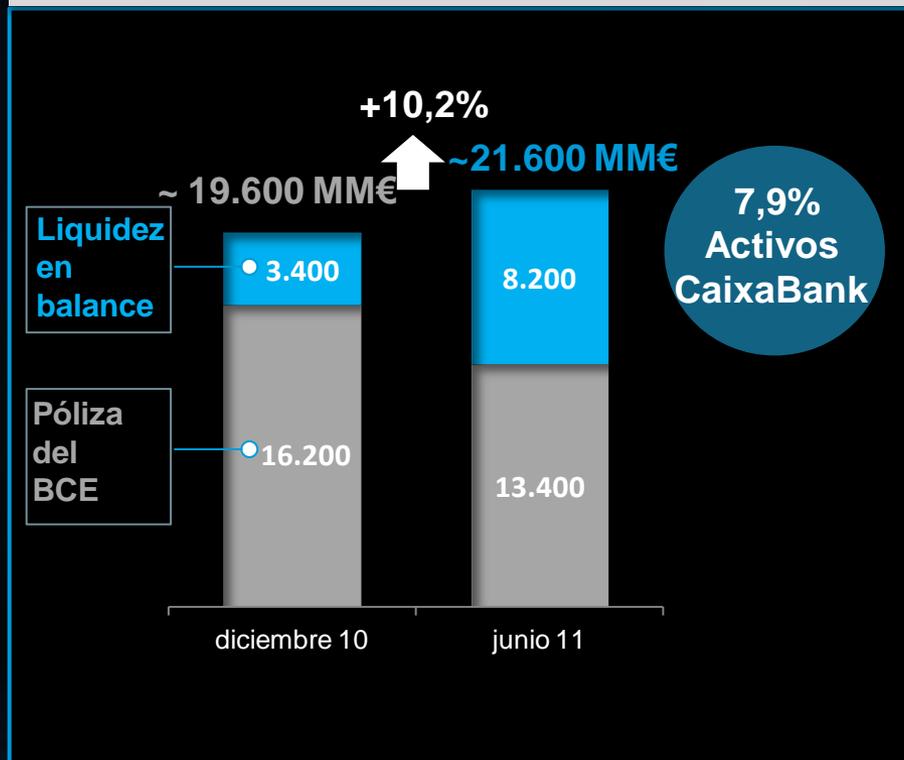
(1) Ratio créditos/depósitos: recursos de clientes totales netos (183,3 bn €)/ depósitos de clientes (147,6 bn €)

# Fortalecer la liquidez ha sido un objetivo clave



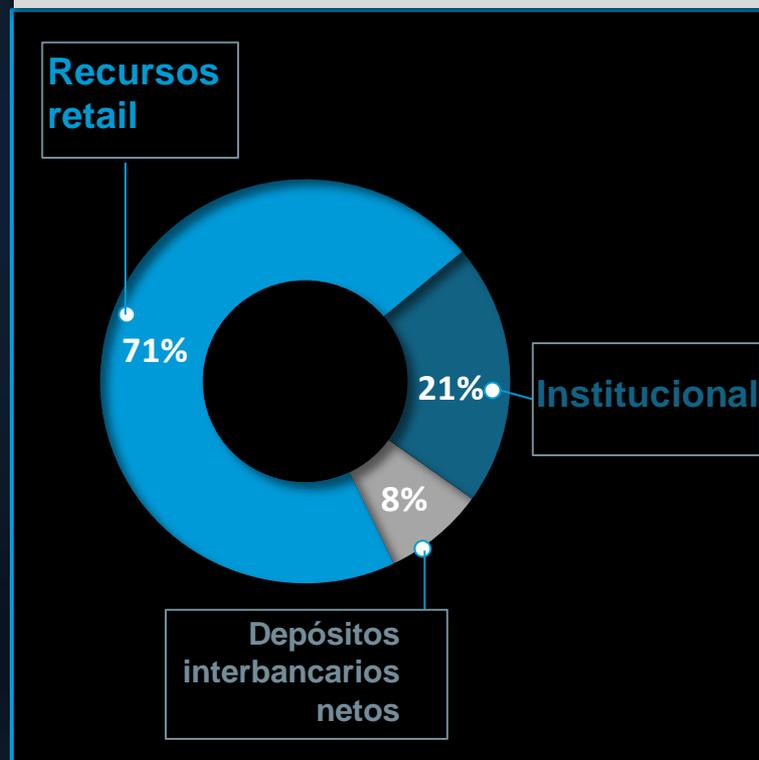
Datos a 30 de junio de 2011

## Excelente nivel de liquidez



Póliza del BCE sin utilizar

## Perfil de financiación conservador



Baja dependencia del mercado mayorista



# Acudiendo a la financiación mayorista en anticipación a la inestabilidad del mercado

En 2011: 5,9 mil MM€ ya emitidas<sup>1</sup>

## Evitando 2012: vencimientos de emisiones institucionales principalmente en el largo plazo

Vencimientos mayoristas a 30 de junio (MM€)



Principales emisiones en cédulas:

	MM€	Vencimiento	Coste
Feb-2011	2.000	2015	MS + 220
Mazo-2011	1.250	2014	MS + 200
Abril-2011	1.250	2015	MS + 195

(1) 5.500 MM€ en cédulas; 400 MM€ de bonos Senior

## La menor necesidad de financiación en 2012 entre los comparables europeos

Vencimientos de deuda en 2012 como % de los créditos netos para una selección de bancos europeos<sup>2</sup>

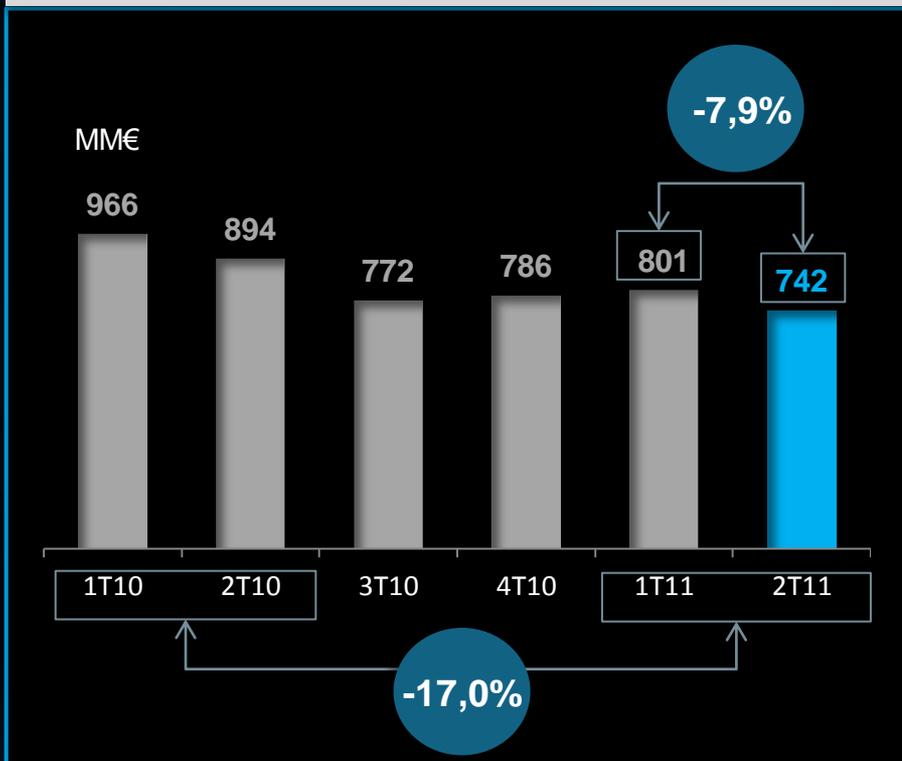


(2) Peers incluye Santander, BBVA, Sabadell, Bankinter, Popular, Banesto, Erste Bank, BNP, Intesa, Unicredit, Commerzbank y Société Générale  
Fuente: Morgan Stanley Research, 31 de agosto de 2011

# El aumento de la liquidez ha impactado el margen de intereses del 2T11 debido al aumento de los costes de financiación

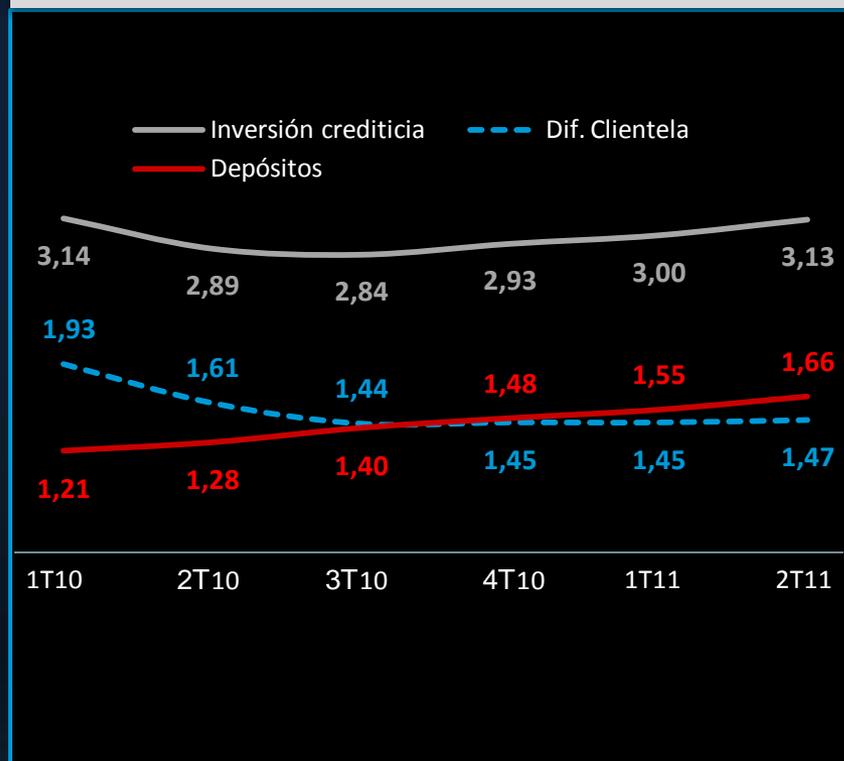


## Margen de intereses



El aumento de liquidez ha implicado un aumento de los costes de financiación en el 2T11

## Diferencial de la clientela



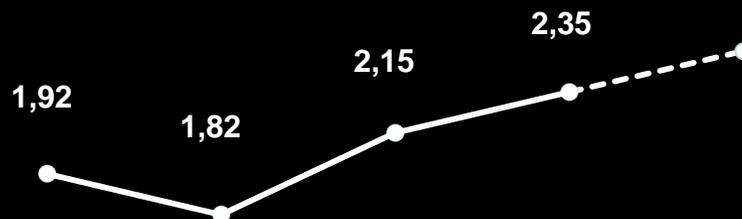
A medida que la reprecación de la cartera crediticia se acelera, el diferencial de la clientela empieza a mejorar



Ingresos en clara tendencia alcista

## La nueva producción se está haciendo a mejores márgenes

Márgenes del crédito (%)



Contención de los gastos financieros

## Márgenes de los depósitos a plazo en mejora progresiva

La guerra del pasivo se ha reducido después que se establecieron sanciones legales

Márgenes del ahorro a plazo (%)



## Niveles de liquidez muy confortables: sin presión por acceder al mercado mayorista

Liquidez (30 Junio): **21.633 MM€**



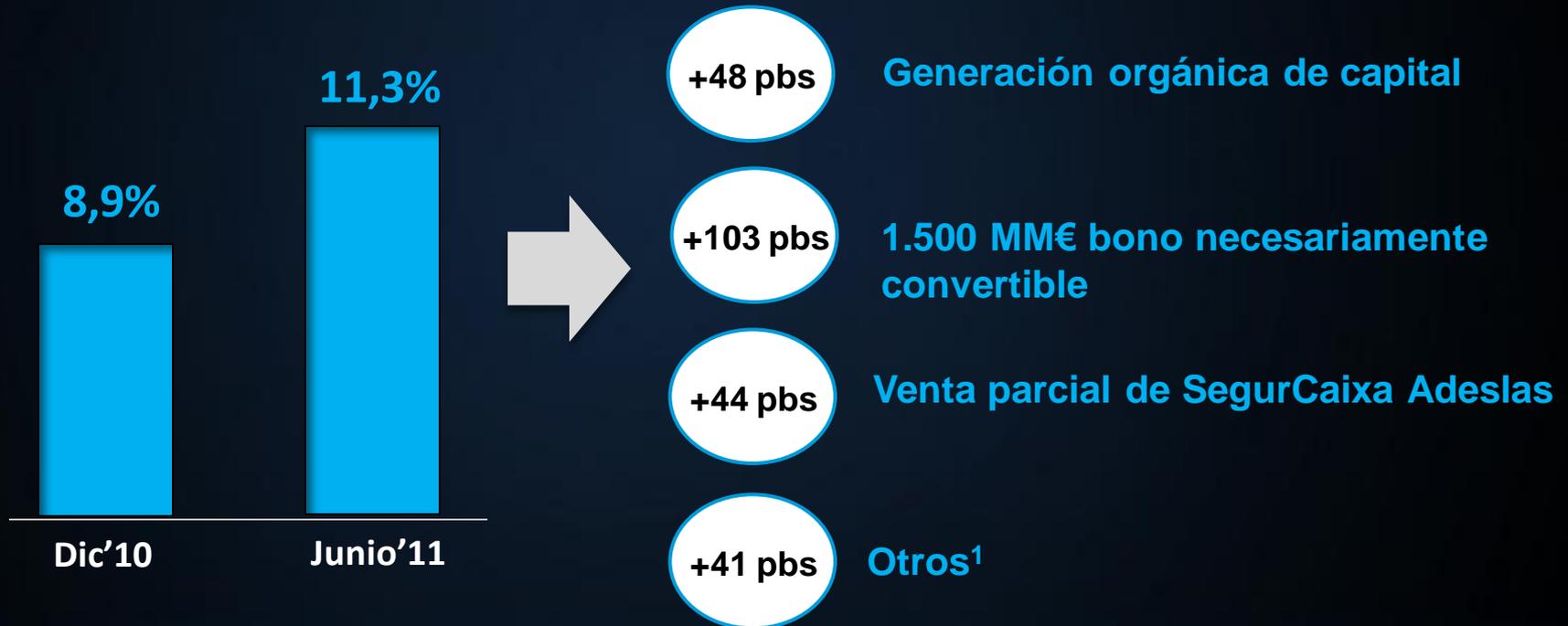
## Esfuerzo continuado en contención de gastos



# Excelentes ratios de solvencia



Core Capital BIS II: +236 pbs en 6 meses



Junio'11:	
APR/Total Activos:	54%
TE/Total Activos:	6,7%

**Core capital 8%-9% bajo Basilea-3 a diciembre 2012 (“look through” 2019, sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)**

(1) Debido principalmente al cambio en la consolidación de Repsol (ahora por puesta en equivalencia)

(2) A 30 de Junio 2011

# Manteniendo una mejor calidad de activos que los comparables



## Ratios de activos problemáticos comparativamente bajos

30 Junio 2011

CaixaBank<sup>1</sup> Sector

Ratio morosidad

4,3%

6,4%<sup>2</sup>



Créditos subestándar

2,5%

3,5-4,0%<sup>3</sup>



Activos inmobiliarios adjudicados

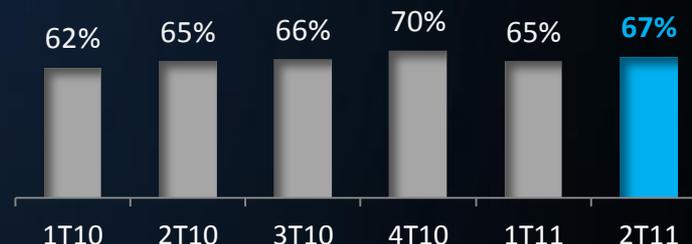
0,1%

4,0-4,5%<sup>3</sup>



## Los esfuerzos en provisiones llevan a una mayor cobertura de la morosidad

### Ratio de cobertura de la morosidad



Dudosos **8.531 MM€**

Provisión específica **3.854 MM€**

Provisión genérica **1.835 MM€**

(1) Datos a 30 Junio 2011. Crédito subestándar de CaixaBank: 4.700MM€ / Total cartera 188.900MM€

(2) Datos a 30 Junio 2011

(3) Fuente: Banco de España, informes de las compañías y estimaciones propias. Datos a diciembre. Ratios calculados como activos/créditos a OSR

# Morosidad de particulares contenida y exposición a promotores inmobiliarios manejable



## CaixaBank: Créditos y morosidad por segmentos

	30 Junio 2011		31 Dic 2010
	MM€	ratio morosidad	ratio morosidad
<b>Crédito a particulares</b>	<b>94.137</b>	<b>1,7%</b>	<b>1,7%</b>
Compra vivienda	70.032	1,4%	1,4%
Otros	24.105	2,6%	2,6%
<b>Crédito a empresas</b>	<b>84.106</b>	<b>8,1%</b>	<b>6,5%</b>
Promotores	24.520	20,2%	15,5%
Servihabitat <sup>1</sup> y otras filiales de "la Caixa"	3.298	0,0%	0,0%
Sectores ex-promotores	56.288	3,3%	2,6%
<b>Crédito al sector público</b>	<b>10.673</b>	<b>0,5%</b>	<b>0,1%</b>
<b>Total créditos</b>	<b>188.916</b>	<b>4,3%<sup>2</sup></b>	<b>3,65%<sup>2</sup></b>



Morosidad de particulares contenida

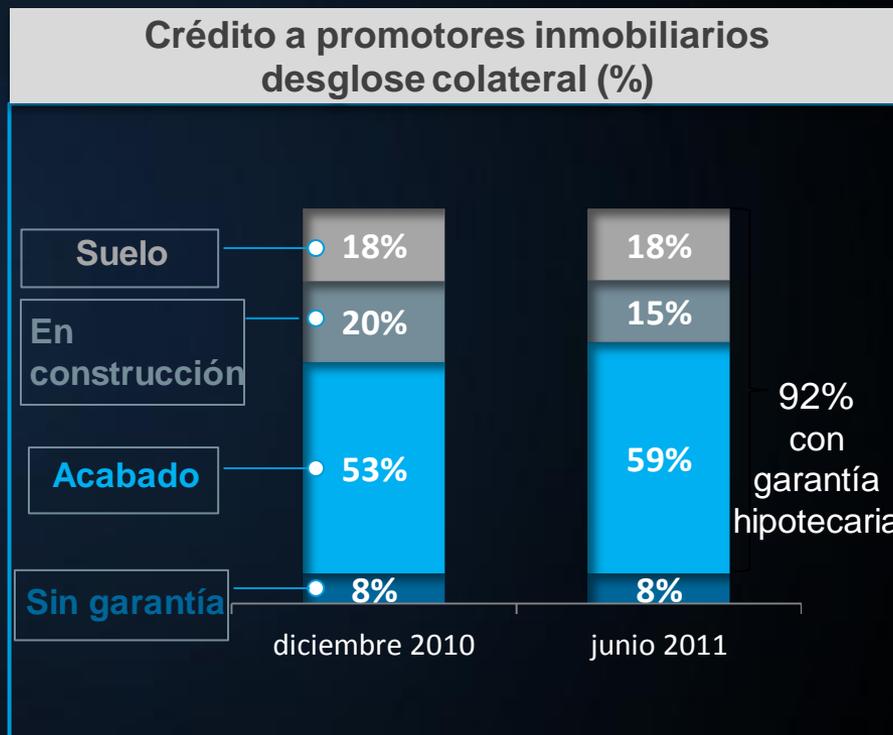


Incremento de la morosidad de los promotores inmobiliarios

(1) La compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"

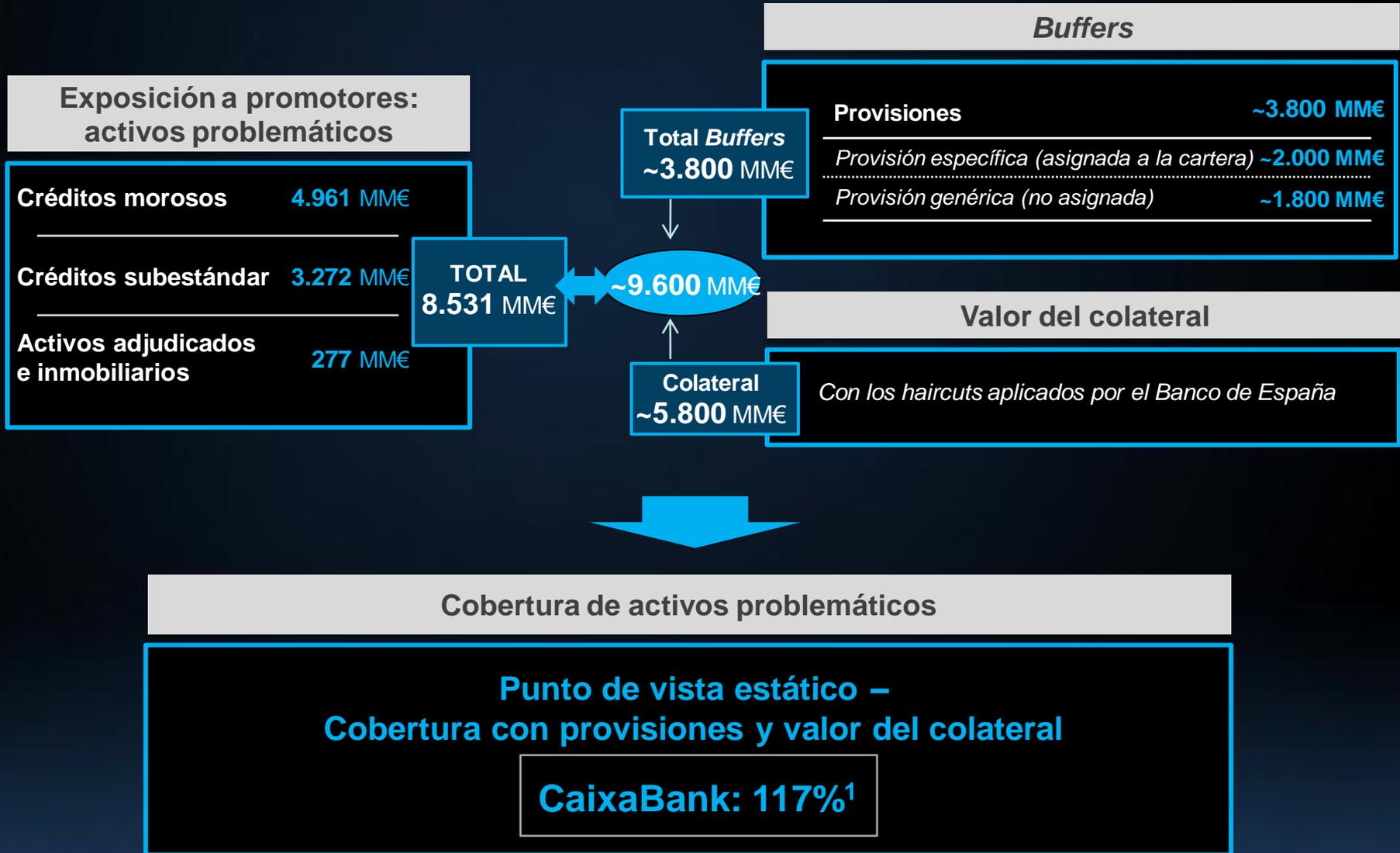
(2) Incluye pasivos contingentes

# El crédito al sector promotor se reduce gradualmente



- El crédito a promotores disminuye en un 6,8% desde diciembre 2010
- El incremento en créditos subestándar refleja la actual situación del mercado inmobiliario

# La exposición a promotores está adecuadamente cubierta con el colateral y las provisiones



(1) Asume la asignación total de la provisión genérica a esta cartera. A 30/06/11

# CaixaBank: ganador natural ante los cambios en el entorno competitivo español



## 1. Gestión del crecimiento

- Entidad líder en banca minorista en España
- Ganancias sostenibles en cuota de mercado
- Modelo de negocio escalable

+

## 2. Gestión del riesgo

- Sólido balance
- Base de capital robusta y amplia liquidez
- Mayor calidad de activos entre comparables





## 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:

+34 93 411 75 03

[investors@caixabank.com](mailto:investors@caixabank.com)