



BAML- Banking & Insurance CEO Conference

CaixaBank: gestionando la crisis

Juan María Nin, Vicepresidente y Consejero Delegado de CaixaBank

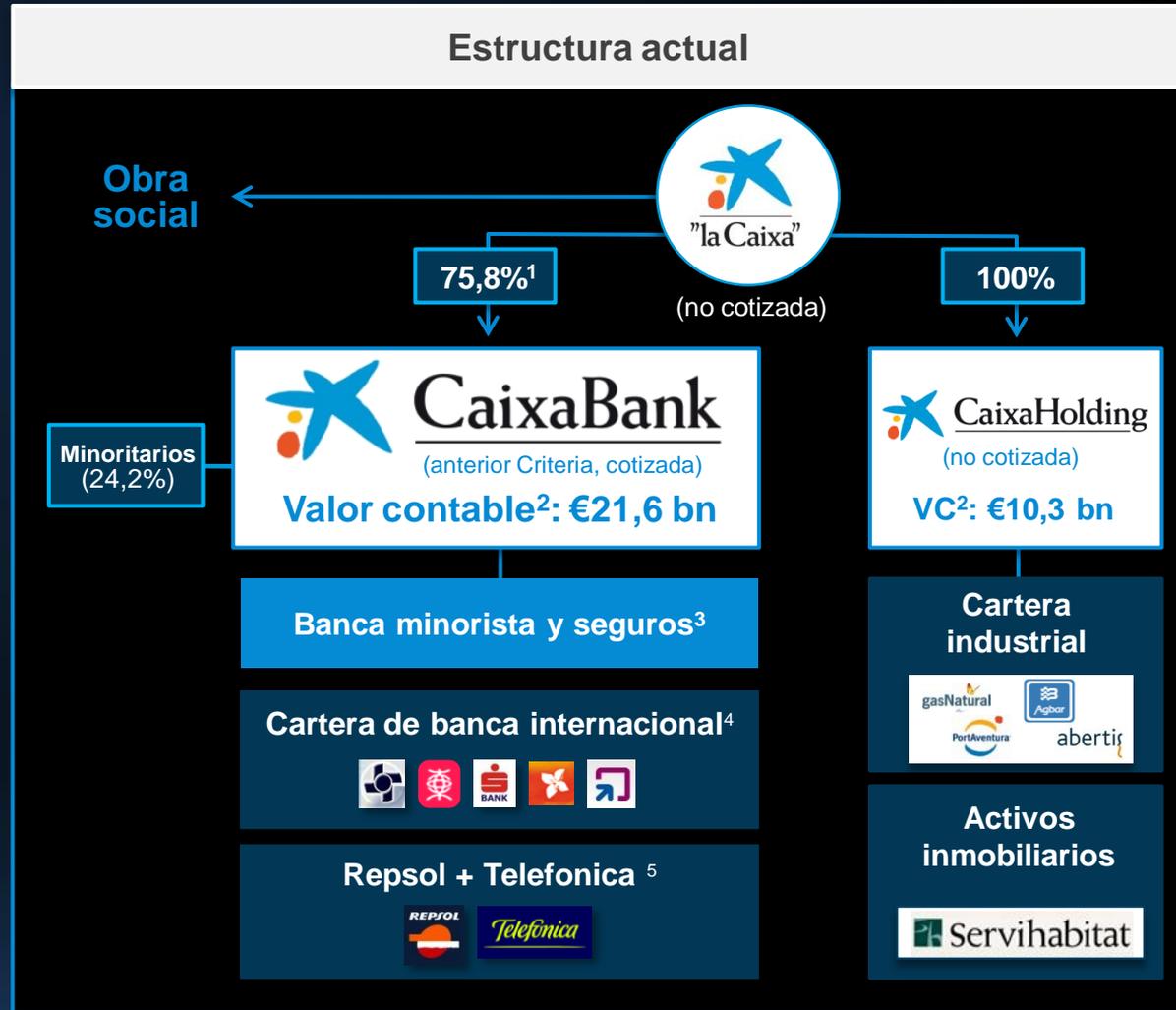
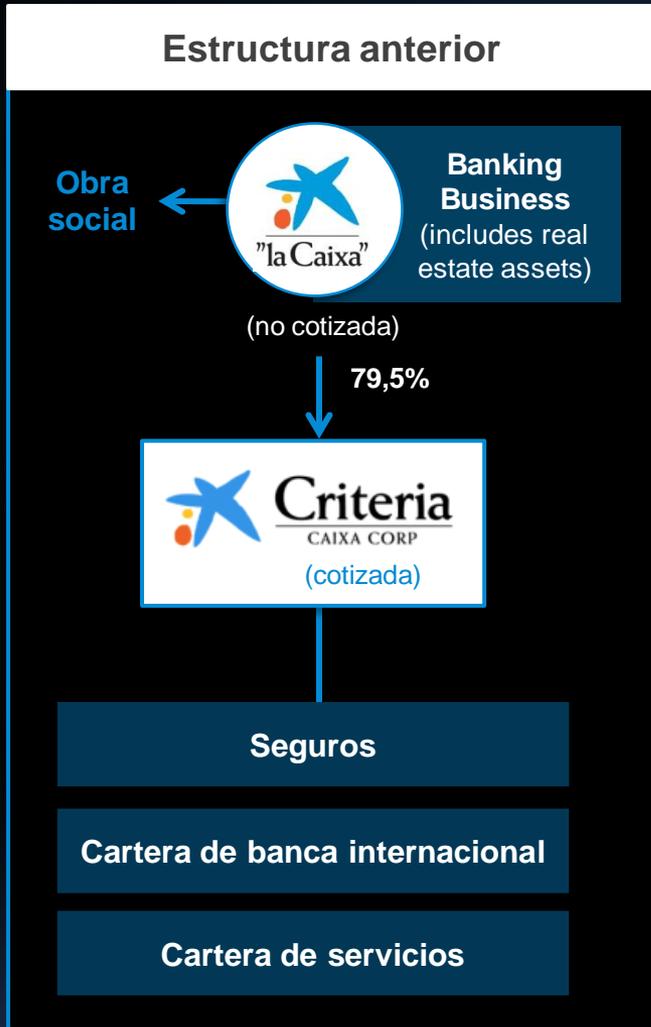
Londres, 4 octubre 2011

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.

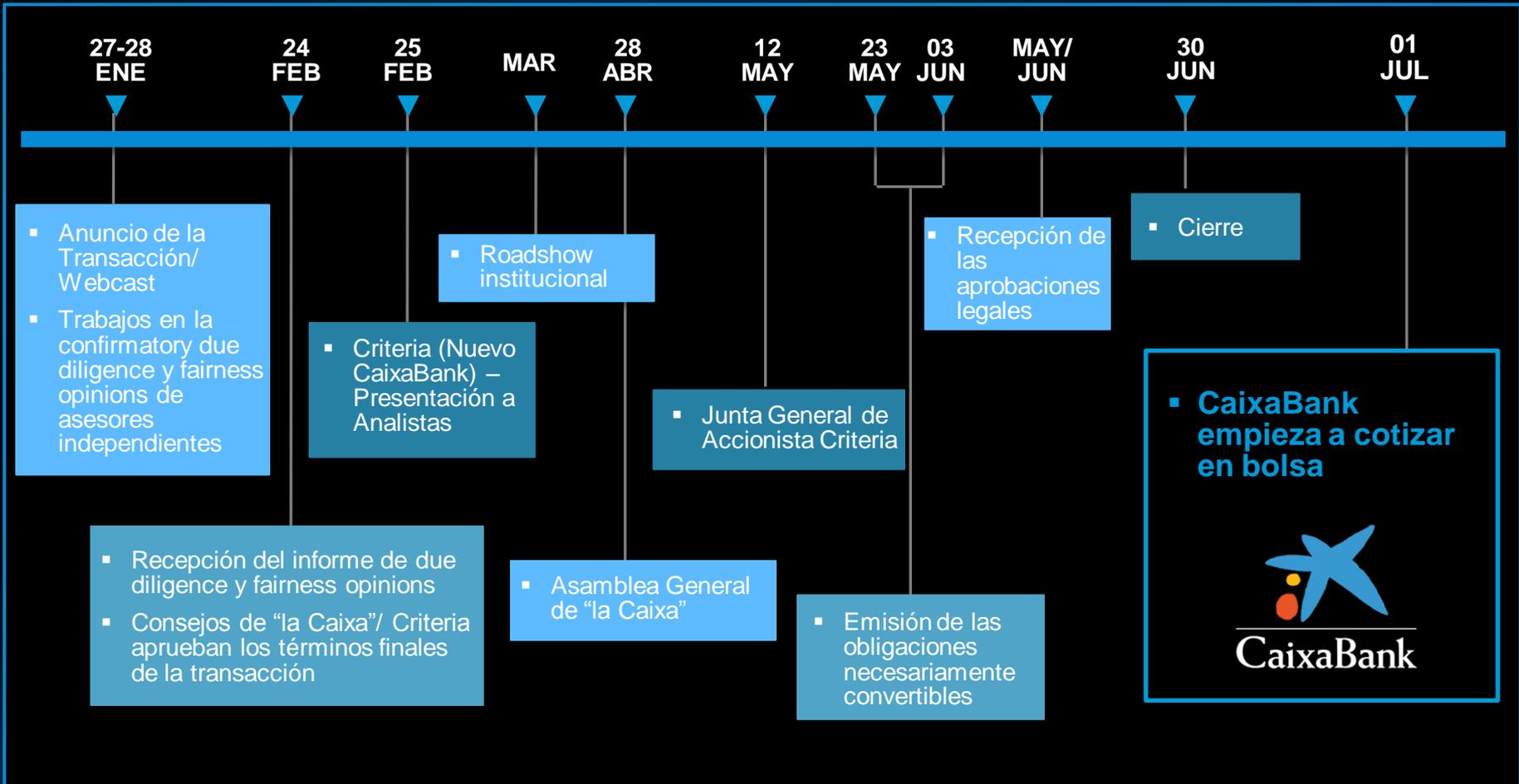
Reorganización del Grupo “la Caixa”: Mismo core-business con una estructura de capital más eficiente



1. Incluyendo la conversión del bono necesariamente convertible de €1.500 MME
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 (16,03%), 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

157 días



Principales magnitudes de CaixaBank: una institución de referencia

Datos a 30 de junio de 2011



1er banco minorista en España

- **Modelo de negocio especializado, enfocado en el cliente**
- **Activos: 273.387 MM €**
- **Volumen de negocio: 436.974 MM€** (188.916 MM€ préstamos + 248.058 MM€ recursos de clientes)



Destacado perfil de riesgo

- **Modelo de negocio minorista de bajo riesgo**
- El ratio de morosidad más bajo (4,30%) y la cobertura más alta (67%) entre los principales bancos



Datos financieros sólidos

- **21.633 MM €** de liquidez
- **Core capital BIS II : 11,3% (1S11)**
- Core Capital BIS III : 8-9% en 2012, (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)
- **Aa2/ A+/ A+** por las agencias de rating (Moody's / S&P / Fitch)



Capacidad de generar beneficios recurrentes

- **Diversificación de mercados: presencia en mercados atractivos**
- **Diversificación de ingresos: participaciones en Repsol y Telefónica**
- 3.172 MM€: Margen de explotación 2010
- 8% RoE recurrente en 2010



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^o Banca de particulares

- 21.0% penetración de clientes
- 2.1 million en nóminas
- 1.1 million en pensiones

1^{o1} Banca Personal

- 1,015 gestores especializados
- €62bn en recursos de clientes

3^{o2} Banca Privada

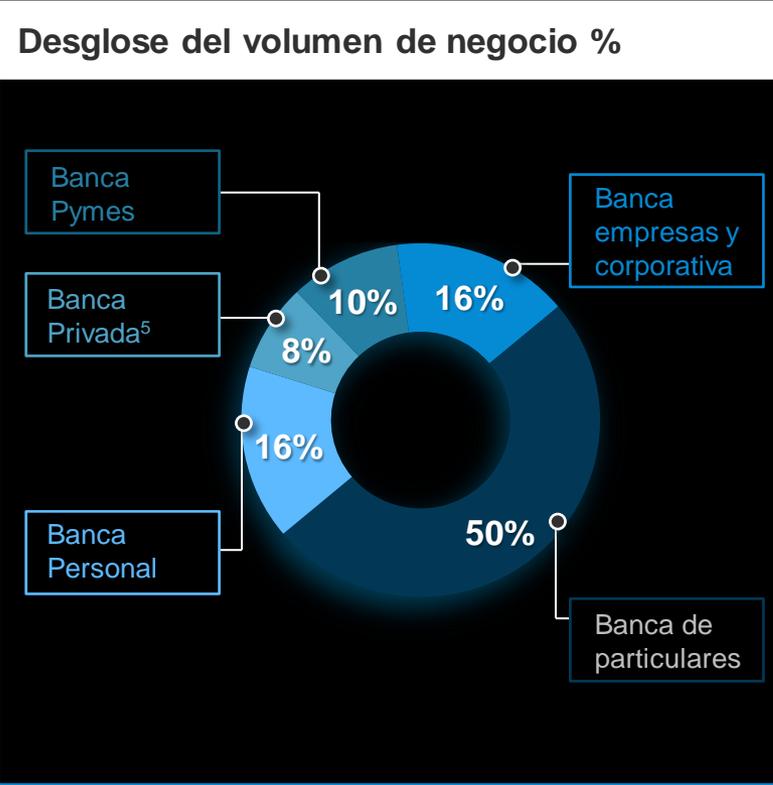
- 32 centros
- 333 gestores especializados
- €35bn en recursos de clientes

1^{o3} Banca Pymes

- 820 gestores especializados
- €25bn en créditos

3^{o4} Banca empresas y corporativa

- 86 centros
- 921 gestores especializados
- €36bn en créditos



10,5 millones de clientes
3,7 millones de clientes "core"⁶

1. Fuente: DBK (Abril 2011)
2. Posición por activos bajo gestión (DBK)
3. Ranking por posición entre clientes (FRS 2010)

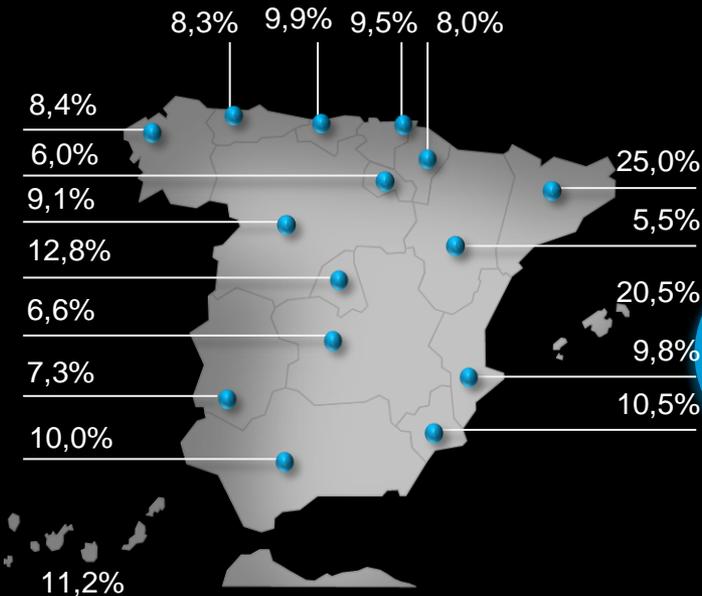
4. Ranking por cuota de mercado en factoring y confirming
5. Incluye grandes patrimonios
6. Clientes con 5 o más productos

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%¹)



Cuota de mercado (en %)	Oficinas	Volumen de negocio
Cataluña e Islas Baleares	24,3%	27,0%
Resto de España	9,6%	6,9%

Cajeros: la mayor red de España

7.993 cajeros
13,7% cuota de mercado¹
69% ratio de absorción²



Banca Online: líder europeo

6,6 millones de clientes
32,4% penetración de mercado¹
66% ratio de absorción por negocios³



Banca móvil: Líder global

2,0 millones de clientes
46% penetración de mercado¹



contactless shopping

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

Notas:

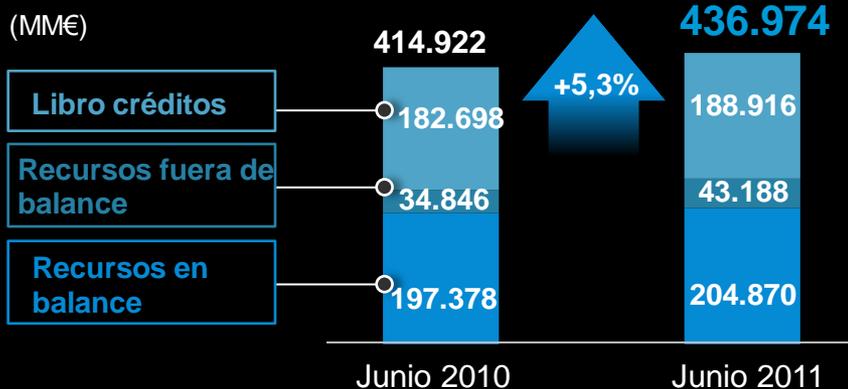
(1) Última información disponible

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

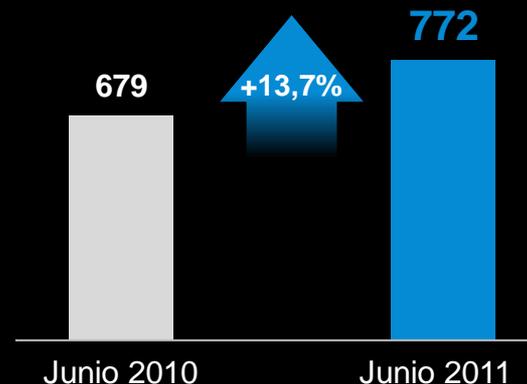
(3) Operaciones consideradas: transferencias bancarias nacionales, compra/venta acciones, descuento de facturas y aceptación de facturas

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

Crecimiento del volumen de negocio a pesar del entorno complejo



Fuerte y continuado incremento en comisiones



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

Productos minoristas clave

Nóminas: **16,0%¹** → **+63pb i.a.**

Pensiones: **13,7%¹** → **+72pb i.a.**

Fondos de inversión: **12,1%¹** → **+237pb i.a.**

Seguros de vida: **15,3%¹** → **+133pb i.a.**

Productos de crédito

Crédito consumo: **11,1%¹** → **+87pb i.a.**

Hipotecas: **11,0%¹** → **+51pb i.a.**

Factoring y Confirming: **14,7%¹** → **+225pb i.a.**

Comercio exterior: **15,2%¹** → **+191pb i.a.**

(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>21.633 MM€ Liquidez</p> <p>0 MM€ Póliza del BCE sin utilizar</p> <p>124% Ratio créditos/depósitos¹</p>	<p>11,3% Core Capital (BIS II)</p> <p>8-9% Core Capital (BIS III) <i>Anticipando al 2012 los requerimientos de capital del 2019 (sin necesidad de acogerse al periodo transitorio)</i></p> <p>6,7% Tangible Common Equity / Total Assets</p>	<ul style="list-style-type: none"> Con el ratio de morosidad más bajo y la cobertura más alta entre las instituciones líderes: <ul style="list-style-type: none"> 4,3% Ratio morosidad 67% Ratio cobertura <p>3.854 MM€ Provisión específica</p> <p>1.835 MM€ Provisión genérica</p> <ul style="list-style-type: none"> Baja exposición a activos inmobiliarios

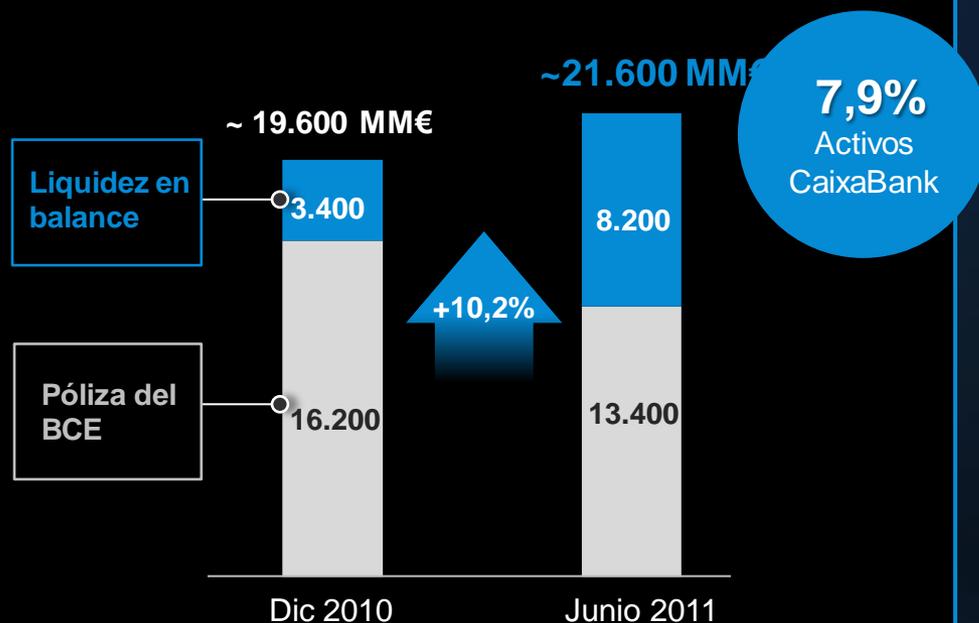
Liquidez, solvencia y calidad de activo han sido los temas clave del 1S 11

(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

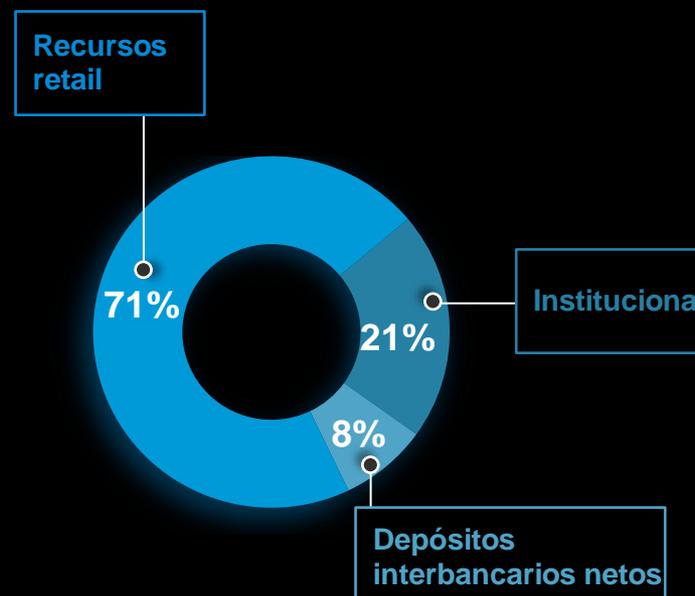
Datos a 30 de junio de 2011

Excelente nivel de liquidez



Póliza del BCE sin utilizar

Perfil de financiación conservador

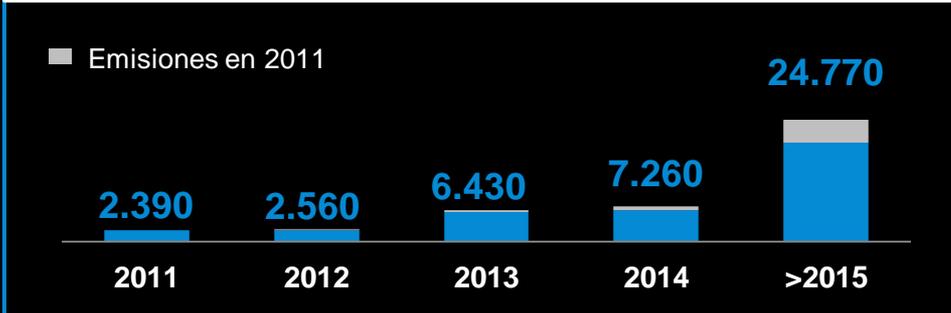


- Baja dependencia del mercado mayorista
- Ratio créditos/depósitos: 124%¹

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

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

Evitando 2012: vencimientos de emisiones institucionales principalmente en el largo plazo
 Vencimientos mayoristas a 30 de junio (MM€)



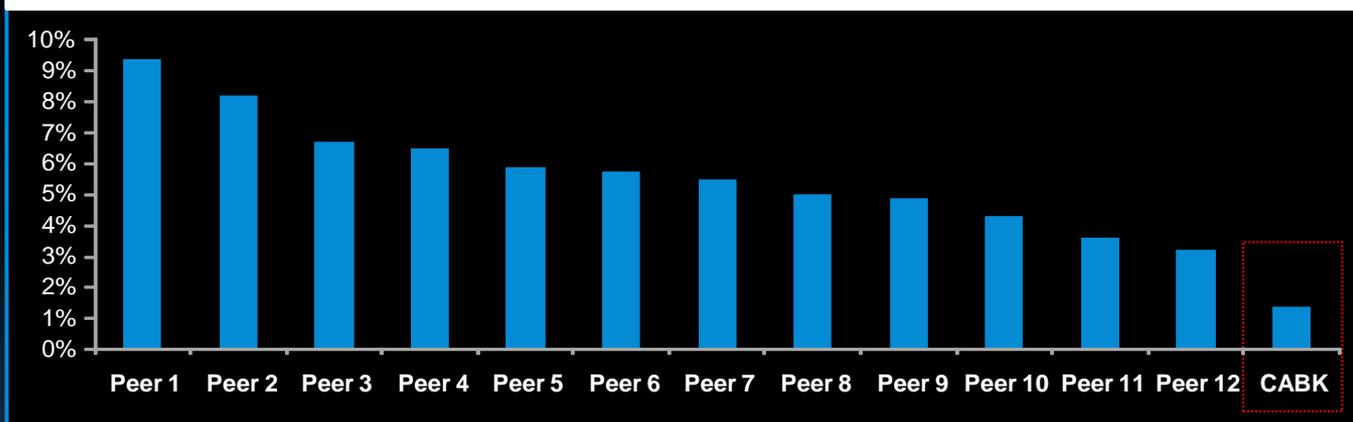
En 2011: 5,9 mil MM€ ya emitidas¹
 Principales emisiones en cédulas:

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

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

Vencimientos de deuda en 2012

% de los créditos netos para una selección de bancos europeos¹

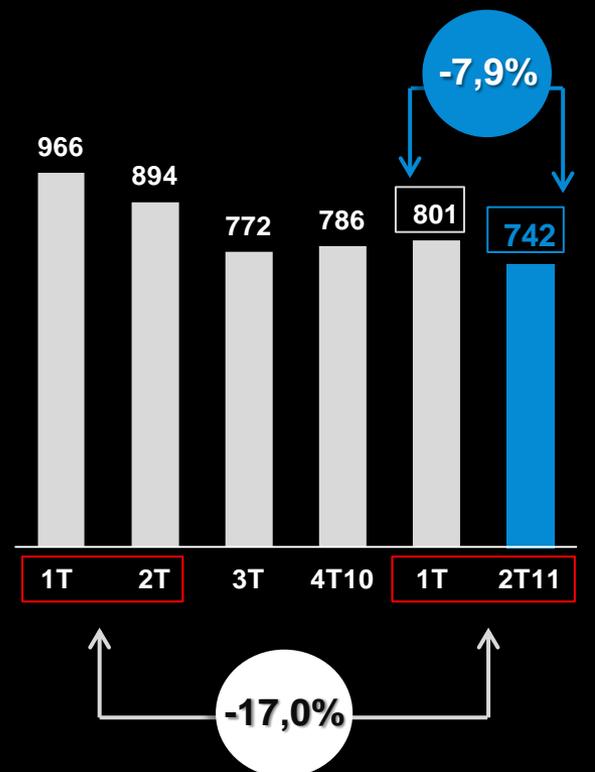


La menor necesidad de financiación en 2012 entre los comparables europeos

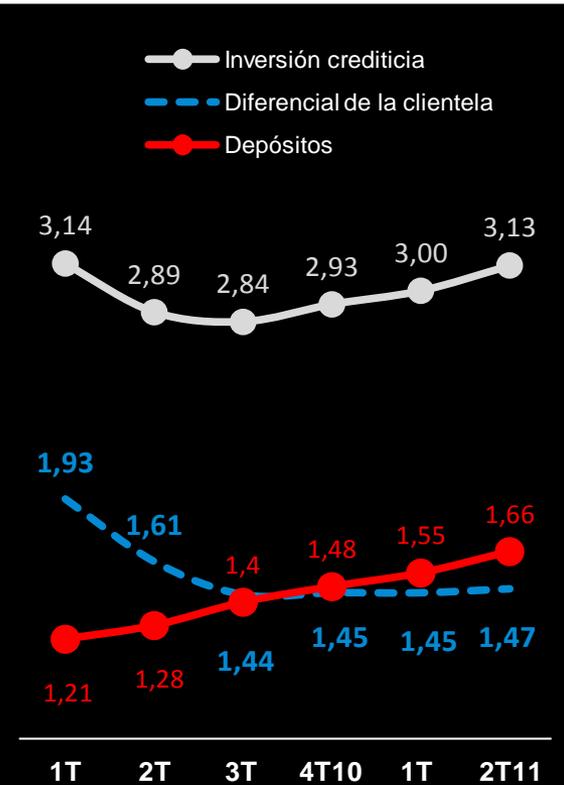
(1) Peers incluye Santander, BBVA, Sabadell, Bankinter, Popular, Banesto, Erste Bank, BNP, Intesa, Unicredit, Commerzbank y Société Générale
 Fuente: Morgan Stanley Research, 31 de agosto de 2011

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

Margen de intereses MM€



Diferencial de la clientela



Diferencial de balance



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

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

Las emisiones del mercado institucional contrarrestan la mejora en el diferencial de la clientela

Evolución del margen de intereses

Ingresos en clara
tendencia alcista

- La nueva producción se está haciendo a mejores márgenes¹



Contención de los
gastos financieros

- Márgenes de los depósitos a plazo¹ en mejora progresiva

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

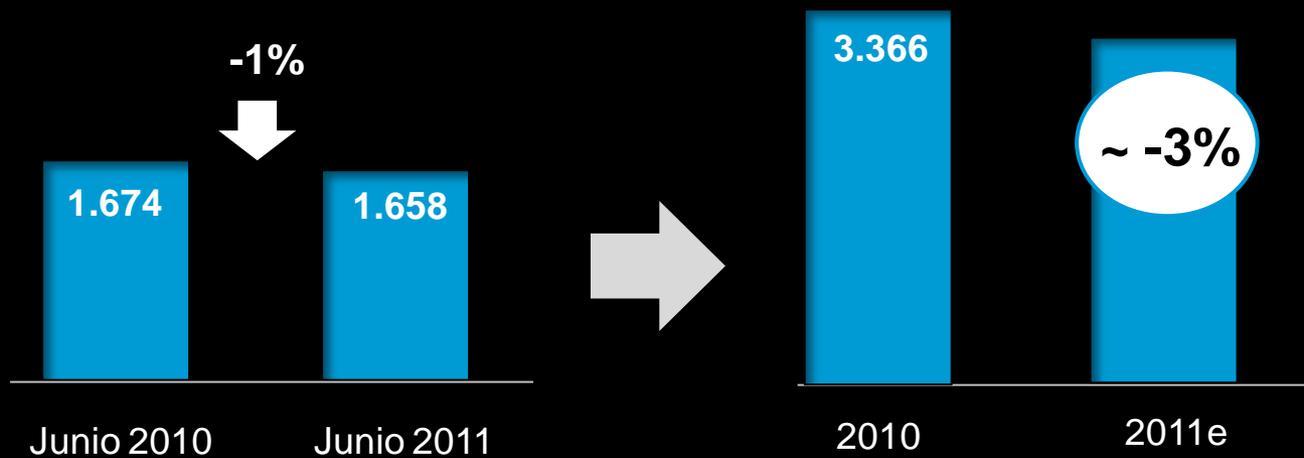


- Niveles de liquidez muy confortables: sin presión por acceder al mercado mayorista

Liquidez disponible : **21.633 MM€**

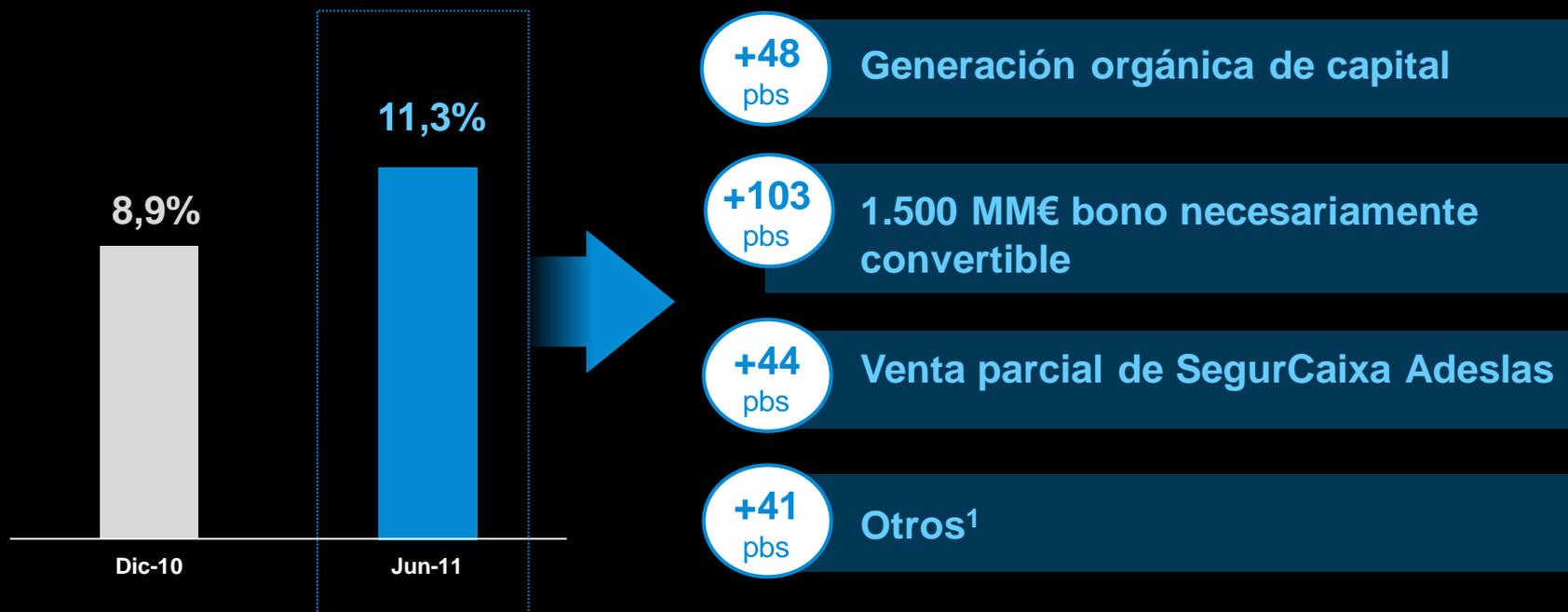
Esfuerzos adicionales en 2T11 para reducir los gastos de explotación

Total gastos de explotación, en MM€



Excelentes ratios de solvencia

Core Capital BIS II: +236pb 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 ¹	Sector	
Ratio morosidad	4,3%	6,4% ²	→ 
Créditos subestándar	2,5%	3,5% - 4,0% ³	→ 
Activos inmobiliarios adjudicados	0,1%	4,0% - 4,5% ³	→ 

Los esfuerzos en provisiones llevan a una mayor cobertura de la morosidad (67%)

Enfoque en riesgo: ANTICIPACIÓN Un track-record positivo gestionando el riesgo

- Equipos de recobro especializados creados en la red de oficinas muy al inicio de la crisis
- Enfoque anticipado del seguimiento de riesgo de mora, a través de acciones anticipadas y automáticas
- Acercamiento conservador al libro de créditos de promotores a medida que el sector se deteriora
- Marco de admisión avanzado y basado en la pérdida esperada tanto del producto como de cliente/grupo
- Pricing ajustado al riesgo que tiene en cuenta la rentabilidad de la relación total con el cliente

(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

	30 Junio 2011		Dic'10
	MME	Ratio morosidad	Ratio morosidad
Crédito a particulares	94.137	1,7%	1,7%
Compra vivienda	70.032	1,4%	1,4%
Otros	24.105	2,6%	2,6%
Crédito a empresas	84.106	8,1%	6,5%
Promotores	24.520	20,2%	15,5%
ServiHabitat ¹ y otras filiales de "la Caixa"	3.298	0,0%	0,0%
Otros sectores	56.288	3,3%	2,6%
Sector público	10.673	0,5%	0,1%
Total créditos	188.916	4,3%²	3,65%²

Morosidad de particulares contenida

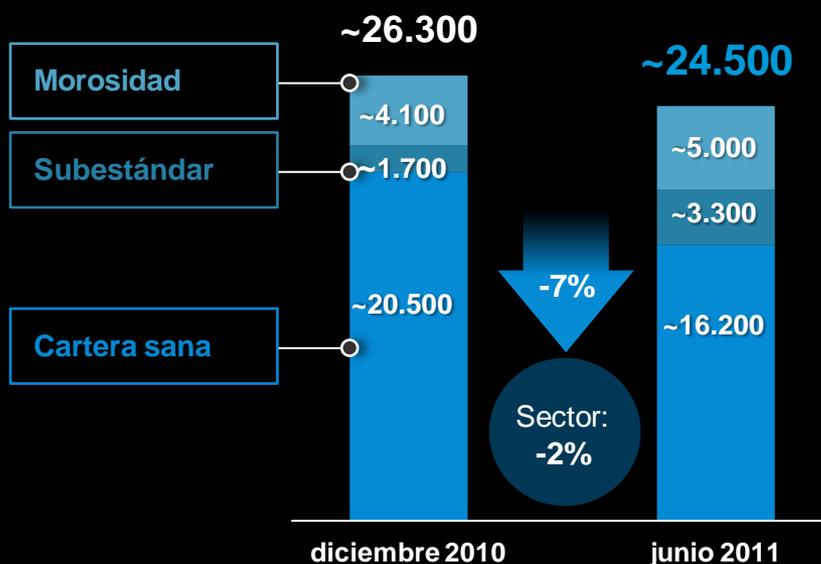
Incremento de la morosidad de los promotores inmobiliarios

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

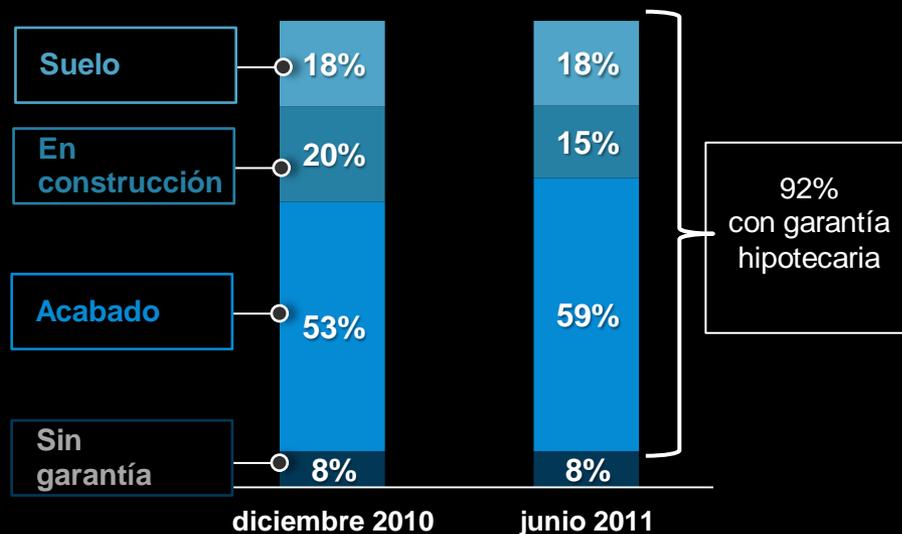
(2) Incluye pasivos contingentes

El crédito al sector promotor se reduce gradualmente

Desglose del crédito promotor (MM€)



Crédito a promotores inmobiliarios desglose colateral (%)



- Reducción del 7% del crédito a promotores desde dic'10 (sector: -2%)
- El incremento en créditos subestándar refleja la actual situación del mercado inmobiliario

Limitada exposición a activos inmobiliarios adjudicados

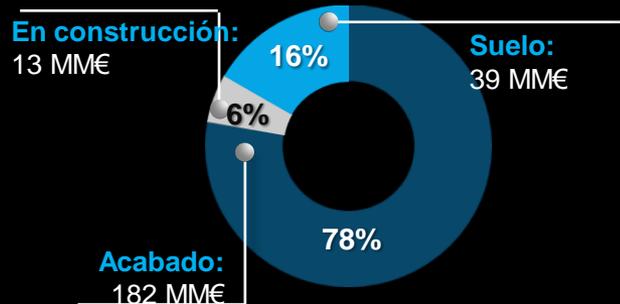
Incorporados desde el 1 de marzo



CaixaBank: Activos inmobiliarios adjudicados

VALOR NETO: 234 MM€

Datos a 30 de junio de 2011



Provisiones: 43 MM€



Grupo "la Caixa": Gestión activa de la cartera de adjudicados

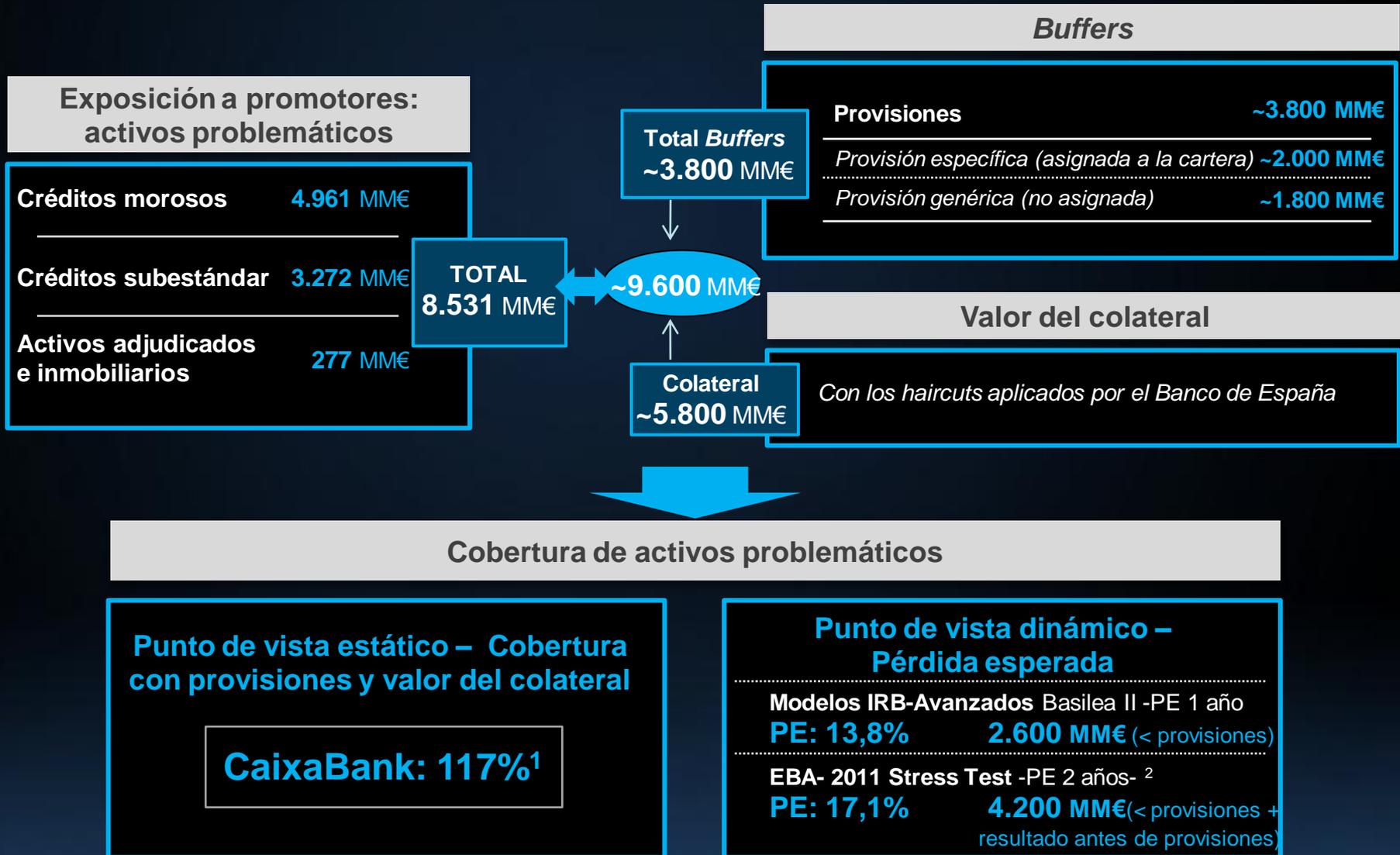
Servihabitat
Servicios Inmobiliarios de "la Caixa"

- La compañía inmobiliaria del Grupo "la Caixa"
- **580 MM€: Ventas y compromisos en 2011¹**
 - 346 MM€ en ventas
 - 6% pérdidas en ventas, principalmente debido a los costes de transacción
- **3%: rentabilidad en arrendamientos (760 MM€²)**
 - Ratio de ocupación: 87%

(1) Desde el 1 de enero de 2011 al 15 de septiembre de 2011

(2) Valor neto

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

(2) Escenario adverso

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

