



Morgan Stanley – European Financials Conference

Marcando la diferencia en un entorno complejo

Juan M. Nin, Vicepresidente y Consejero Delegado

Londres, 19 Marzo 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 de 2012, ha sido elaborada sobre la base de las estimaciones.

Avanzando hacia la estabilidad

Zona Euro

- Recesión económica
- Crisis de deuda soberana (menor intensidad pero todavía presente)
- Fragmentación de los mercados financieros
- Reformas institucionales (unión bancaria)
- Apoyo del BCE (política de bajos tipos de interés, programa OMT)
- Consolidación fiscal generalizada (especialmente en la periferia)



España

- Recesión económica (se espera que continúe durante la primera mitad de 2013)
- Corrección de los desequilibrios en proceso:
 - Balanza por cuenta corriente (competitividad)
 - Deuda privada
 - Déficit fiscal
- Amplia agenda de reformas estructurales para impulsar el potencial de crecimiento

Sistema bancario español: Implementación casi por completo del MoU

Solvencia fortalecida / transparencia mejorada

- Requisitos de provisionamiento para la exposición inmobiliaria
- Stress tests (FMI, top-down, bottom-up)
- Nuevos requisitos de capital
- Recapitalización con fondos del ESM (€42bn)
- Transferencia de activos problemáticos a Sareb
- Datos detallados de refinanciaciones, etc.

Rentabilidad: el reto pendiente

- Bajos tipos de interés
- Volúmenes de negocio a la baja
- *Cost of risk* todavía elevado
- La capacidad instalada ha bajado alrededor de un 25% pero todavía es necesario un mayor esfuerzo para recuperar la rentabilidad

Prioridades estratégicas

Foco en rentabilidad respaldado por un sólido balance y una franquicia fortalecida

1

Desarrollar el valor de la franquicia

- Las adquisiciones de Banca Cívica y Banco de Valencia complementan el crecimiento orgánico y refuerzan el liderazgo de mercado

2

Mantener un sólido balance

- Liquidez como prioridad clave
- Ratios de capital líderes
- Mejor calidad de activos

3

Mejorar la rentabilidad

- Resistencia del margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés históricamente bajos
- Las comisiones continúan demostrando la fortaleza del negocio “core”
- Extracción de sinergias y reducción de costes en marcha
- Normalización progresiva del cost of risk

Prioridades estratégicas

1

Desarrollar el valor de la franquicia

- Las adquisiciones de Banca Cívica y Banco de Valencia complementan el crecimiento orgánico y refuerzan el liderazgo de mercado

2

Mantener un sólido balance

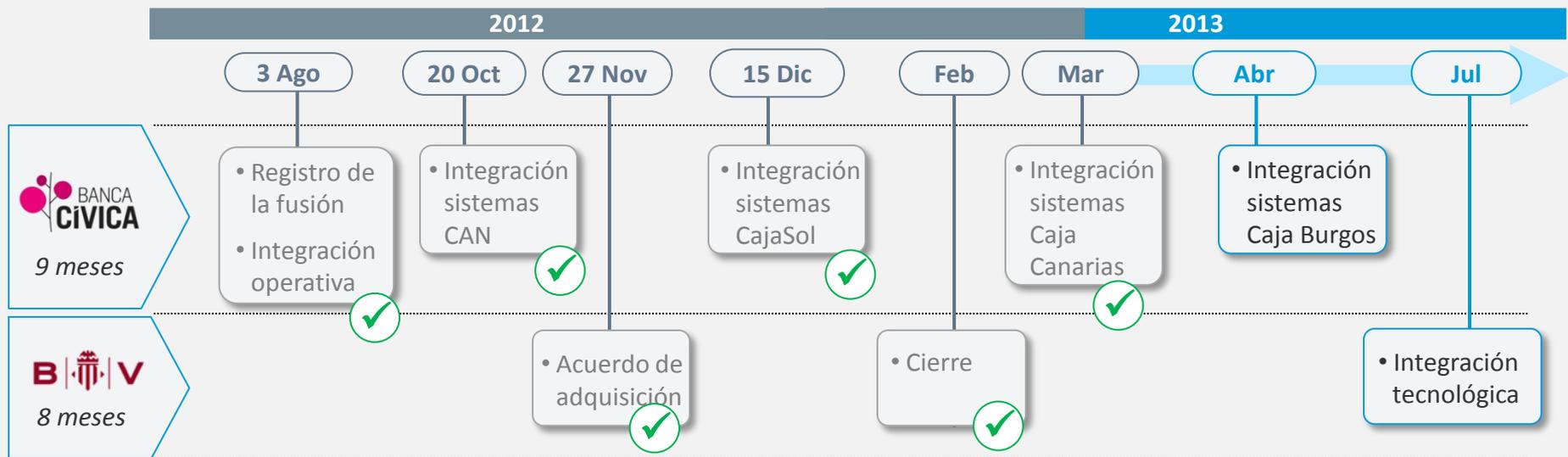
- Liquidez como prioridad clave
- Ratios de capital líderes
- Mejor calidad de activos

3

Mejorar la rentabilidad

- Resistencia del margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés históricamente bajos
- Las comisiones continúan demostrando la fortaleza del negocio “core”
- Extracción de sinergias y reducción de costes en marcha
- Normalización progresiva del cost of risk

La ejecución de las transacciones se está llevando a cabo según el plan inicial



- **La ejecución de la integración de sistemas de BCIV evoluciona según lo previsto:**
 - La integración final se espera para abril de 2013
- **La adquisición de BdV se gestiona en paralelo con BCIV:**
 - Cerrada el 28 de febrero (con integración contable desde el 1 de enero)
 - Los comités de integración ya están trabajando
- **Gestión estricta de las franquicias incorporadas:**
 - Redefinición de la organización territorial para adaptarla a la ubicación de los clientes
 - Aplicación de los estándares de CABK desde el primer día, priorizando la rentabilidad e implementando los estándares de seguimiento y recobro de créditos

Las adquisiciones complementan la presencia geográfica y contribuyen al aumento de las cuotas de mercado

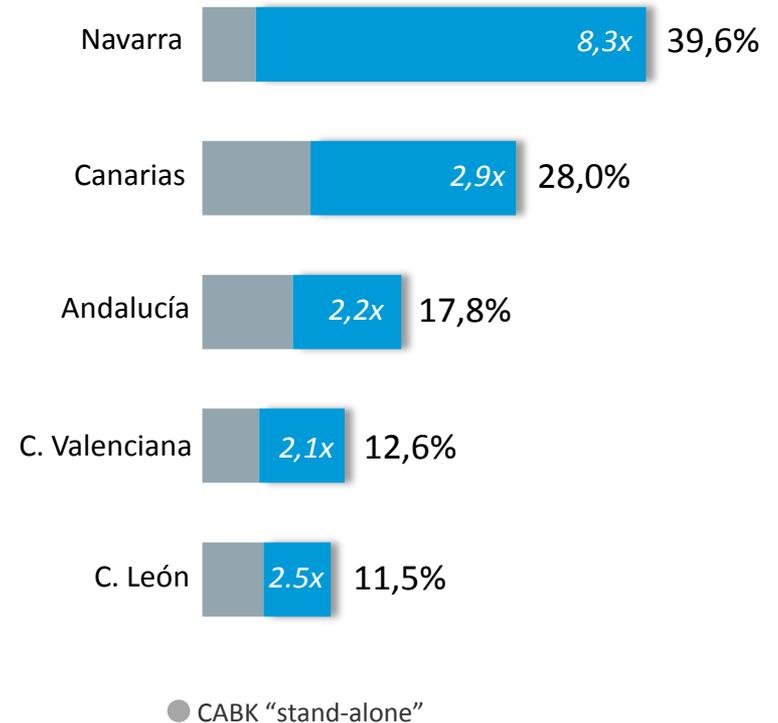
Las adquisiciones amplían el liderazgo en cuotas de mercado de banca retail

Cuotas de mercado por volumen de negocio¹
En %



Contribución de BCIV y BdV en las regiones "core"

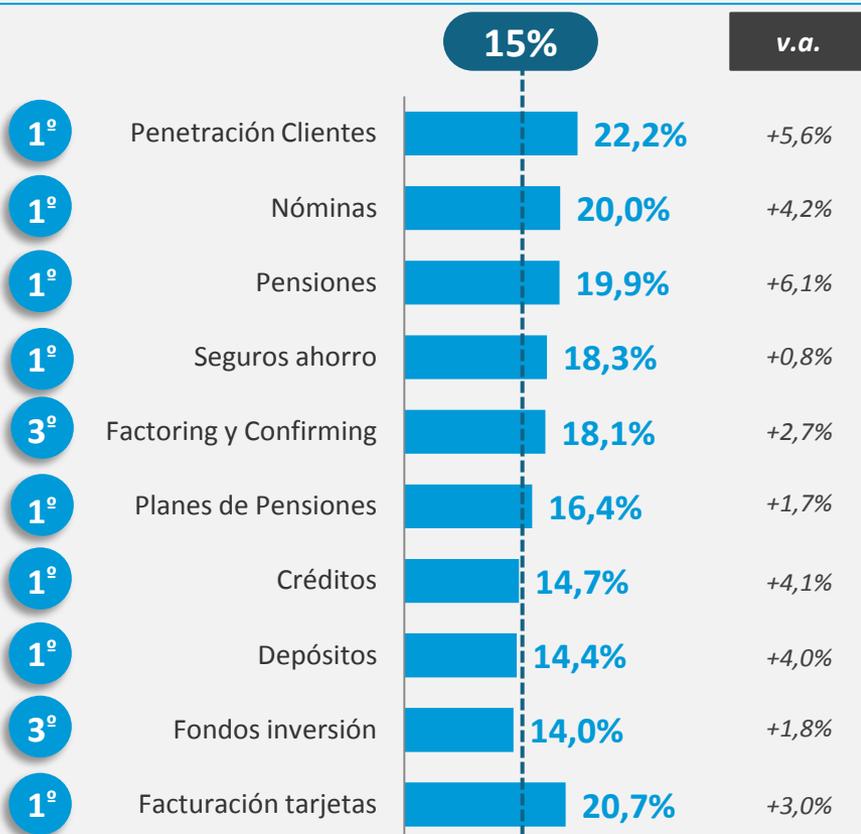
Cuotas de mercado por volumen de negocio
En %



(1) Cuotas de mercado a septiembre 2012, incluye créditos y depósitos de CABK+BCIV+BdV
Fuente: Banco de España, FRS, INVERCO, ICEA, CECA y Asociación Española de Factoring. Última información disponible a 2012

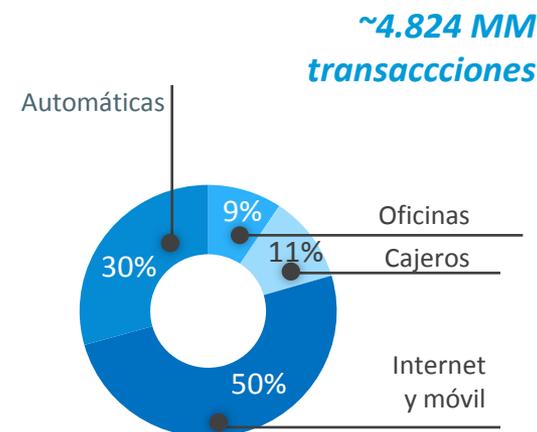
Por encima del 15% de cuota de mercado en productos retail clave, tal y como estaba marcado en los objetivos estratégicos

Liderazgo indiscutible en la mayoría de productos retail



Apoiado por una red de distribución multi-canal líder

Operaciones en 2012, por canal de distribución



> 90% de las transacciones realizadas fuera de la red de oficinas

Prioridades estratégicas

1

Desarrollar el valor de la franquicia

- Las adquisiciones de Banca Cívica y Banco de Valencia complementan el crecimiento orgánico y refuerzan el liderazgo de mercado

2

Mantener un sólido balance

- **Liquidez como prioridad clave**
- **Ratios de capital líderes**
- **Mejor calidad de activos**

3

Mejorar la rentabilidad

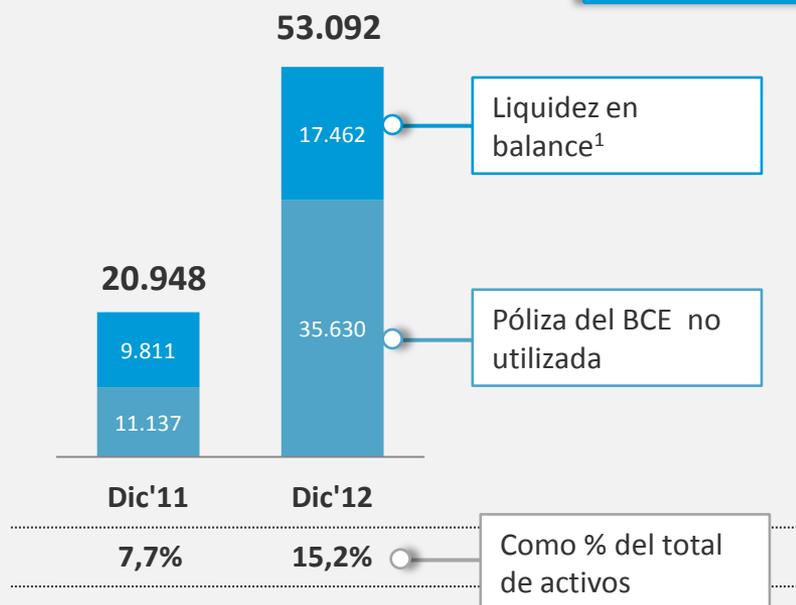
- Resistencia del margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés históricamente bajos
- Las comisiones continúan demostrando la fortaleza del negocio “core”
- Extracción de sinergias y reducción de costes en marcha
- Normalización progresiva del cost of risk

La liquidez continúa siendo una fortaleza clave del balance

Refuerzo proactivo de la liquidez

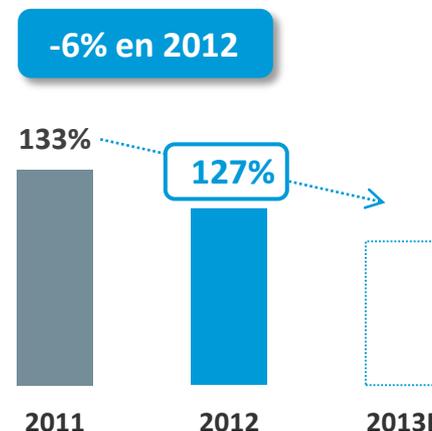
En millones de euros

Liquidez total
53.092 MM€



- **BCE LTRO: 28.290MM€ con 4.000MM€ en depósito BCE**
- **9.000MM€ de financiación BCE se repagan en enero 2013³**

La reducción del GAP comercial en 2012 ha llevado a una progresiva reducción del ratio LTD²



- **Se espera una mayor reducción del gap comercial en 2013**
- **Los mercados de financiación mayorista permanecen abiertos – reciente emisión de 1.000 MM€ de cédulas hipotecarias a 5 años a MS+210pbs**

(1) Incluye efectivo, depósitos interbancarios, cuentas en bancos centrales y de corta duración sin trabas en la deuda soberana

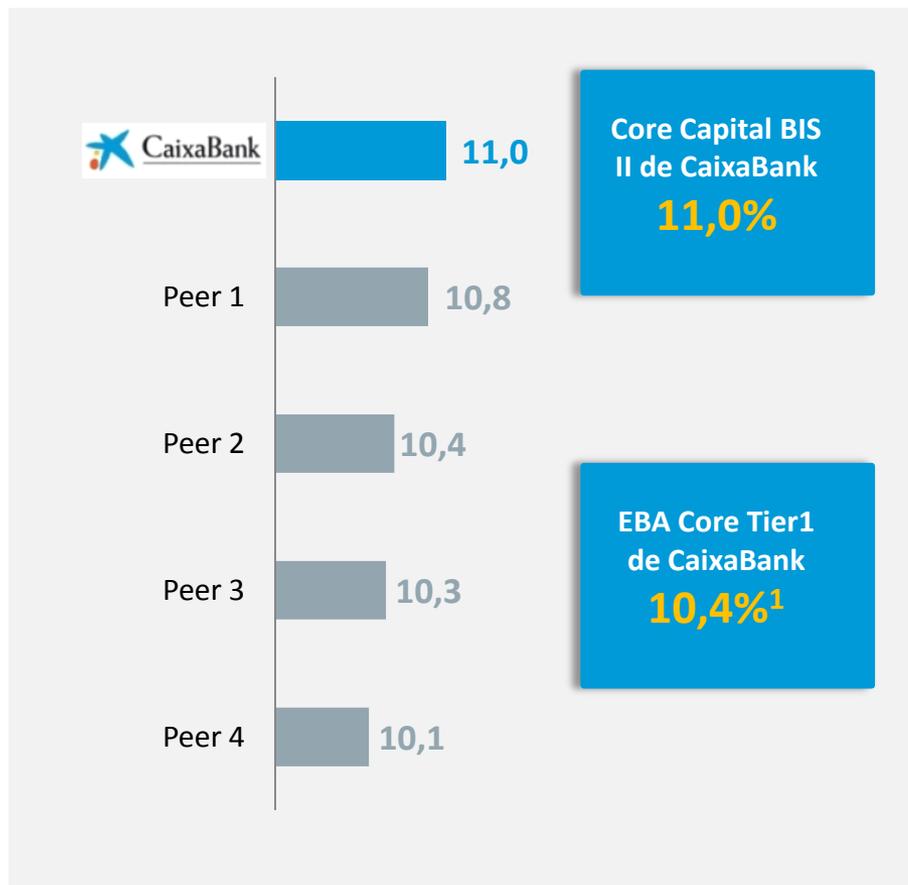
(2) Definido como créditos brutos (223.449 MM€) neto de provisiones de crédito (11.962 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y menos créditos de mediación (7.179 MM€) / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (160.621 MM€))

(3) 4.500 MM€ de CaixaBank + 4.500 MM€ de Banco de Valencia

Ratios de capital líderes

Core Capital BIS II

En %, a 31 Diciembre 2012



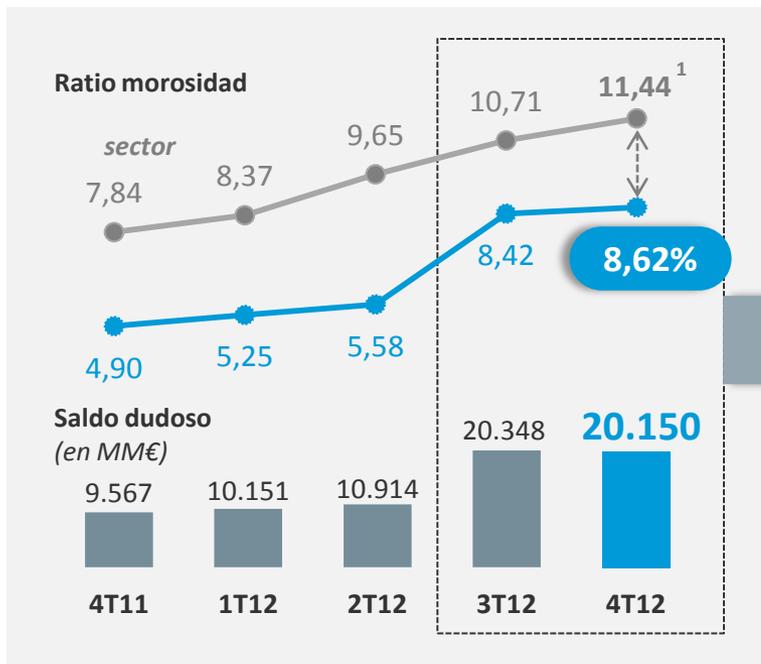
- Reciente anuncio del repago del FROB (977 MM€)
- BdV acrecitivo en capital
- EBA Core Tier1 incrementará en 50pbs en 1T'13 debido a los cambios aprobados en el convertible Serie I/11 (+750 MM€)
- Se espera un BIS III Core Tier 1 por encima del 10% en el periodo transitorio

Nota: Peers incluyen Santander, BBVA, Sabadell y Popular

(2) Diferencia entre EBA y BIS II debido a la diferencia en la contabilización del bono obligatoriamente convertible de 750 MM€

La calidad de activos se estabiliza tras la integración de BCIV aunque todavía está afectada por la debilidad macroeconómica

Saldo de dudosos y ratio de morosidad



Ratio de morosidad por segmentos

| | Ratio de morosidad 31 Dic | Ratio de morosidad 30 Sep ² |
|------------------------------------|---------------------------|--|
| Créditos a particulares | 3,56% | 3,50% |
| Compra vivienda | 2,80% | 2,77% |
| Otras finalidades | 5,65% | 5,47% |
| Créditos a empresas | 17,24% | 16,55% |
| Sectores no promotores | 5,96% | 5,67% |
| Promotores | 44,22% | 40,91% |
| Sector público | 0,74% | 0,75% |
| Total créditos | 8,62% | 8,42% |
| Ex-promotores inmobiliarios | 3,97% | 3,83% |

- Reducción de la morosidad en términos absolutos al implementar la gestión del riesgo de CABK en la plataforma de BCIV
- La cobertura se mantiene en el 60%

- Entradas en morosidad todavía atribuibles a promotores
- La estabilidad vuelve al libro de créditos post BCIV
- El segmento de pymes acusa la fatiga de la crisis

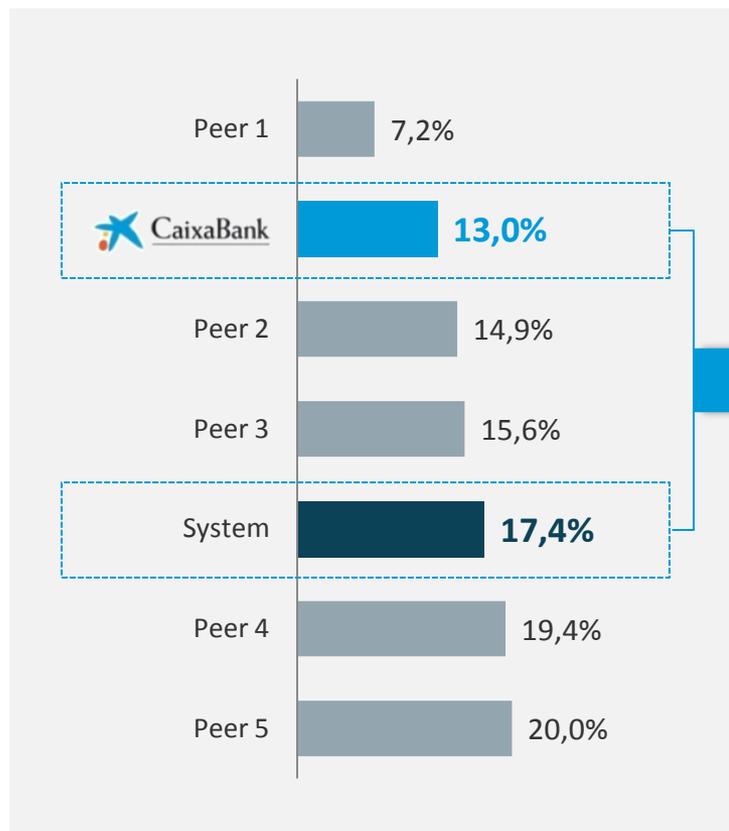
(1) Ratio esperado pre transferencia de activos a SAREB (entidades grupo 1), fuente: AFI. Ratio post-transferencia Sareb: 10,44% (fuente: Banco de España).

(2) Los datos del 3T están reformulados

Perfil de gestión de riesgo conservador, reconocido en los tests de stress bottom-up

CaixaBank vs. comparables

% activos



Pérdida esperada en el escenario adverso - Comparación con el sector

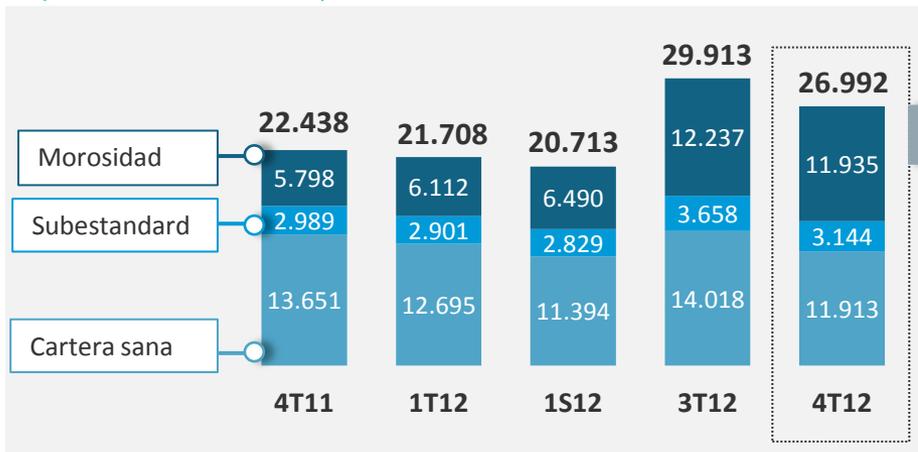
| | System |  CaixaBank | Gap% |
|---------------------------------|--------------|---|------------|
| Total pérdida esperada | 17,4% | 13,0% | 4,4 |
| Promotores inmobiliarios | 42,8% | 37,6% | 5,2 |
| Hipotecas retail | 4,1% | 3,4% | 0,7 |
| Sector ex-promotor ¹ | 13,7% | 9,4% | 4,2 |
| Otros retail | 18,6% | 9,3% | 9,3 |
| Activos adjudicados | 63,4% | 62,0% | 1,4 |

Los parámetros de pérdida esperada de CABK reflejan las políticas conservadoras de provisionamiento

Continúa a buen ritmo la limpieza de la exposición inmobiliaria con la cobertura cercana al escenario adverso

Desglose del crédito a promotores inmobiliarios

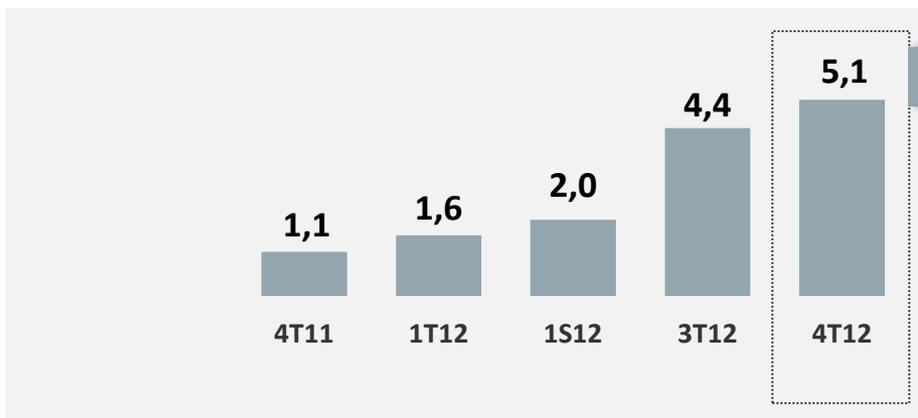
(en millones de euros)



- **33% cobertura incluyendo 900 MM€ del RDL 18/12**
- **Cercano al escenario adverso de 37,6% de pérdida esperada**

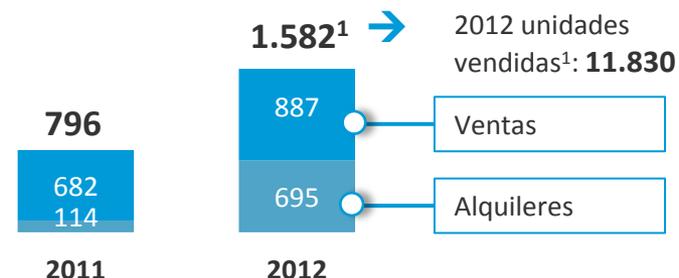
Activos inmobiliarios adjudicados

(en miles de millones de Euros)



Las ventas continuarán en 2013

Actividad comercial del Grupo "la Caixa" (en millones €)



(1) Ventas totales de 3,1 bn€ y 20.291 unidades, en el importe de deuda equivalente y incluyendo ventas de promotores

Prioridades estratégicas

1

Desarrollar el valor de la franquicia

- Las adquisiciones de Banca Cívica y Banco de Valencia complementan el crecimiento orgánico y refuerzan el liderazgo de mercado

2

Mantener un sólido balance

- Liquidez como prioridad clave
- Ratios de capital líderes
- Mejor calidad de activos

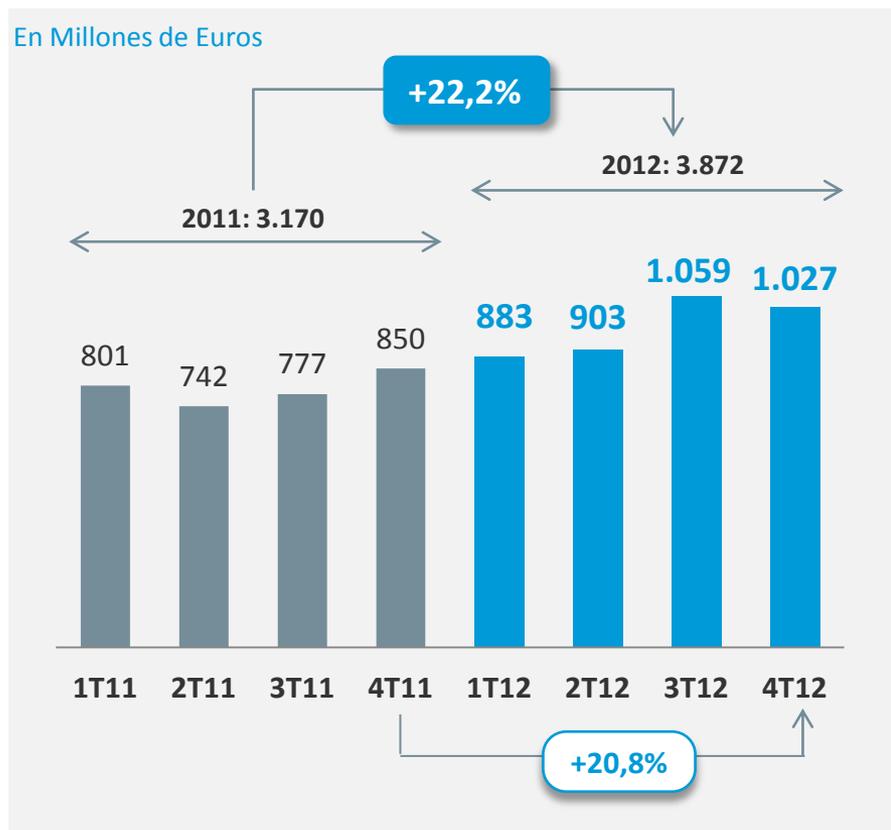
3

Mejorar la rentabilidad

- Resistencia del margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés históricamente bajos
- Las comisiones continúan demostrando la fortaleza del negocio “core”
- Extracción de sinergias y reducción de costes en marcha
- Normalización progresiva del cost of risk

Resistencia del margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés históricamente bajos

El margen de intereses alcanza el máximo, mientras que los bajos tipos de interés impactan



Fuerzas contrapuestas que afectarán el margen de intereses en 2013

A favor (+)

- Gestión de precios de nueva producción de depósitos a plazo
- M&A: BCIV y BdV contribuirán todo el año
- Repricing positivo de la financiación mayorista
- Elevados spreads de crédito para nueva producción

En contra (-)

- Hipotecas: repricing de "back book" negativo
- Efecto volumen: desapalancamiento
- Morosidad de crédito: activos improductivos

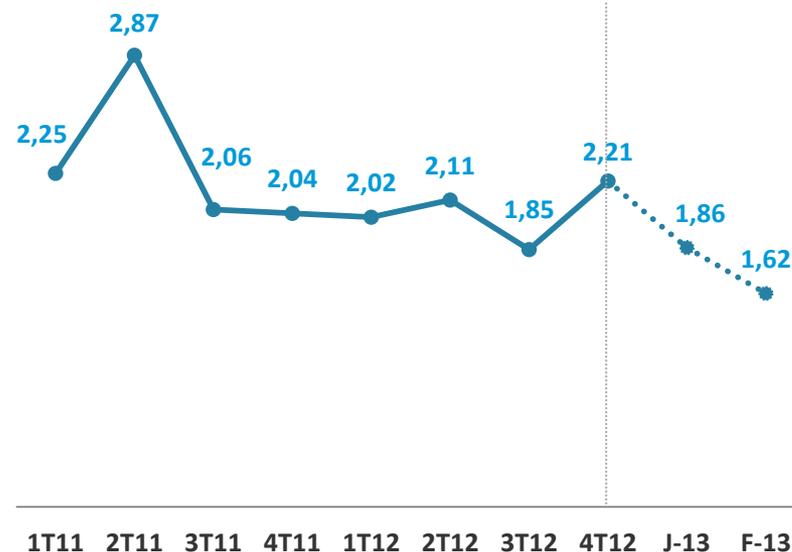
La mejora de los costes de financiación minorista es un factor clave en el margen de intereses

El diferencial de la clientela se mantiene debido a los menores costes de financiación minorista



La nueva producción en 2013 confirma la mejora en el coste de los depósitos a plazo

Ratio depósitos a plazo¹ (front book) (%)

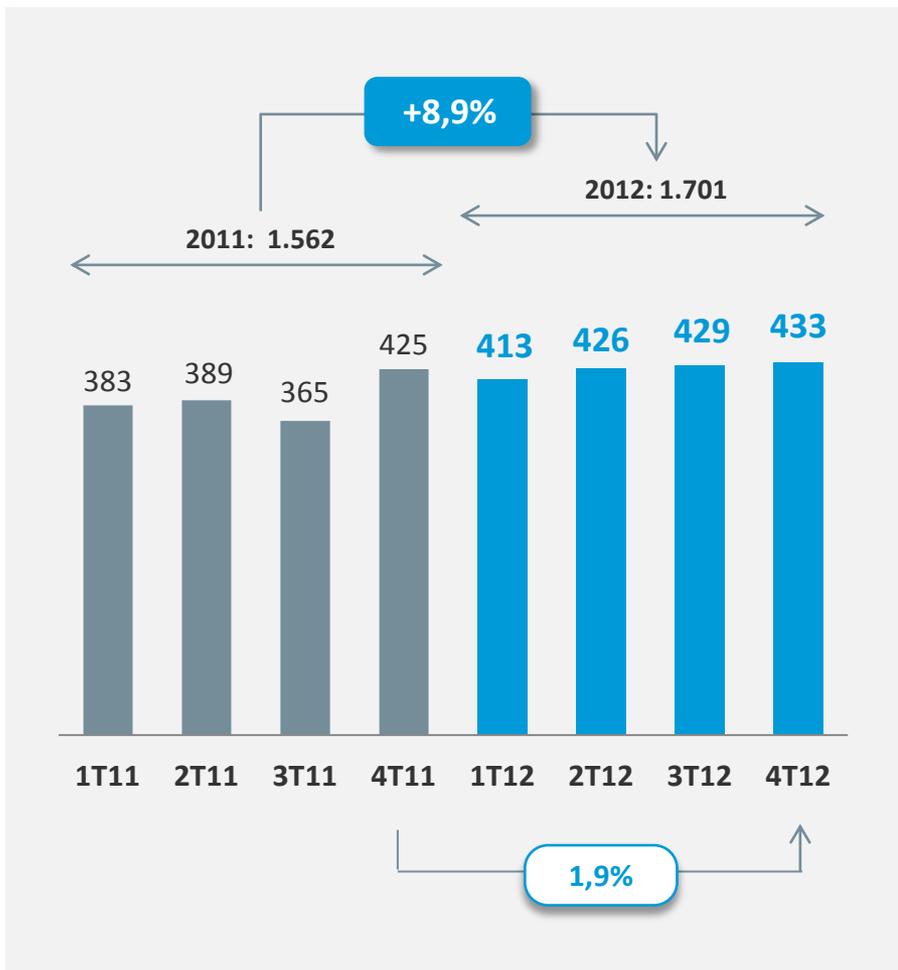


1) Excluye Banco de Valencia

Las comisiones recurrentes continúan reflejando la fortaleza del negocio bancario

Comisiones netas

En millones de euros



Desglose de las comisiones netas

En millones de euros

| | 2012 | yoy (%) |
|-----------------------------------|--------------|------------|
| Comisiones bancarias ¹ | 1.354 | 10,4 |
| Fondos de inversión | 150 | (4,3) |
| Seguros y planes de pensiones | 197 | 9,8 |
| Comisiones netas | 1.701 | 8,9 |

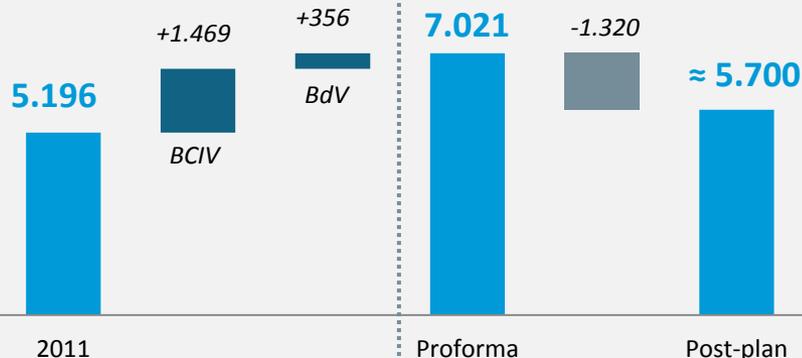
Tendencia positiva de las comisiones:

- Crecimiento en servicios bancarios
- Contribución todo el año BCIV y BdV
- Buena evolución de las comisiones en fondos de inversión, pensiones y seguros:
 - Mejores condiciones de mercado
 - Migración desde depósitos a plazo

(1) Incluye las comisiones por distribución de renta fija de 50 MM€ (-64%)

La reestructuración es un proceso crítico para la mejora de la rentabilidad

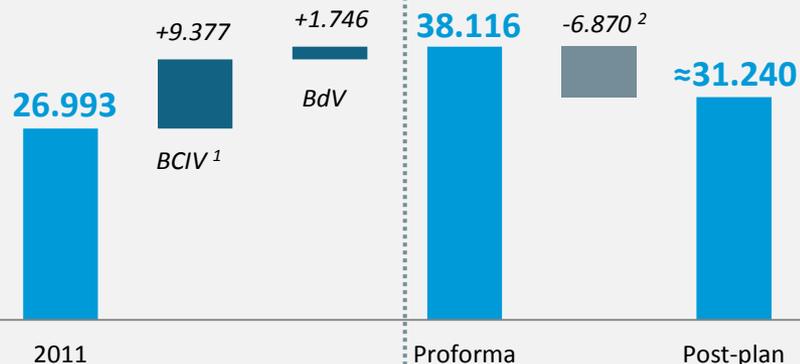
Plan de reducción de oficinas



- Reducción del 19% de la red de oficinas desde 2011
 - 90% en regiones core de BdV
 - 50% en regiones core de BCIV
- Si se incluye C.Girona y Bankyme, reducción del 25% desde 2007
- La optimización de la red de oficinas se acelera tras la integración tecnológica de las nuevas franquicias

Sinergias de costes esperadas en 2014:
€625M

Plan de reducción de empleados



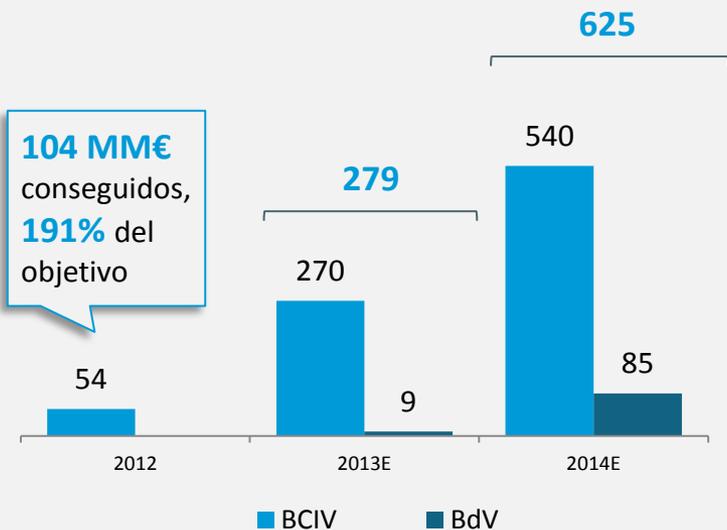
- Reducción del 18% en la base de empleados
 - 50% de la base de BdV
 - ≈16% de BCIV + CABK base combinada
- BdV ya acordó un plan de reducción de la plantilla
- Negociaciones en marcha para reducir en ~3.000 personas la plantilla de CaixaBank

(1) Datos consolidados: incluye las filiales de BCIV

(2) La reducción de personal incluye: la reducción de personal anunciada en 3T12, reducción del 4T12 y los anuncios de 2013

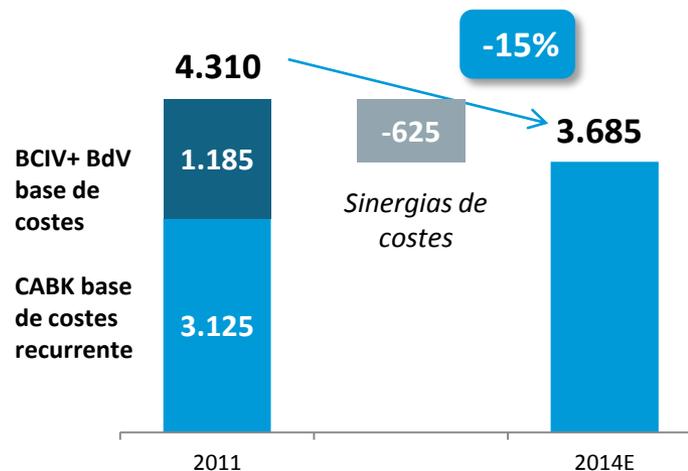
La extracción de sinergias jugará un papel clave en la reducción de la base de costes recurrentes

Objetivos de sinergias de costes, MM€



- Se esperan 625 MM€ de sinergias de costes para 2014
- Los datos de 2012 demostraron la capacidad de ejecutar sinergias antes de lo previsto

Base de costes recurrentes, MM€



- La extracción de significantes sinergias de costes reducirá la base de costes recurrentes y mejorará la eficiencia a futuro
- Reducción selectiva del 15% del total combinado de costes recurrentes para 2014

Progresiva normalización del cost of risk una vez la exposición a promotor está cubierta

Saneamientos 2012

En millones de euros

| | |
|--------------------------------|-------|
| RDL 2/2012 | 2.436 |
| RDL 18/2012 | 1.200 |
| Otras provisiones de crédito | 1.970 |
| Otras provisiones ¹ | 143 |

Pérdidas por deterioro 5.749

Ajustes de valoración de BCIV 4.550

Saneamientos TOTALES:

10.299 MM€

2012 cost of risk:

1,62% (incluyendo RDs)

1,28% (sin RDs)

Se espera una reducción gradual de los saneamientos:

- Se completarán los requerimientos de los RD de exposición inmobiliaria en 1S13:
 - 900 MM€ pendientes
- Las adquisiciones de BdV y BCIV no implican deterioros adicionales ya que ya se hizo los ajustes de valor razonable en los libros de crédito
- Las proyecciones macroeconómicas para 2014 muestran un retorno a la estabilidad en el crecimiento del PIB

2013 - El año de la ejecución

- **Cumplimiento de las iniciativas de ahorro de costes: prioridad clave en la gestión**
 - La extracción de sinergias de coste jugará un papel clave : 625 MM esperados para 2014
 - Gran esfuerzo en la optimización de la red y la reestructuración durante el año
- **Integración plena de las nuevas franquicias: impacto en los estados financieros**
 - La integración tecnológica de BCIV se finalizará en abril, la de BdV se espera finalizarla en julio
- **Resistencia de las métricas operativas:**
 - Margen de intermediación apoyado en menores costes de financiación minorista y en las adquisiciones
 - Buen desempeño de las comisiones que demuestran la fortaleza del negocio “core”
- **Progresiva normalización del cost of risk tras la finalización del provisionamiento extraordinario**
- **Adaptación de la estructura de la organización a la legislación incorporando los requerimientos del MoU**

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

