



**Comprometidos con una banca de confianza y rentable**

**Presentación corporativa**

Agosto 2015

## 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.

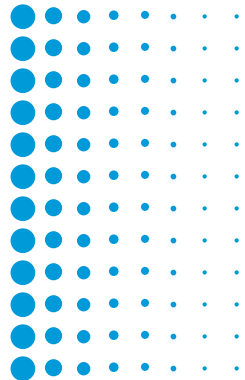
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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 lo que respecta a los resultados de las inversiones, la información financiera del Grupo CaixaBank de 1S 2015, ha sido elaborada en base a estimaciones.

## Índice


1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 11
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 25
4.	Diversificación	p. 36
5.	Actualidad en actividad y resultados: 1S15	p. 40
6.	Fortaleza de balance	p. 57
	<i>Anexo</i>	<i>p. 64</i>



# CaixaBank [Principales datos]

## CaixaBank: Principales datos

**1S15**

	Balance total (miles de MM€)	344,0	<b>1<sup>er</sup> banco minorista en España</b>
	Créditos a clientes (miles de MM€)	211,6	
	Recursos de clientes (miles de MM€)	296,4	
	Clientes (M), 24% de cuota de mercado	13,8	
Capitalización (miles de MM€)	24	<b>11<sup>o</sup> banco de la Eurozona</b>	
Beneficio atribuido (MM€)	708		
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,5%/14,6%		
Ratings	Baa2/BBB/BBB/AL		
Empleados	33.157	<b>Líder en banca móvil y online</b>	
Oficinas (#)	5.345		
Cajeros automáticos (#)	9.724		
Clientes activos internet/movil	4,2/2,6		

## El grupo financiero líder en banca minorista en España

### Institución insignia



- ▶ **1<sup>er</sup> banco minorista en España**
- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,8 MM**
- ▶ **€212 mil MM** en créditos; **€296 mil MM** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.345 oficinas; 9.724 cajeros**
- ▶ **Banco principal** para más de 1 de cada 5 españoles
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

### Robustez financiera



- ▶ **~€24 Mil MM** de capitalización bursátil; 11o banco de la Eurozona. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Excelentes métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,5%; *phase-in* del 12,6%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 54%
- ▶ **Holgada liquidez:** 54 mil MM€
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 109%

### Sólidos valores

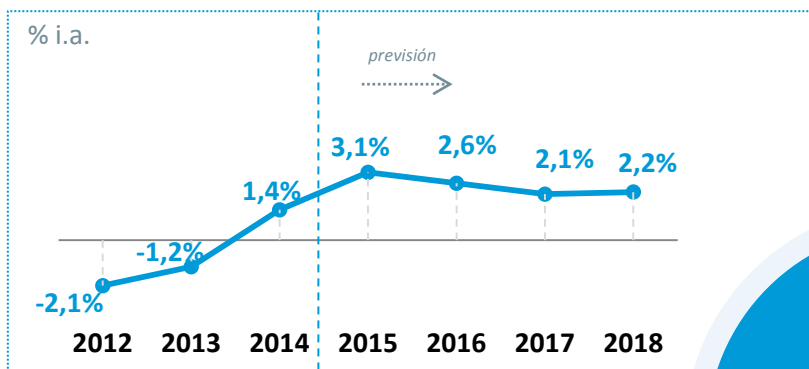


- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Orgullosos de nuestros **110 años de historia**
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura:** calidad, confianza y compromiso social

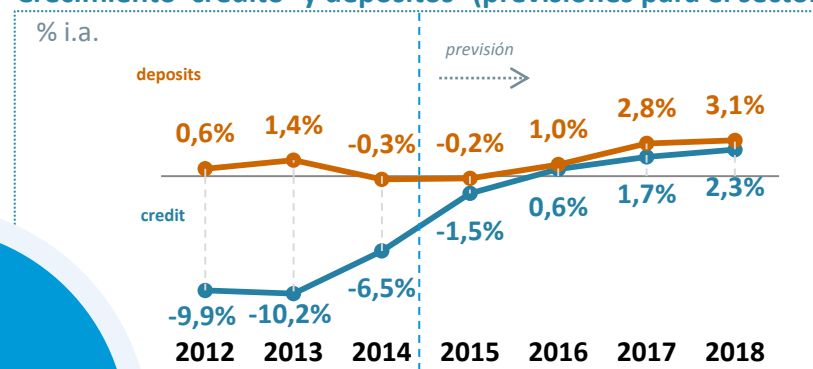
Datos a 30 de junio de 2015

# Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

## Crecimiento del PIB

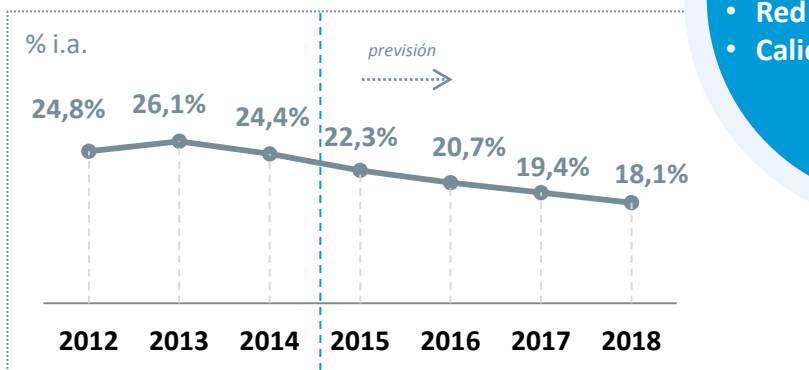


## Crecimiento crédito<sup>1</sup> y depósitos<sup>2</sup> (previsiones para el sector)

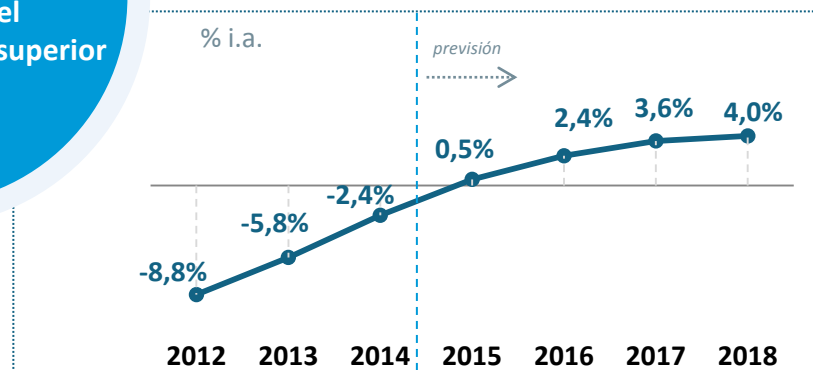


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

## Tasa de paro



## Precio de la vivienda (valor nominal)



- ▶ **La recuperación económica gana tracción:** crecimiento del PIB +1,0% v.t. (+3,1% i.a.) en 2T15
- ▶ **Las dinámicas macro apoyan el crecimiento y la mejora de la calidad crediticia:** la nueva producción de crédito aumenta apoyada en la mejora de la demanda y en las TLTROs

(1) Crédito a otros sectores residentes según definición del Banco de España

(2) Incluye depósitos a la vista y a plazo así como pagarés

Fuente: "la Caixa" Research. Previsiones a 31 de julio de 2015.

## 2007-2014: salimos reforzados de la crisis

**Construyendo la franquicia líder en España**

**De 3ª a 1ª**

Con crecimiento orgánico e inorgánico

**Reforzando el balance**

**Posición de liderazgo**

Se mantuvo la calificación de grado de inversión durante toda la crisis

**Tranformando la estructura corporativa**

**Anticipación**

De una caja de ahorros no cotizada a 3 entidades con distintas misiones y gobierno corporativo



**Posición única para beneficiarnos de la recuperación económica**



## Plan Estratégico 2015-2018

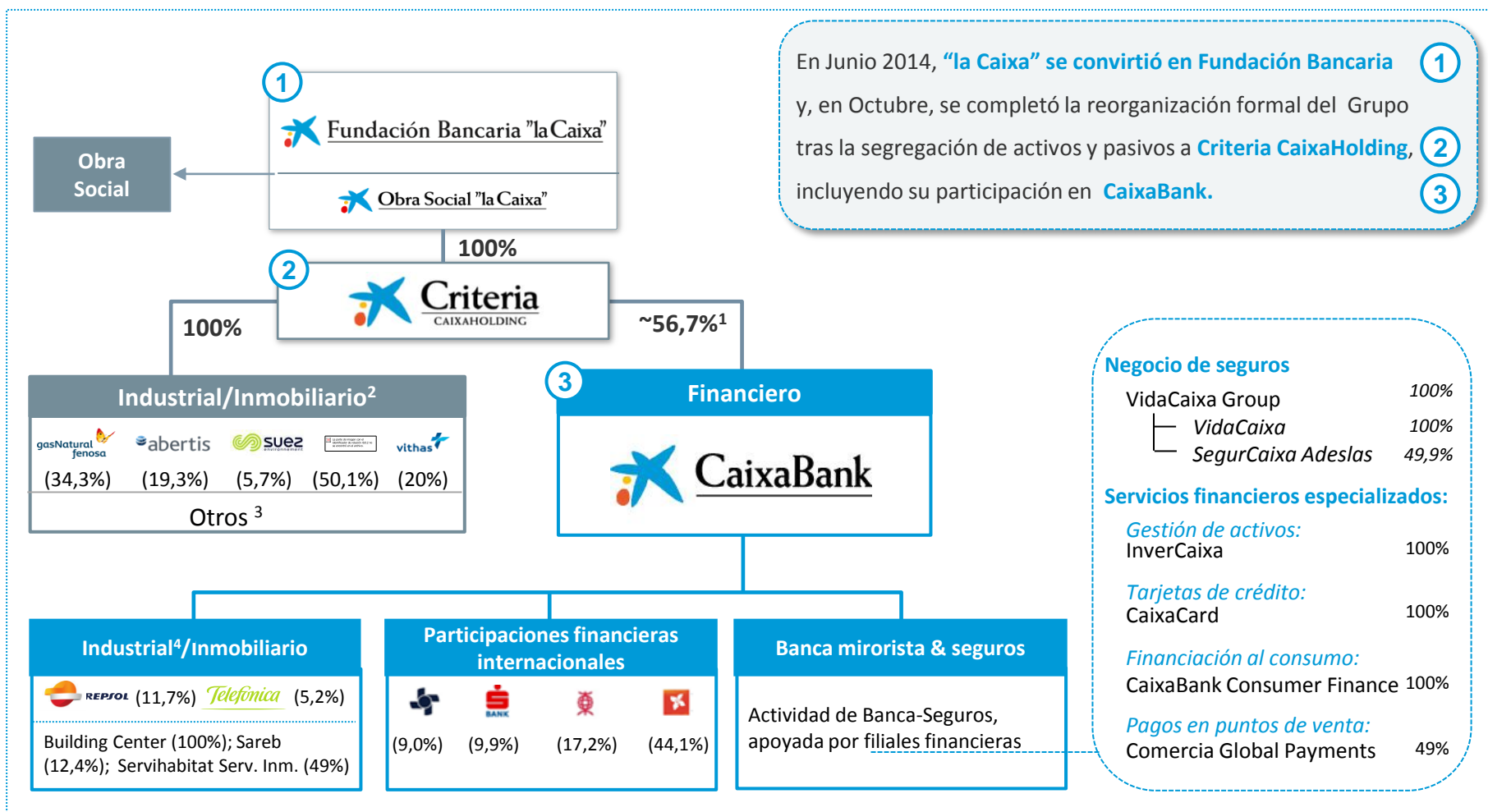
### 5 Prioridades Estratégicas

*“Comprometidos  
con una banca  
de confianza  
y rentable”*

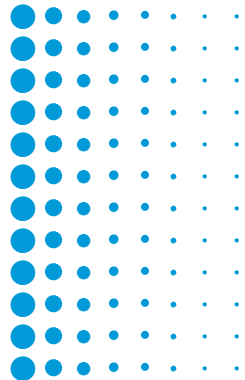


- 1 Ser el mejor banco en calidad y reputación
- 2 Rentabilidad recurrente superior al coste de capital
- 3 Gestión activa del capital, optimizando su asignación
- 4 Liderar la digitalización de la banca
- 5 Retener y atraer el mejor talento

## Una organización simplificada del Grupo



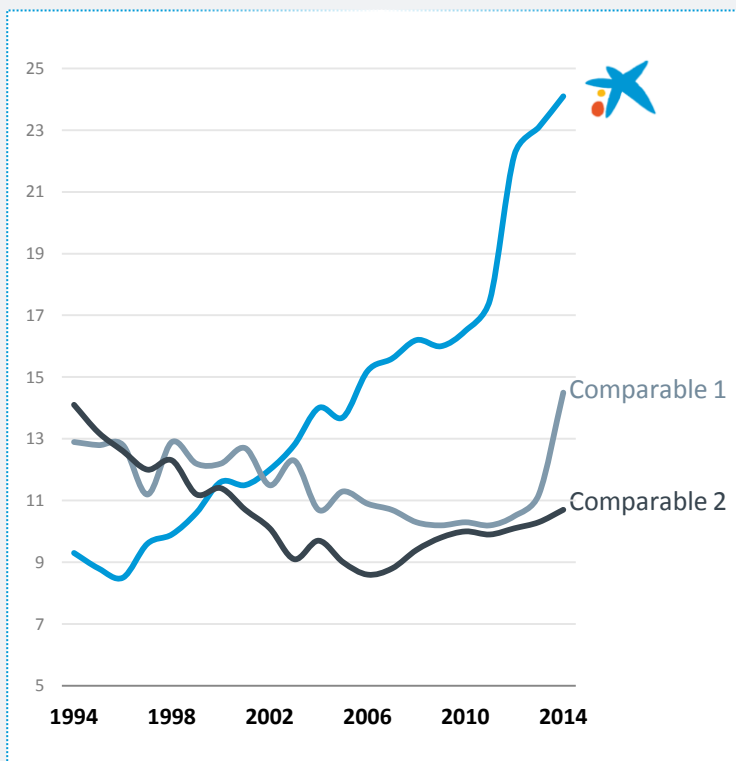
- (1) A 30 de junio 2015. Participación fully diluted en 2017 : ~ 53.9% (teniendo en cuenta el bono de Criteria de €750M canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017)
- (2) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por Criteria CaixaHolding
- (3) Incluyendo participaciones en Aigües de Barcelona y Aguas de Valencia, 100% de Caixa Capital Risc, 100% de Mediterranea Beach y Golf Community y del negocio inmobiliario
- (4) Valor de mercado total de Repsol y Telefonica a 30 de junio 2015 : aprox. 5.800 MM de euros



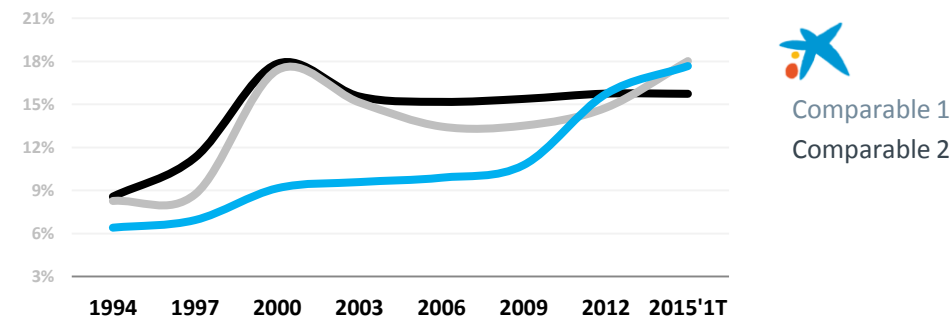
# Posición [Competitiva]

# Una exitosa y prolongada trayectoria ganando cuota de mercado en una amplia gama de productos

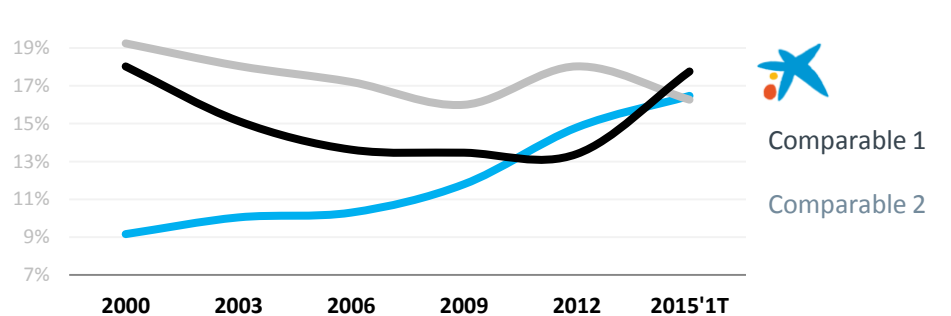
## Penetración de clientes particulares (entidad principal)



## Cuota en créditos totales<sup>1</sup>



## Cuota en depósitos totales<sup>1</sup> + fondos de inversión + planes de pensiones



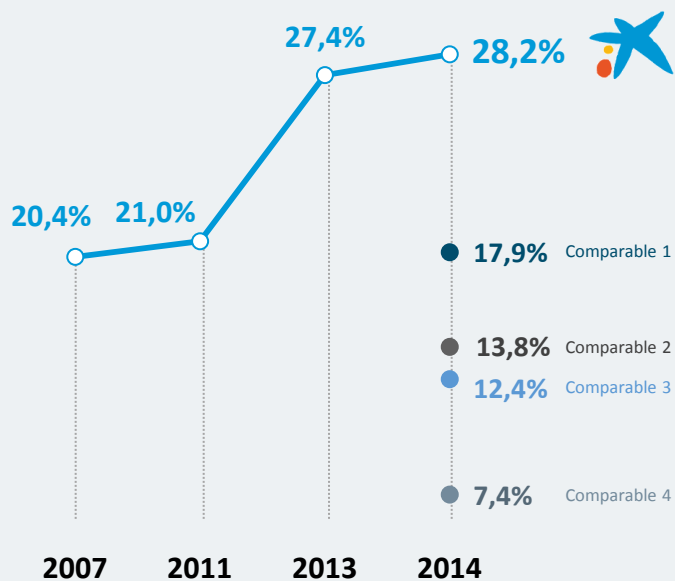
NOTA: Las cuotas de mercado de 2014 incluyen las transacciones anunciadas. Cuota de mercado en préstamos y depósitos sobre el total de bancos y cajas de ahorros. Últimos datos disponibles

(1) Otros sectores residentes + sector público+ sector no residente  
Fuente: FRS Inmark, Banco de España, INVERCO, ICEA y Análisis de "la Caixa"

# La entidad líder en banca minorista en España

## Franquicia comercial líder

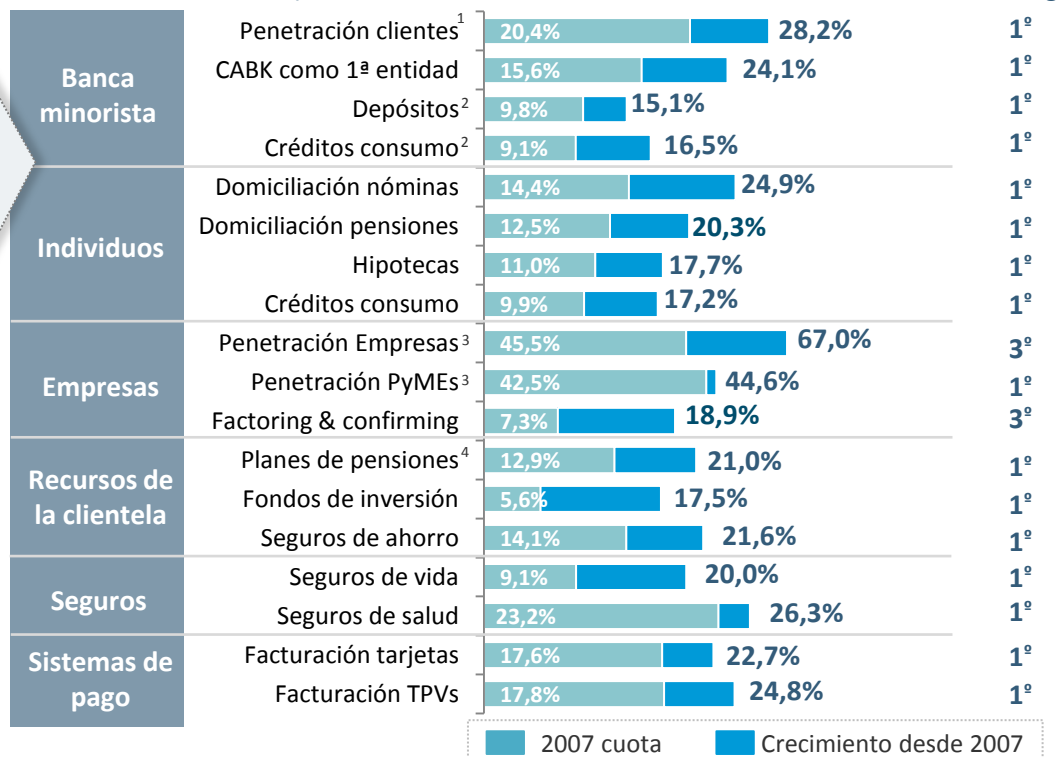
Penetración de la clientela por entidad <sup>1</sup>



**24% como banco principal**

## Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años. Comparables: BBVA, SAN, Bankia y SAB

2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España

3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€, punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual). Empresas: Empresas que facturan >50 MM€. Punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual)

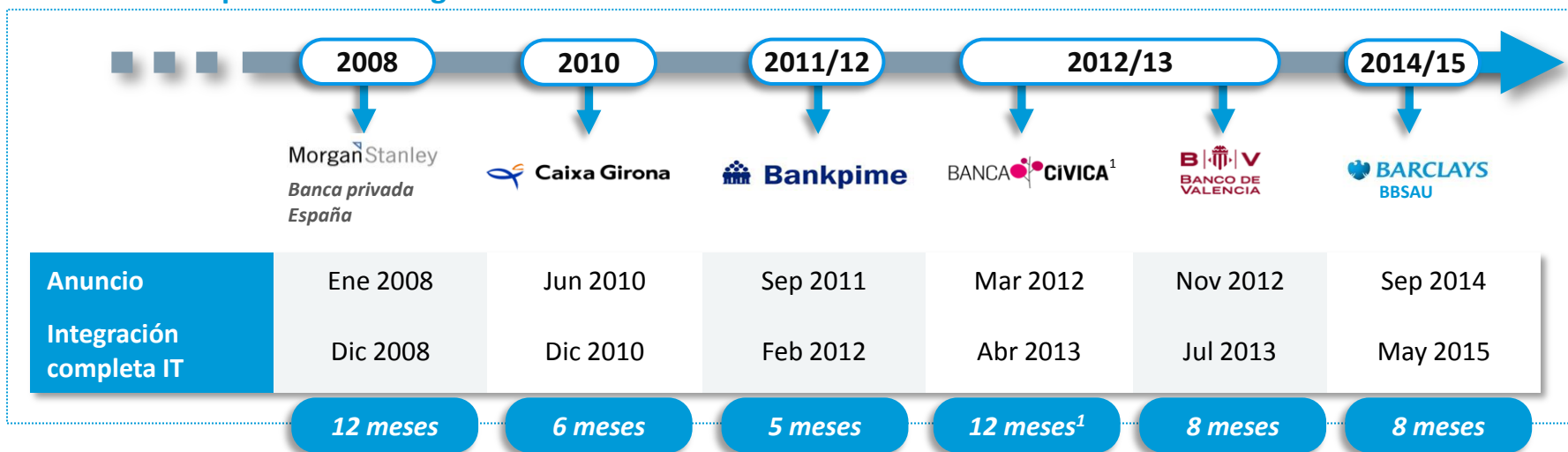
4) Incluye planes de pensiones PPI + PPA

5) Últimos datos disponibles

Últimos datos disponibles. Fuentes: FRS Inmark, Social Security, BoS, INVERCO e ICEA

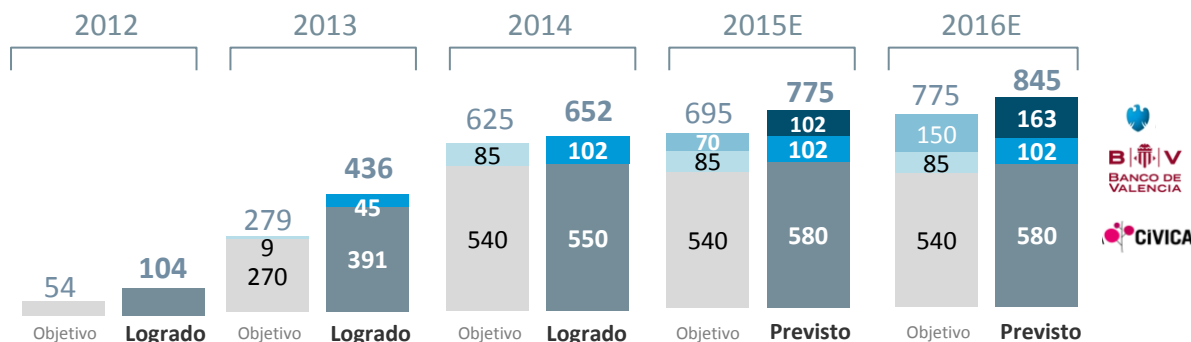
# El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

## Contrastada capacidad de integración

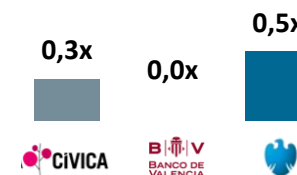


## Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

Efectivo registro de las sinergias, mayores y antes de lo previsto



Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)

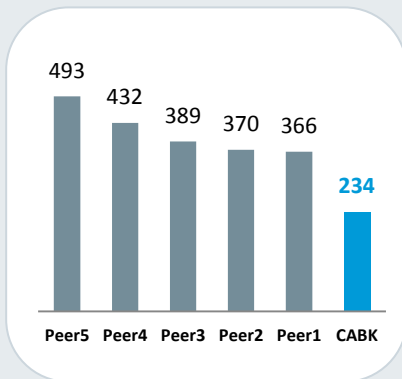


(1) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

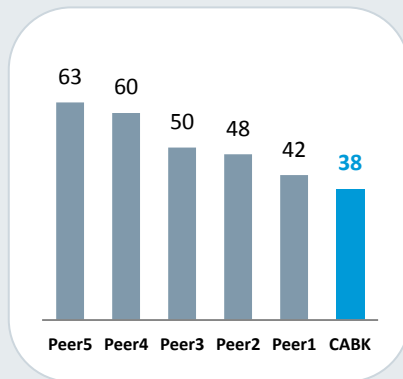
## Las economías de escala se traducen en beneficios de costes importantes

### Los gastos generales<sup>1</sup> son bajos y siguen bajando

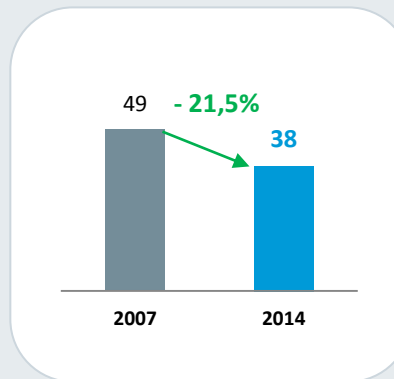
Gastos generales por oficina  
Miles de Euros



Gastos generales por empleado,  
Miles de Euros



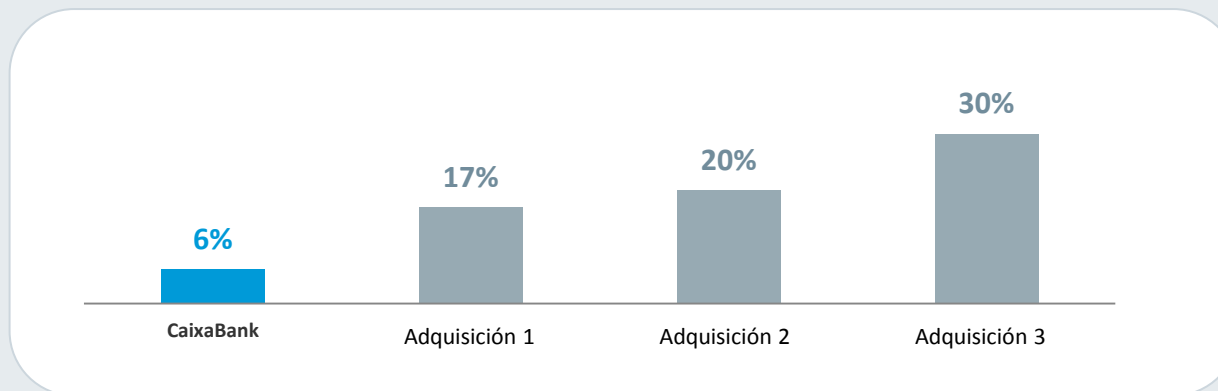
Gastos generales por empleado,  
Miles de Euros



- Gastos generales extremadamente competitivos por empleado y por oficina

### Mínimo personal en Servicios Centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados<sup>2</sup>

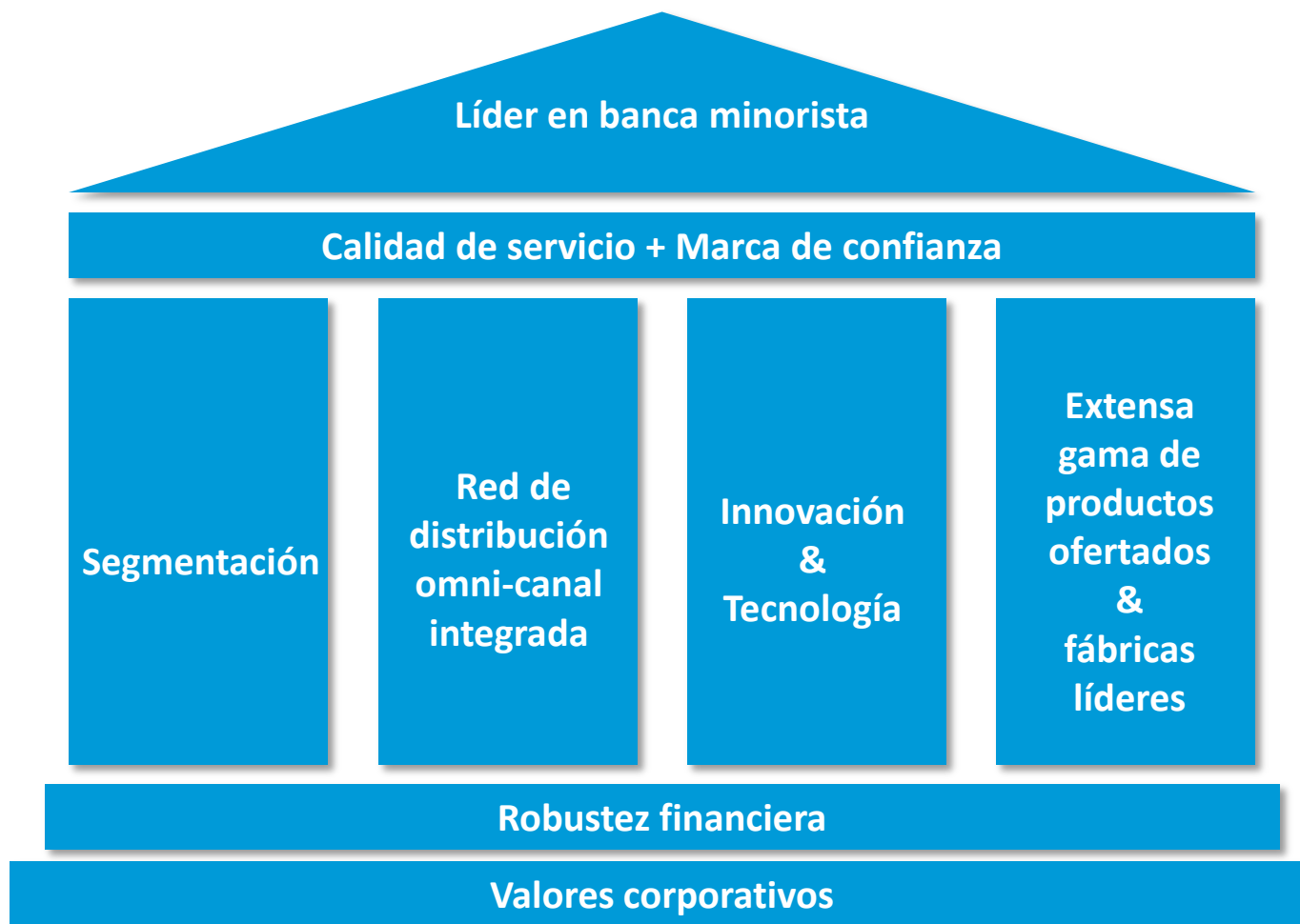


- La simplificación de procesos y la cultura de eficiencia en costes contribuyen a la estructura mínima en SSCC

(1) Incluye amortizaciones y gastos de explotación extraordinarios.

(2) Fuente: estimaciones propias a Diciembre 2014 para CaixaBank y en la fecha de la adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

## La posición de liderazgo de CaixaBank se sustenta en su modelo de negocio

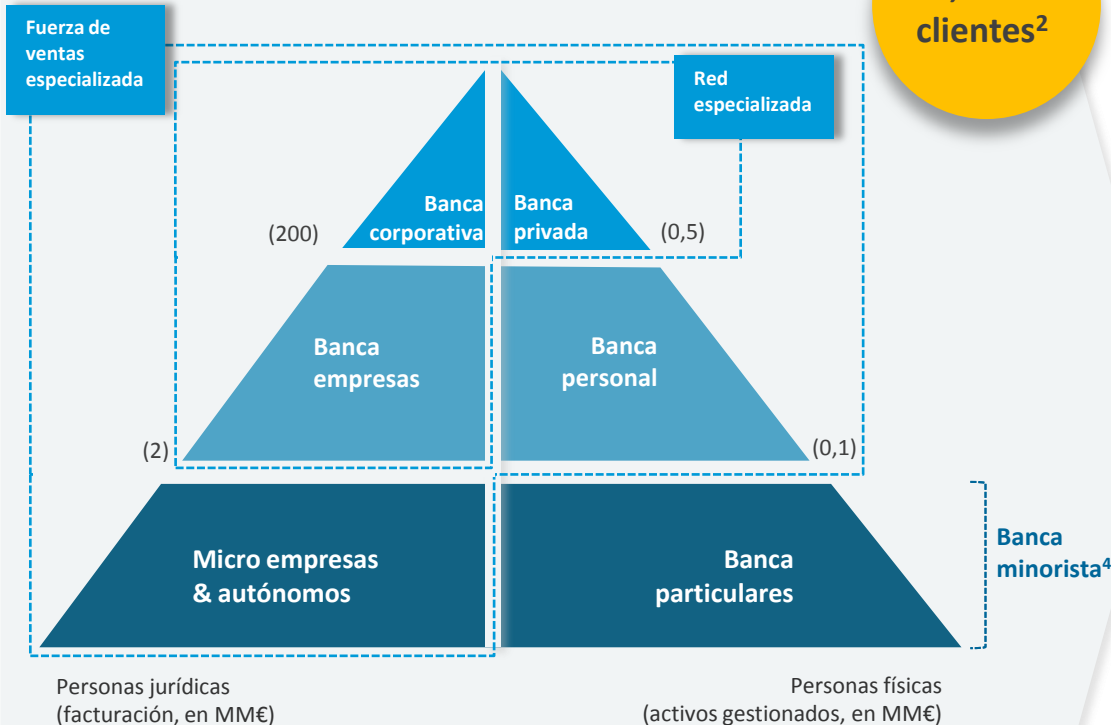




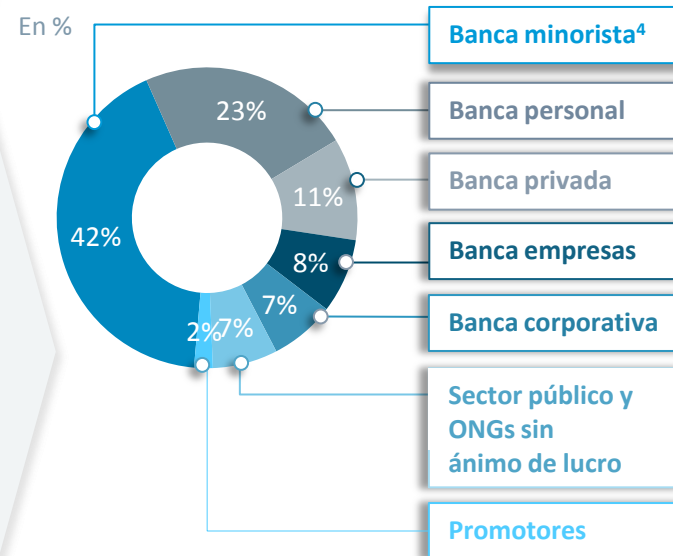


# Segmentación: clave para satisfacer las necesidades del cliente e impulsar volúmenes

## Distribución de clientes por segmentos<sup>1</sup>



## Distribución del volumen de negocio por segmentos<sup>3</sup>



**Un modelo de negocio muy segmentado basado en la especialización y la calidad del servicio**



**La mayor base de clientes**

- (1) Existe una segmentación más detallada (incluyendo, entre otros, promotores, sector público y entidades sin ánimo de lucro) que no se ilustra en la pirámide
- (2) A 30 de junio de 2015, pro forma con la contribución de Barclays Bank España
- (3) Créditos y recursos de los clientes a 30 de junio de 2015
- (4) Banca minorista incluye particulares, micro empresas y autónomos

# Plataforma de distribución omni-canal combinada con capacidad multi-producto

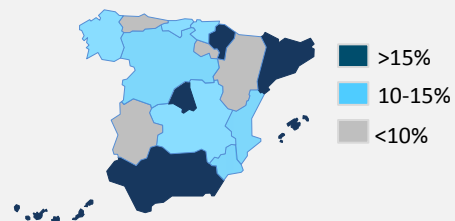
## Mayor presencia de oficinas en España

Cuota de mercado en oficinas<sup>3</sup> %



**5.345**  
oficinas

**17,9%**  
Cuota<sup>3</sup>



- Más de 9.000 a especialistas en asesoramiento<sup>4</sup>
- 5.000 empleados con equipos móviles<sup>4</sup>

## Mayor red de cajeros automáticos de España

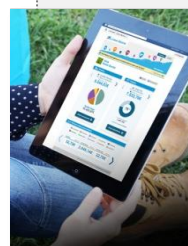


**9.724**  
Cajeros autom.

**19,3%**  
Cuota de mercado<sup>3</sup>

- Más de 200 funcionalidades
- 75,43% absorción en horario de oficina
- 98% disponibilidad

## Líder europeo en banca por Internet



**35%**  
de las transacciones

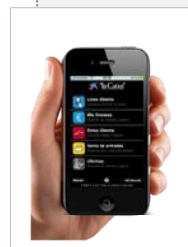
**4,2 MM**  
clientes Activos<sup>1</sup>  
i.e.

**40%**  
de la base total de clientes

- Penetración de clientes del 33,8%

- 71% de los clientes activos digitalmente son clientes de la oficina

## Liderazgo mundial en banca móvil



**23%**  
de las transacciones

**2,6 MM**  
clientes activos<sup>1</sup>

- La banca móvil representa el 23% de las operaciones

- Canal de más rápido crecimiento: +65% TACC 2012-14 por núm. de transacciones

**Una potente arquitectura tecnológica permite una total continuidad, flexibilidad, fiabilidad y movilidad de la fuerza de ventas. Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación**

(1) Clientes con al menos una operación a través de la banca en casa de CaixaBank en los últimos 2 meses hasta 30 de Junio 2015

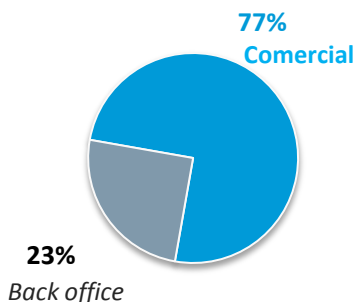
(2) Fuentes: ComsCore (penetración en clientes por Internet) y Banco de España. Última información disponible (Junio 2015)

(3) A Marzo 2015

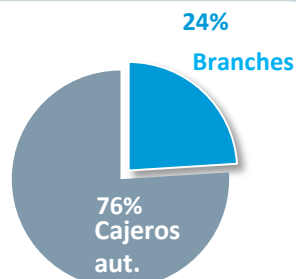
## Nuestra red de distribución es muy eficiente desde un punto de vista operativo

### Red orientada a ventas, esclable y muy eficiente desarrollada a a lo largo de 3 décadas

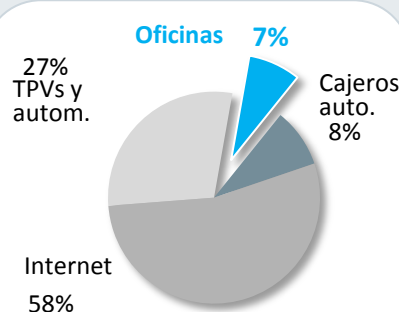
% Tareas realizadas en la red



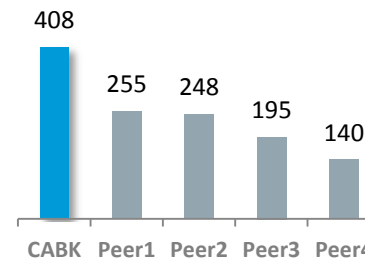
Absorción(%)



% operaciones por canal

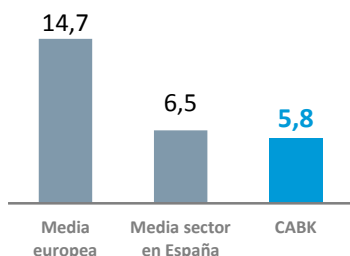


Clientes por empleado<sup>1</sup>

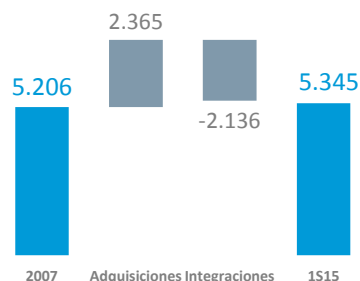


### Modelo de oficina ligera, muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

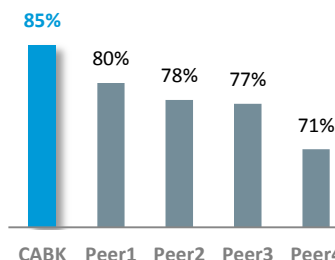
Número de empleados/oficina



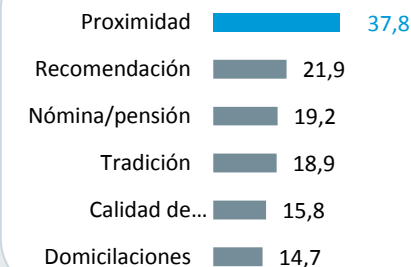
Evolución del tamaño de la red de oficinas



Penetración como entidad principal/clientes<sup>1</sup>



Principales razones para elegir banco principal<sup>1</sup> (%)



### El elevado número de oficinas es un indicador de clientes potenciales y de proximidad, no un factor de coste

(1) Clientes minoristas. Fuente: FRS Inmark 2014  
Competidores: SAN, BBVA, SAB, POP



# IT & Innovación: Integral a nuestra cultura y clave para liderar la digitalización de la banca

## Amplo reconocimiento



Mejor banco en España en 2015, 2013 y 2012



Banco retail más innovador en 2013 y 2014



Mejor banco en España



Mejor institución financiera global para banca móvil en 2015



Mejores servicios de Banca Privada en España 2015

## Contrastada trayectoria en IT & Innovación



- ▶ Plataforma líder omni-canal
- ▶ Extensa automatización de procesos
- ▶ Innovación constante en productos, servicios y procesos
- ▶ Amplia funcionalidad en cajeros automáticos, banca *online* y móvil

## La mayor base de clientes digitales activos<sup>1</sup>

Web  
**4,2 MM**

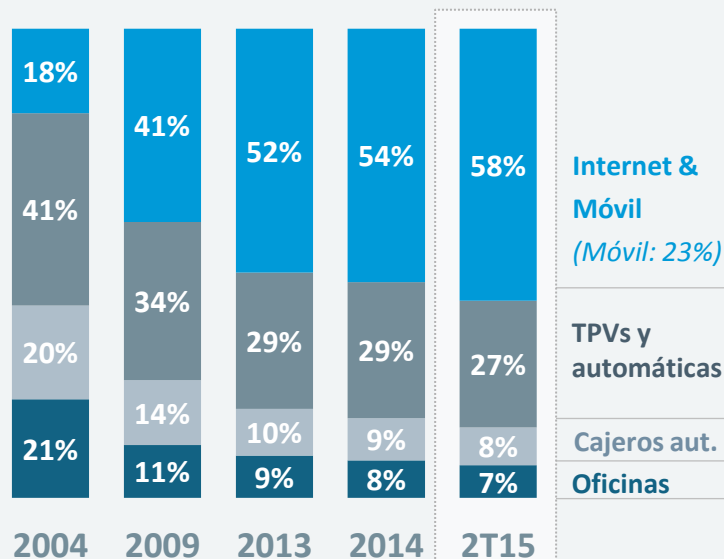
Móvil  
**2,6 MM**

(1) Clientes de entre 20 y 74 años con al menos una transacción a través de la página online de CaixaBank en los últimos 2 meses hasta marzo 2015

# El foco en banca omnicanal reduce costes y aumenta la percepción de valor del cliente

## Relevancia de los canales digitales...

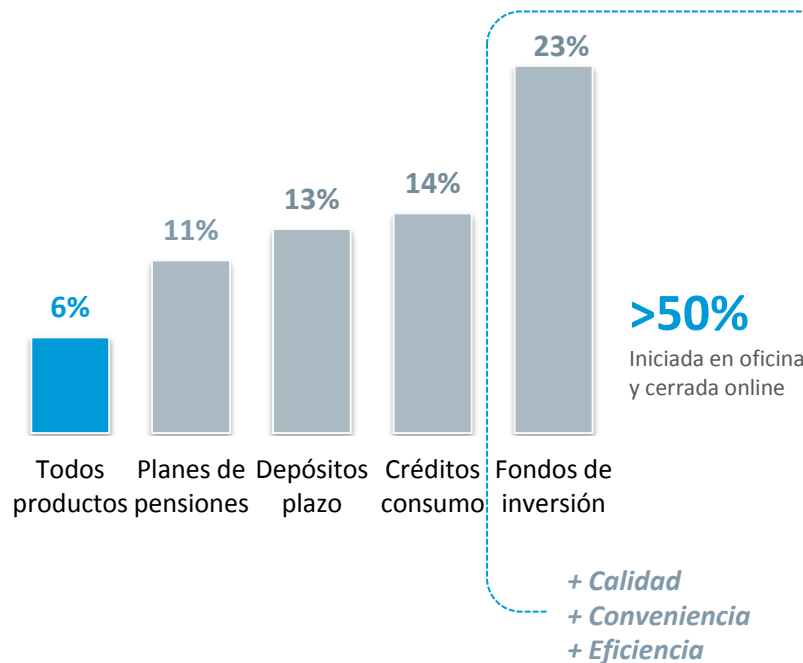
Transacciones por canal<sup>1</sup> (%)



... liberando recursos de la red para realizar asesoramiento y otras tareas de valor añadido

## ...con complementariedad en los canales físicos

% de productos contratados via canales digitales durante 15



FORRESTER®







Premiado como la mejor banca móvil a nivel global

(1) Número total de transacciones en 2T15: 3.814. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank. Datos a 30 de Junio de 2015.



## Supermercado financiero que ofrece un one-stop shop para seguros y necesidades financieras

### Fábricas líderes que aportan diversificación de ingresos y economías de gama

Negocio	Cifras clave 1S15	Compañía	% propiedad
Seguros vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>54.500 MM€ AbG <sup>(1)</sup></li> <li>#1 en España</li> </ul>	VidaCaixa	100%
Gestión activos 	<ul style="list-style-type: none"> <li>50.300 MM€ AbG</li> <li>#1 en España</li> </ul>	InverCaixa	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> <li>26.800 MM€ factur. <sup>(2)</sup></li> <li>14,2 MM tarjetas</li> </ul>	CaixaCard	100%
Financiación consumo 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.300 MM€ Activos</li> <li>1.008 MM€ nuevo negocio<sup>(2)</sup></li> </ul>	CaixaBank Consumer Finance	100%
Seguros no vida 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.500MM€ primas 1S</li> </ul>	SegurCaixa Adeslas	49.9%
Pagos en punto de venta 	<ul style="list-style-type: none"> <li>33.200 MM€ factur.<sup>(2)</sup></li> <li>293.600 TPVs</li> </ul>	Comercia Global Payments	49%

► **Contribución del 3-4% al RoTE total**

► **Propiedad preservada a lo largo de la crisis**

- Gestión integrada del ahorro y las necesidades de gasto del cliente
- Agilidad *time-to-market*
- Flexibilidad en precio, empaquetado y distribución
- No da lugar a diferencias de criterio entre socios

**Negocios no bancarios líderes, rentables y de tamaño significativo**

(1) Activos bajo gestión  
(2) 12 meses



# Los seguros y los planes de pensiones son un complemento perfecto para el negocio bancario

Grupo VidaCaixa es la mayor compañía de seguros en España y la que más rápido está creciendo

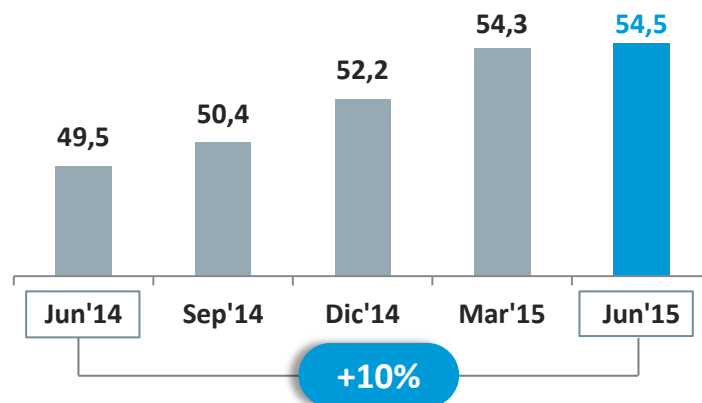
- 54 mil MM€** Activos bajo gestión
- 9 MM** Clientes<sup>1</sup>
- 5.519** Puntos de venta. La mayor red de distribución<sup>2</sup>
- 4.105** Personal especializado<sup>3</sup>
- 5** Segmentos: Vida, pensiones, salud, automóvil, hogar
- #1** Líder en previsión social complementaria en España

**VidaCaixa**  
Seguros vida y planes de pensión  
#1 en seguros vida  
#1 en planes de pensión  
**100%**

**SegurCaixa Adeslas**  
Seguro no vida  
#1 en seguros salud  
#2 en seguros hogar  
#5 seguros multi-riesgo  
**49,9%**

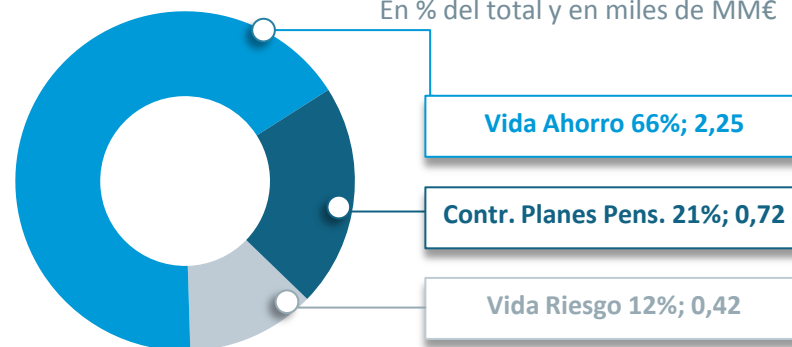
**Incremento sostenido en inversiones y AuMs**

En miles de MM€



**Primas y contribuciones en 1S15**

En % del total y en miles de MM€



(1) Aprox. 4 millones de clientes en seguros de vida + aprox. 5 millones de clientes en no vida  
 (2) 5.345 oficinas de CaixaBank + 174 delegaciones y oficinas de SegurCaixa Adeslas  
 (3) VidaCaixa: 5 asesores de previsión privada; SegurCaixa Adeslas: 1.582 agentes propios, 899 agentes externos, 1.431 corredores y 188 agentes especializados en pymes y autónomos  
 Datos a 30 de junio de 2015



## Ejes de nuestra responsabilidad corporativa

### Objetivos de responsabilidad corporativa

Impulso de la actividad emprendedora y de la inclusión financiera

Transparencia y buen gobierno

Inclusión de criterios sociales y ambientales en análisis de riesgos, productos y servicios

Compromiso social: voluntariado corporativo y difusión de la obra social

#### VALORES CORPORATIVOS

#### A DESTACAR:

Calidad

Confianza

Compromiso Social

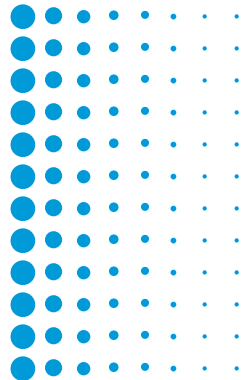
#### Gestión responsable y transparente:

- **Inclusión de CaixaBank en los principales índices de sostenibilidad mundiales (DJSI 2014, FTSE4 Good 2014, ASPI 2014, Ethibel Sustainability Index 2015, MSCI Global Sustainability Index)**
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y medioambientales en financiación de grandes proyectos
- **Inclusión en los índices mundiales de excelencia en gestión de cambio climático (CDLI 2014 y CPLI2014)**
- **MicroBank, primer banco europeo por volumen de microcréditos concedidos.**
- **Extensión a los clientes de los programas sociales de “la Caixa”.** Ej.: inclusión laboral (programa Incorpora), Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil.
- **Presidencia de la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas**

MEMBER OF  
**Dow Jones Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM



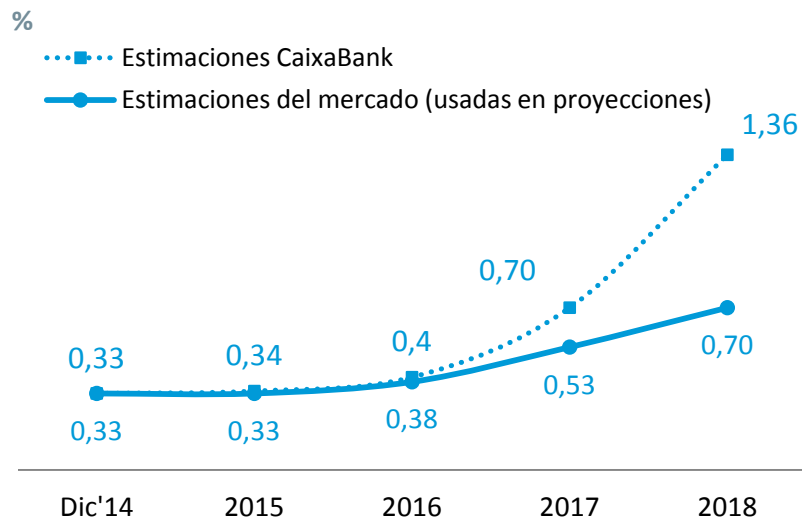




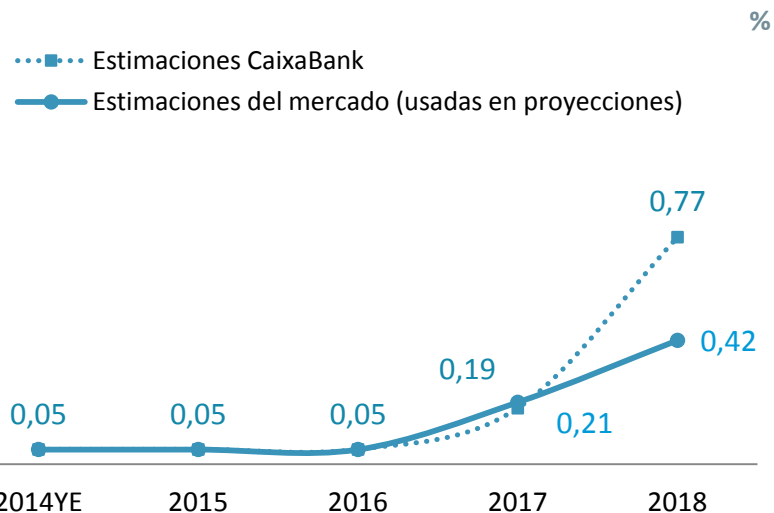
# Plan Estratégico [2015-2018]

## Las proyecciones se basan en un escenario de "Tipos bajos durante un periodo prolongado"

### Euribor a 12 meses<sup>1</sup>



### Tipo de refinanciación del BCE<sup>1</sup>



### Escenario base del plan estratégico:

- En base a las estimaciones de los tipos forward de mercado a fecha de 31/12/14
- Las cifras de Dic. 14 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España a lo largo de la presentación
- En base a crecimiento orgánico

(1) Fin de ejercicio para 2014, promedios anuales de 2015-2018

Fuente: Bloomberg y "la Caixa" research. Las estimaciones de mercado se refieren a los tipos a plazo de tipos de interés; las previsiones para el tipo de refinanciación del BCE se basa en los tipos a plazo del Euribor a 3 meses

## Objetivos financieros<sup>1</sup>

		2014	Objetivo	Desde <sup>4</sup>
<b>Balance</b>	Crec. Cartera cred. Sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
<b>Rentabilidad</b>	RoTE <sup>2</sup>	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
<b>Gestión del capital</b>	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
	CET1 FL	11,5%	11-12%	2015
	Capital total FL	14,6%	>16%	2016
<b>Retorno al accionista<sup>3</sup></b>	Ratio payout en efectivo	50%	≥ 50%	2015
	Dividendo especial y/o recompra de acciones	n/a	Si CET1 FL >12%	2017

(1) Datos pro-forma de la adquisición de Barclays Bank España, a excepción de RoTE y crecimiento cartera crediticia de 2014 CaixaBank stand-alone.

(2) Capital tangible (TE) se define como el patrimonio neto (exc. Ajustes por valoración) menos todos los activos intangibles, inc. goodwill. A partir de Dic'14, los activos intangibles ascendieron a 4,95 mil millones de euros, incluyendo: 2,91 mil millones de euros del negocio bancario; 1,05 MM€ procedentes de la actividad de seguros y 0,99 MM€ para las participaciones bancarias. A partir de Dic'14, TE ascendió a 23,4 mil millones de euros - 5 mil millones € o 18,4 mil millones €. ROE implícito asociado a este objetivo RoTE: 10-12%

(3) El capital y el payout de dividendo en efectivo incluyen el impacto pro-forma de la propuesta del Consejo del 16 de febrero de 2015 de pagar en efectivo el último dividendo de 2014

(4) Ratios aplican a fin de año, a excepción de CET1FL (a lo largo) y ratio payout (beneficio para el año en cuestión)

## Prioridades estratégicas

- 1 Ser el mejor banco en calidad y reputación
- 2 Rentabilidad recurrente superior al coste de capital
- 3 Gestión activa del capital, optimizando su asignación
- 4 Liderar la digitalización de la banca
- 5 Retener y atraer el mejor talento

# 1 Recuperar la confianza será un proceso a largo plazo pero estamos por delante de otros

**El cliente siempre en el centro**

## Servicio

- ▶ Mayor red de oficinas
- ▶ Mayor red de cajeros automáticos con las funciones más amplias
- ▶ Mejores servicios de banca *online* y móvil <sup>1</sup>
- ▶ Servicios bancarios fuera de las oficinas vía soluciones móviles

## Transparencia

- ▶ Claridad en las explicaciones del producto
- ▶ Complejidad del producto adaptada al perfil del cliente

## Asesoramiento

- ▶ El interés del cliente es lo primero
- ▶ Modelo especializado
- ▶ Más de 5.000 empleados con certificado de Asesor Financiero

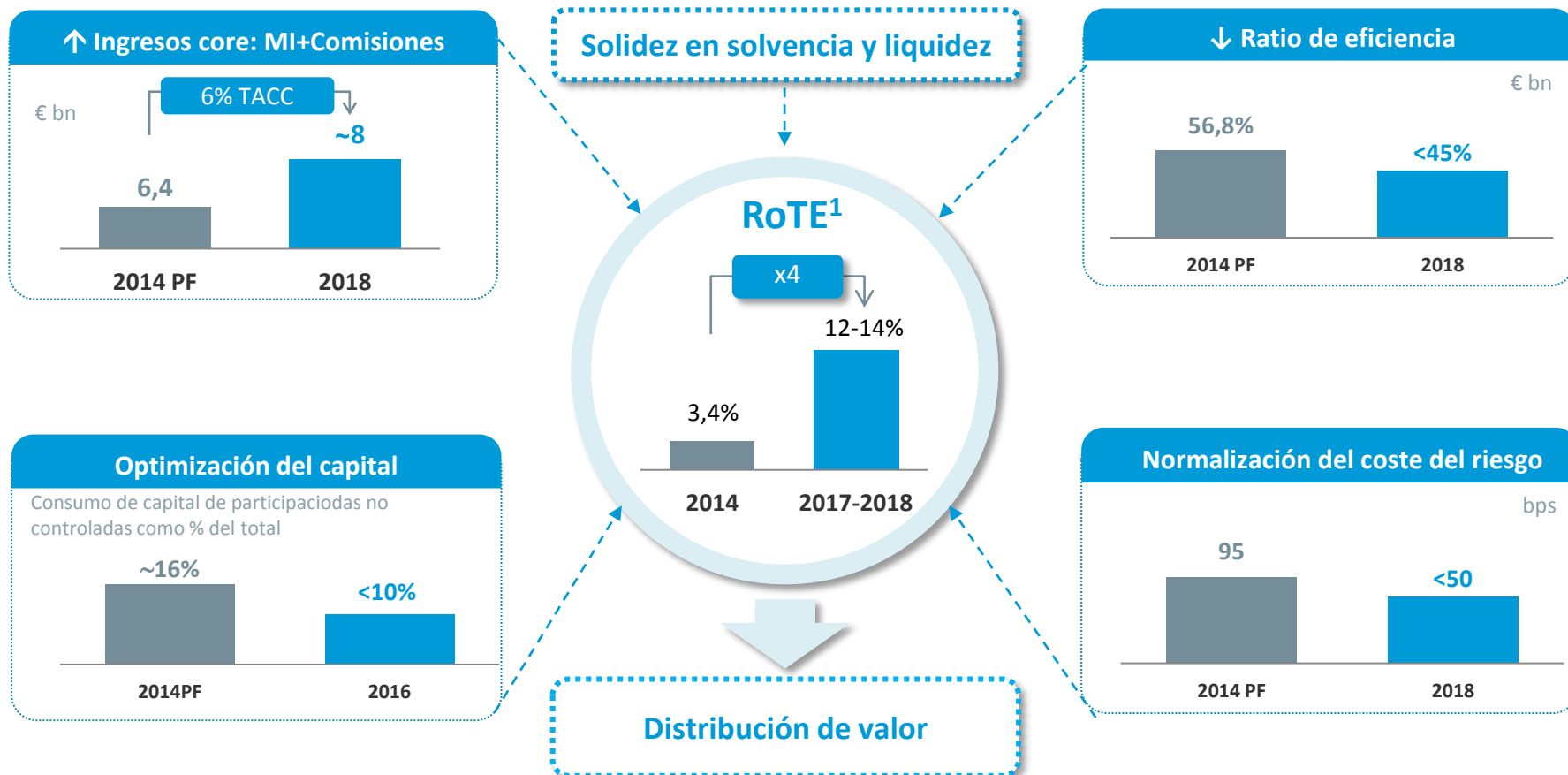
## Compromiso con la sociedad

- ▶ Inversión de la Fundación en programas sociales
- ▶ Microbank es la mayor entidad de microcréditos de Europa
- ▶ Retribución variable ligada a la calidad del servicio desde 2011

**Una rentabilidad del capital adecuada y sostenible no será posible a menos que la sociedad perciba que los bancos son útiles para la sociedad**

(1) AQ.Metrix sitúa la banca por Internet y móvil de CABK en primer lugar de España /Forrester sitúa a CABK como nº 2 mundial en banca móvil

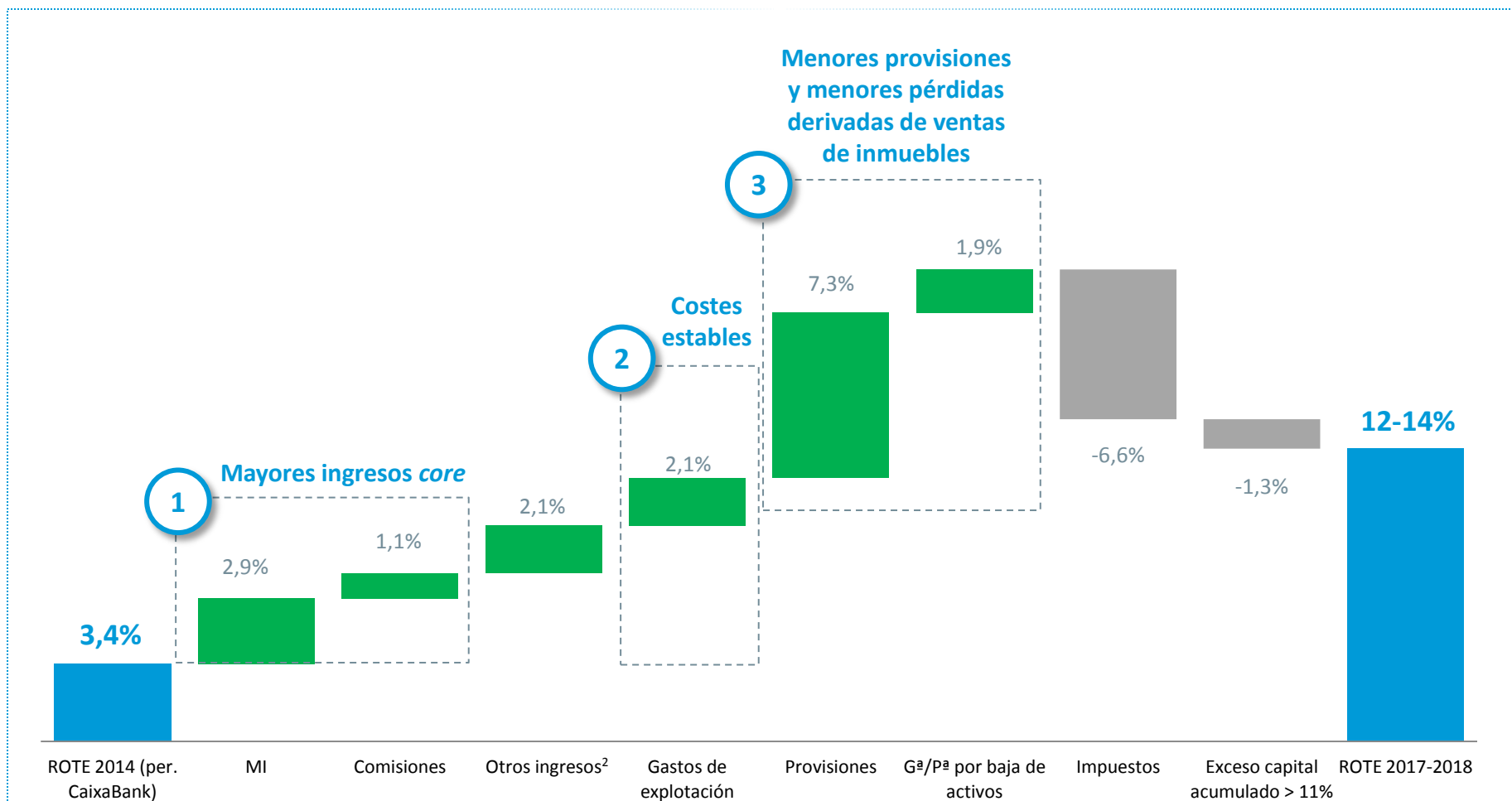
## 2 La mejora del resultado operativo y la normalización del coste del riesgo impulsarán el RoTE



Nota: Los datos de 2014 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España, excepto los datos RoTE, que se corresponden únicamente con CaixaBank

(1) Desglose de € 4.950 mil millones de activos intangibles a fecha de diciembre de 2014: € 2910 millones procedentes de la actividad bancaria; € 1050 millones procedentes de la actividad de seguros y € 990 millones por participaciones bancarias

## 2 Mayores ingresos y menor coste del riesgo son los principales catalizadores del RoTE<sup>1</sup>



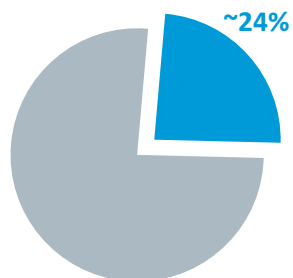
(1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE asociado a una mayor base de capital

(2) Otros ingresos incluyen dividendos e ingresos de participadas, ingresos financieros y Otros ingresos definido como en el reporting trimestral

### 3 Liberando capital de la cartera de participadas y de la exposición inmobiliaria

#### 1 Reducción del % de consumo de capital de la cartera de participadas

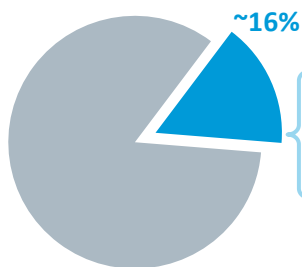
Consumo de capital como % del total de consumo <sup>1</sup>



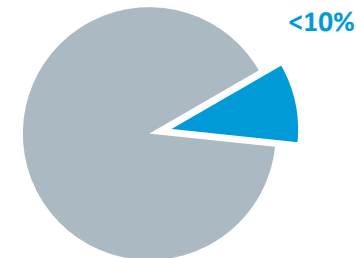
Junio 2011

##### Transacciones de la cartera

- 2011: ↓ Participación Erste
  - 2013: ↓ Participación Inbursa
  - 2013: Convertible Repsol
- + Crecimiento del negocio bancario



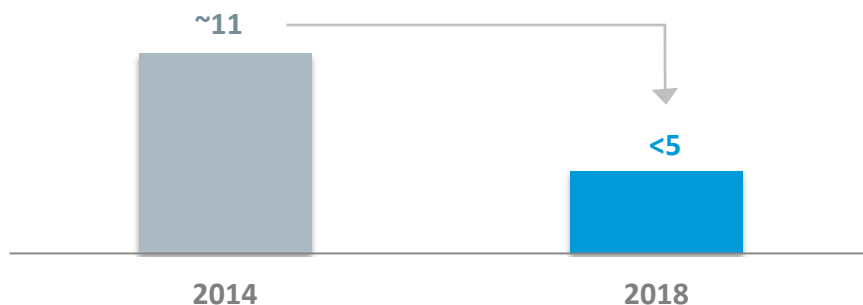
2014



Ambición 2016

#### 2 Optimización adicional con la disminución de la exposición inmobiliaria problemática

OREO+ dudosos inmobiliario (netd de provisiones), en miles de MM€



▼ -60%

Durante el plan

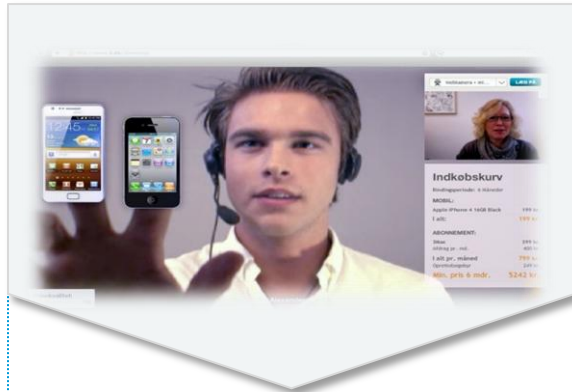
(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo (al 11% de objetivo CET1 FL), que ascendía a aproximadamente 24.500 MM€ al cierre de 2014

Todas las cifras pro-forma Barclays Bank España



4

## Foco 2015-2018: Efectividad comercial y mejorar la experiencia del cliente



### Adaptándonos al cambio en las necesidades del cliente

- ▶ Mayores ventas digitales
- ▶ Nuevos canales: videoconferencia, soluciones chat
- ▶ Asesoramiento *online*
- ▶ 71 apps móvil
- ▶ Liderar la innovación en producto
- ▶ Herramientas gestión finanzas personales:



### Líder en la adopción de soluciones para la movilidad

- ▶ Smart PCs: desde 7.784 en Junio 2015 a >20.000 en 2016E
- ▶ Firmas digitales: 181.500 en 2014
- ▶ *Ready2Buy*: finalización *online* de transacciones iniciadas en la oficina



### Productos y servicios a medida a través de un mejor conocimiento del cliente

- ▶ Un único repositorio de información: de >10 datamarts para 1 data pool
- ▶ Personalización
- ▶ Mejorar los modelos de riesgo
- ▶ Focalizar y mejorar la oferta comercial

No solo “a cualquier hora y en cualquier lugar” sino también un servicio a medida

*Un excelente punto de partida*

- Estructura orientada al negocio
- Sólidas habilidades comerciales, operativas y tecnológicas
- Estructura descentralizada y transversal
- Lo mejor de cada cultura se ha reforzado en las sucesivas integraciones

**Dar un paso más**

- Seguir invirtiendo en formación para tener los profesionales mejor capacitados
- Desarrollar capacidades de asesoramiento de alta calidad
- *Empowerment* de los empleados (papel central de la oficina)
- Fomentar la meritocracia y la diversidad

**“Big but simple”**

- *CaixaBank tiene la ventaja de escala*
- *Al mismo tiempo, opera en un gran mercado único y tiene una estructura sencilla, sin silos, y directa*
- *La toma de decisiones y la ejecución son sencillas, rápidas y centradas*

**Ventaja competitiva clave**

## Actively seeking to return capital to shareholders

### 2014 Remuneración al accionista

Sep  
2014 **€ 0,05**  
Dividendo/ Acción

Dic  
2014 **€ 0,05**  
Dividendo/ Acción

Mar  
2015 **€ 0,04**  
Dividendo/ Acción

Jun  
2015 **€ 0,04**  
Efectivo

### 2015 Remuneración al accionista<sup>1</sup>

Pagos trimestrales, 2 en efectivo y 2 según el programa dividendo/acción

**0,16**  
€ / Acción

### From 2015 → Continued gradual transition to cash dividend distribution

Solvencia sólida

Dividendo enteramente en efectivo desde 2016



Cash dividend payout

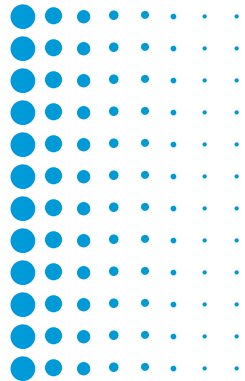
**≥50%**  
**from 2015**

#### Desde 2017:

Si el capital excediera el 12%, intención de distribuir vía:

- Recompra de acciones
- Dividendo especial

(1) El 12 de marzo de 2015, el Consejo de Administración acordó ción que la remuneración con cargo al ejercicio 2015 sea de 0,16 €/acción, mediante dos pagos en efectivo y dos pagos bajo el programa Dividendo/Acción (y la Junta General de Accionistas del 23 de Abril de 2015 aprobó la correspondiente ampliación de capital.



# Diversificación [de inversiones]

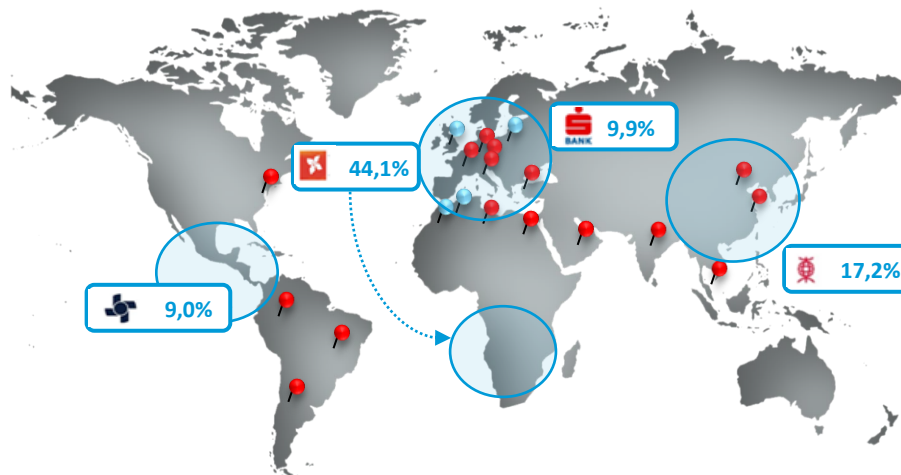
# Estrategia de crecimiento, diversificación del riesgo y apoyo al cliente

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



Inversiones en mercados en expansión

Participaciones de banca internacional: :  
~4.700 MM€ a valor de mercado<sup>1</sup>



Representative offices   
 International branches   
 Banking stakes<sup>1</sup>

## 16 Oficinas de representación<sup>2</sup>

Paris, Milano, Frankfurt, London, Beijing, Shanghai, Dubai, New Delhi, Istanbul, Singapore, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, NY

**Próximamente:** Sao Paulo, Argelia

## 4 Sucursales internacionales<sup>2</sup>

Varsovia (Junio 2007)  
Casablanca (Julio 2009)  
Tánger (Noviembre 2013)

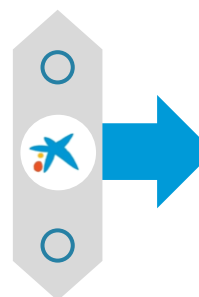
Londres (prevista 3T2015)

En MM€

	Valor de mercado de la part. <sup>1</sup>	Valor en libros consolidado <sup>3</sup>	Del que fondo de comercio <sup>3</sup>
BEA	1.754	2.183	616
BPI	654	887	-
Erste	1.086	1.092	-
Inbursa	1.220	928	304

### Adquisiciones de control

+ Control/Sinergias/Riesgo



- Control/Sinergias/Riesgo  
Posiciones financieras

- ▶ Invirtiendo en ganadores (Plan estratégico 2007-2011)
- ▶ Largo plazo, valor razonable
- ▶ Posiciones de influencia
- ▶ Alianzas estratégicas
- ▶ Compartiendo mejores prácticas
- ▶ Desarrollo conjunto de negocios y *joint ventures*

(1) A 30 de Junio de 2015

(2) Sao Paulo y Argelia, en proceso de obtener las licencias pertinentes; Londres pendiente de aprobación regulatoria

(3) El valor en libros consolidado corresponde al patrimonio neto de las distintas entidades atribuible al Grupo CaixaBank, neto de saneamientos. Valor del fondo de comercio neto de saneamientos

## Promoviendo el desarrollo de mayores sinergias con nuestros socios bancarios

### CaixaBank

Sacando partido de nuestro *know-how* y experiencia en determinados segmentos

- IT
- Banca móvil
- Bancaseguros
- Financiación al consumo/microfinanzas
- Tarjetas de crédito (emisor/adquiriente)
- Pagos electrónicos



### Socios

- ▶ Posicionamiento único dentro de sus mercados
- ▶ Potencial de crecimiento
- ▶ Capacidades de gestión y ejecución



### Ejemplos de cooperación en la actualidad

- ▶ JV de financiación de coches con BEA
- ▶ JV de tarjetas de prepago con Erste Bank y BPI
- ▶ Transferencia de know-how en banca minorista con Inbursa
- ▶ Préstamos en oportunidades cruzadas
- ▶ Iniciativas conjuntas de compras
- ▶ Captura de flujos comerciales entre países

## Activos sólidos y líquidos que aportan diversificación de ingresos y de capital

**Telefonica** 5,2%<sup>1</sup>

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 62.965 MM€

5.787  
MM€<sup>3</sup>

### Diversificación

- ▶ De ingresos: sólida base de ingresos
- ▶ Geográfica: ~65% de los ingresos generados fuera de España

### Valor

- ▶ Líderes internacionales, en sectores defensivos
- ▶ Fundamentales sólidos
- ▶ Fortaleza financiera

11,7%<sup>1,2</sup>



Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 21.651 MM€

### Rentabilidad

- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ( $\geq 5\%$ )

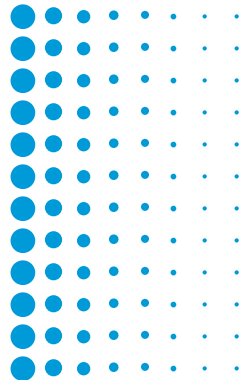
### Flexibilidad financiera

- ▶ Inversiones muy líquidas
- ▶ Limitado consumo de capital regulatorio
- ▶ Potencial colchón de capital

(1) A 30 de junio de 2015

(2) La participación de CaixaBank en Repsol puede reducirse hasta un máximo del 2,5%, considerando el canje de 594,3 MM€ del bono obligatoriamente convertible que vence en Nov'16

(3) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 30 de junio de 2015



# Actividad & Resultados [1S15]



## Mejora de los resultados en un entorno que se normaliza

### 1. El resultado operativo sigue mejorando

- El resultado operativo *core*<sup>1</sup> crece un 17,6% i.a./1,7% v.t.
  - ✓ MI: +12,6% i.a./-0,6% v.t.
  - ✓ Las comisiones se mantienen en niveles record: +10,4% i.a./estables v.t.
  - ✓ Costes recurrentes: -0,7% i.a. en perímetro constante/-1,5% v.t. al empezar a registrar las sinergias de Barclays
- ROF excepcional en 2T, neutralizado por costes extraordinarios y enfoque conservador en provisiones

### 2. Se mantienen las tendencias en volúmenes

- Resultado consistentemente bueno en activos bajo gestión<sup>2</sup>: +26,3% v.a./+1,0% v.t. a pesar de la volatilidad
- La cartera crediticia más próxima a la estabilización:
  - ✓ Cartera crediticia sana (ex promotor): +8,9% v.a. (-0,2% orgánico<sup>3</sup>)/+0,8% v.t.
- El margen de intermediación (133 pbs) y el diferencial de la clientela (218 pbs) suben en el trimestre a pesar de la reprecación negativa de índices

### 3. Se acelera la normalización de las métricas de riesgo

- Caída record de 1.480 MM€ en el saldo de dudosos (-7% v.t.) y retroceso de la ratio de morosidad hasta el 9,0% (-0,7 pps v.t.)
- La mejora de los fundamentales del inmobiliario reduce las pérdidas en venta
- El coste de riesgo se reduce hasta los 88 pbs (-3 pbs v.t.). En línea con los 80 pbs previstos para el total del año 2015

### 4. Desarrollo del plan estratégico en curso

- La ratio de eficiencia sin costes extraordinarios retrocede al 50,8% (-6,8 pps i.a.)
- El ERE voluntario generará un ahorro anual en costes de 60 MM€
- La venta de BRS muestra compromiso con los objetivos de asignación de capital
- Se mantiene la fuerte posición en solvencia: CET1 FL ratio en el 11,5%

(1) MI + Comisiones – Costes recurrentes

(2) Fondos de inversión y planes de pensión

(3) Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de Diciembre de 2014

# El mix de producto sigue cambiando a medida que los clientes se adaptan al entorno de tipos bajos

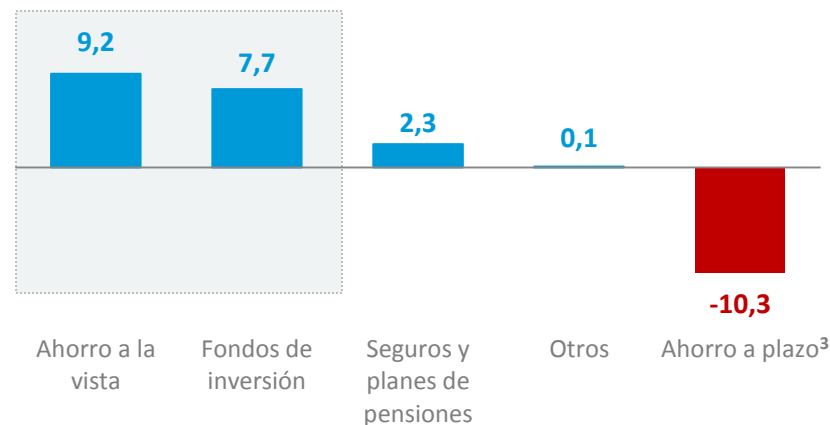
## Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€

	30 junio	v.a.	v.a. orgánica <sup>2</sup>	v.t.
<b>I. Recursos en balance</b>	<b>214,2</b>	<b>3,3%</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>1,1%</b>
Ahorro a la vista	109,6	17,1%	9,2%	7,8%
Ahorro a plazo <sup>3</sup>	66,8	(11,6%)	(13,4%)	(5,4%)
Pasivos subordinados	3,3	(0,3%)	(0,3%)	(0,3%)
Seguros	32,3	0,1%	0,1%	0,2%
Otros fondos	2,2	(13,7%)	(21,9%)	(46,4%)
<b>II. Recursos fuera de balance</b>	<b>82,2</b>	<b>27,5%</b>	<b>15,0%</b>	<b>1,3%</b>
Fondos de inversión <sup>4</sup>	50,3	34,3%	18,0%	1,2%
Planes de pensiones	22,2	11,1%	11,1%	0,6%
Otros recursos gestionados <sup>5</sup>	9,7	38,0%	9,3%	3,1%
<b>Total recursos clientes</b>	<b>296,4</b>	<b>9,1%</b>	<b>3,1%</b>	<b>1,2%</b>

## La caída de la remuneración de los depósitos a plazo lleva a los clientes...

Variación en el año de los recursos de clientes en miles de MM€



### ... hacia productos fuera de balance y hacia ahorro a la vista más barato

- Las entradas en activos bajo gestión, 2,7 miles de MM€<sup>1</sup>, se mantienen elevadas en 2Q a pesar de la reciente volatilidad en el mercado
- Ahorro a la vista impactado positivamente por la estacionalidad de las nóminas
- La baja penetración en el mercado español de productos de gestión de patrimonio apoya el crecimiento del patrimonio gestionado

(1) Entradas en 2T15 de fondos de inversión y planes de pensiones (excluyendo revalorizaciones)

(2) Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de diciembre 2014

(3) Incluye emisiones de deuda minorista por 388 MM€

(4) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas además de fondos de inversión.

(5) Incluye deuda del gobierno regional y deuda subordinada en poder de Criteria CaixaHolding. Incluye 1.7bn de planes de pensiones y contratos de seguros de Barclays subcontratados

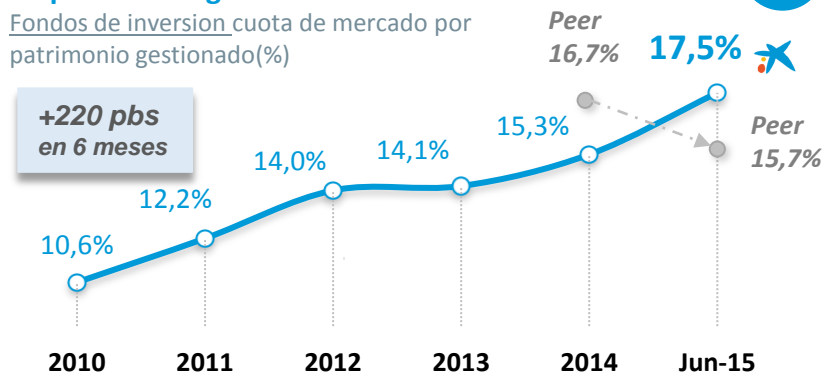
El liderazgo en fondos, planes y seguros de vida refleja capilaridad y fuerte capacidad de asesoramiento

**InverCaixa**  
Gestión de activos

**El liderazgo aumenta: 50,3 miles de MM€ de patrimonio gestionado<sup>1</sup>**

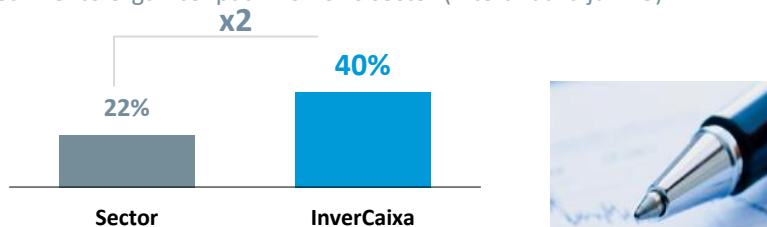
#1

Fondos de inversión cuota de mercado por patrimonio gestionado(%)



**Creciendo el doble que el sector captando un tercio de las aportaciones netas**

Crecimiento orgánico<sup>2</sup> patrimonio vs sector (interanual a jun'15)

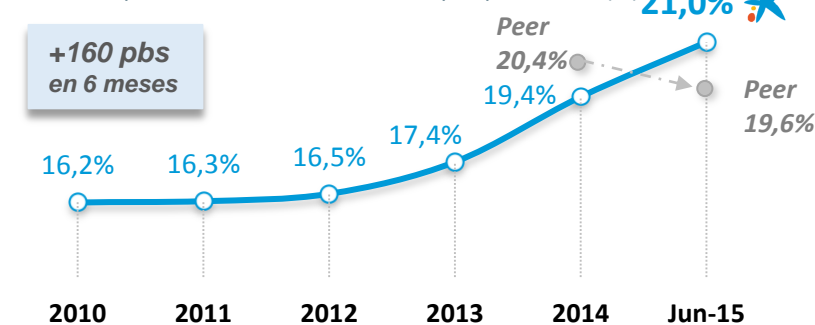


**VidaCaixa**  
Seguros de vida y planes de pensiones

**Nuevo lider en planes de pensiones: 22,2 miles de MM€ de patrimonio gestionado**

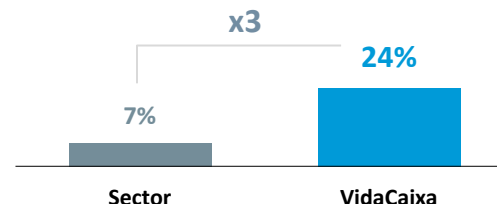
#1

Planes de pensiones cuota de mercado por patrimonio(%)



**Creciendo tres veces más que el sector**

Crecimiento orgánico<sup>2</sup> patrimonio vs sector (interanual a jun'15)



La propiedad de factorías de productos líderes de mercado aporta una ventaja competitiva clave

(1) Fondos de inversión, carteras de clientes y SICAVs.  
(2) Excluye el patrimonio aportado por Barclays España  
Fuente: INVERCO

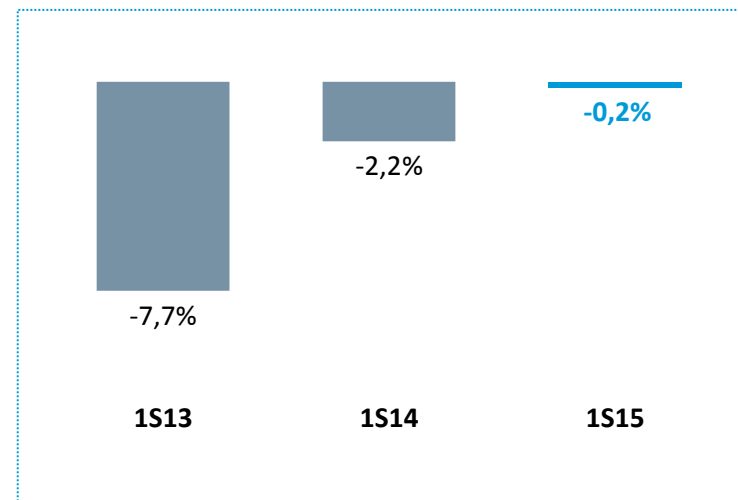
## La cartera crediticia se acerca a la estabilización

### Desglose de la cartera crediticia

En miles de MM€, bruto

	30 Junio	v.a	v.a. orgánica <sup>1</sup>	v.t.
<b>I. Créditos a particulares</b>	<b>124,9</b>	<b>12,1%</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>0,4%</b>
Compra de vivienda	91,5	13,7%	(2,2%)	(1,1%)
Otras finalidades <sup>2</sup>	33,4	8,0%	3,2%	4,7%
<b>II. Créditos a empresas</b>	<b>72,0</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>(4,6%)</b>	<b>(2,8%)</b>
Sectores no promotores	59,0	3,9%	(0,5%)	(1,1%)
Promotores	11,6	(17,4%)	(21,5%)	(10,7%)
Criteria CaixaHolding	1,4	(0,4%)	(0,4%)	(0,5%)
<b>Créditos a particulares y empresas</b>	<b>196,9</b>	<b>7,2%</b>	<b>(2,2%)</b>	<b>(0,8%)</b>
<b>III. Sector público</b>	<b>14,7</b>	<b>8,2%</b>	<b>7,7%</b>	<b>8,0%</b>
<b>Créditos totales</b>	<b>211,6</b>	<b>7,3%</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>(0,2%)</b>
<b>Crédito no dudoso (ex promotor)</b>	<b>186,3</b>	<b>8,9%</b>	<b>(0,2%)</b>	<b>0,8%</b>

### El desapalancamiento se ralentiza

 Crédito sano ex promotor, orgánico % v.a.<sup>3</sup>


- Volumen de crédito impactado por estacionalidad (anticipo de pensiones de ~1,5 miles de MM€)
- La tendencia a la estabilización se confirma: cartera de crédito sana (ex-RE) crece 0,8% v.t.
- Variación trimestral constante con 1,5 miles MM€ de ajuste por estacionalidad
- El desapalancamiento se concentra en los promotores inmobiliarios: -11% v.t.

(1) Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de diciembre 2014

(2) Las "Otras finalidades de particulares" incluyen anticipos de pensiones por 1,5 miles de MM€ fruto de la estacionalidad

(3) 1S15 Como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 de diciembre 2014; 1S13 como si BdV se hubiera consolidado a 31 de diciembre 2012

## Continúa la mejora de la rentabilidad operativa

### Cuenta de resultados consolidada *(Barclays España consolidada desde 1 de enero)*

In Million Euros	1S15	1S14	v.i. (%)	v.t. (%)
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.270</b>	<b>2.015</b>	<b>12,6</b>	<b>(0,6)</b>
Comisiones netas	1.027	930	10,4	0,3
Resultado de participadas	492	224	119,4	74,5
Resultados de operaciones financieras	696	513	36,0	337,7
Otros productos y cargas de explotación	79	68	15,2	n/a
<b>Margen bruto</b>	<b>4.564</b>	<b>3.750</b>	<b>21,7</b>	<b>33,8</b>
Gastos de explotación recurrentes	(2.053)	(1.888)	8,8	(1,5)
<b>Margen de explotación sin gastos extra.</b>	<b>2.511</b>	<b>1.862</b>	<b>34,8</b>	<b>73,5</b>
Gastos de explotación extraordinarios	(541)	0	n/a	n/a
<b>Margen de explotación</b>	<b>1.970</b>	<b>1.862</b>	<b>5,8</b>	<b>90,3</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(1.439)	(1.314)	9,5	(7,7)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros <sup>1</sup>	26	(102)	n/a	n/a
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>557</b>	<b>446</b>	<b>24,9</b>	<b>64,6</b>
Impuestos	152	(41)	n/a	n/a
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>709</b>	<b>405</b>	<b>75,1</b>	<b>(11,1)</b>
Resultado de minoritarios	1	0	n/a	n/a
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>708</b>	<b>405</b>	<b>75,0</b>	<b>(11,1)</b>

### Buena evolución operativa:

- El sólido crecimiento en M.I. y comisiones se estabilizan en 2T
- La base de costes recurrente se reduce en el trimestre (-1,5%) a medida que las sinergias de Barclays empiezan
- Gastos extraordinarios en 2T por el acuerdo laboral alcanzado en junio (284 MM€)

### ROF extraordinario

- Gestión activa de la cartera ALCO

### Provisionamiento conservador

- Provisiones de crédito recurrentes en línea con 1T15 – se moderarán en 2S
- Enfoque prudente en provisiones neutraliza el ROF extraordinario

Nota: La cuenta de resultados de 2014 ha sido reestimada para reflejar el nuevo registro de las aportaciones al FGD debido a la adopción de IFRIC 21

(1) 2015 incluye, entre otros conceptos, 602 MM€ de *badwill* por la adquisición de Barclays España (incluyendo ajustes de valor razonable de activos y pasivos de Barclays España); saneamientos debido a la obsolescencia de activos derivados de la adquisición de Barclays España (64 MM€); 38 MM€ de plusvalías por las ventas de Boursorama y Self Trade; pérdidas por ventas de activos inmobiliarios y provisiones extraordinarias de activos adjudicados. 2014 incluye, mayoritariamente, pérdidas por ventas de activos adjudicados.

## Prosigue la mejora en rentabilidad operativa *core* del negocio bancaseguros

### Cuenta de resultados del negocio bancaseguros (ex actividad inmobiliaria<sup>1</sup>)

En millones de euros

	Negocio Bancaseguros		
	1T	2T	1H
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.211</b>	<b>1.206</b>	<b>2.417</b>
Comisiones netas	512	513	1.025
Otros ingresos	229	727	956
<b>Margen bruto</b>	<b>1.952</b>	<b>2.446</b>	<b>4.398</b>
Gastos de explotación recurrentes	(1.009)	(992)	(2.001)
Gastos de explotación extraordinarios	(239)	(302)	(541)
<b>Margen de explotación</b>	<b>704</b>	<b>1.152</b>	<b>1.856</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(282)	(587)	(869)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	482	(65)	417
Impuestos	(91)	(152)	(243)
<b>Resultado atribuido al grupo<sup>2</sup></b>	<b>813</b>	<b>347</b>	<b>1.160</b>
<b>Fondos propios medios, (milles MM€)</b>			<b>17,9</b>
<b>RoTE<sup>3</sup> ajustado (%)</b>			<b>14,2%</b>

### Cuenta de resultados consolidada

En millones de euros

	1T	2T	1H
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.138</b>	<b>1.132</b>	<b>2.270</b>
Comisiones netas	513	514	1.027
Otros ingresos	302	965	1.267
<b>Margen bruto</b>	<b>1.953</b>	<b>2.611</b>	<b>4.564</b>
Gastos de explotación recurrentes	(1.035)	(1.018)	(2.053)
Gastos de explotación extraordinarios	(239)	(302)	(541)
<b>Margen de explotación</b>	<b>679</b>	<b>1.291</b>	<b>1.970</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(748)	(691)	(1.439)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	280	(254)	26
Impuestos	164	(12)	152
<b>Resultado atribuido al grupo<sup>2</sup></b>	<b>375</b>	<b>333</b>	<b>708</b>
<b>Fondos propios medios, (milles MM€)</b>			<b>23,8</b>
<b>RoTE<sup>3</sup> ajustado (%)</b>			<b>7,6%</b>

- El RoTE en doble dígito del negocio bancario *core* muestra que el banco está bien encaminado para lograr los objetivos del plan estratégico
- Las pérdidas de la actividad inmobiliaria se compensan parcialmente con la contribución normalizada de las participadas

(1) Desde 1H15 el segmento de actividad inmobiliaria *no-core* incluye principalmente créditos promotores *no-core* (mayoritariamente dudosos y subestándar) y activos adjudicados inmobiliarios

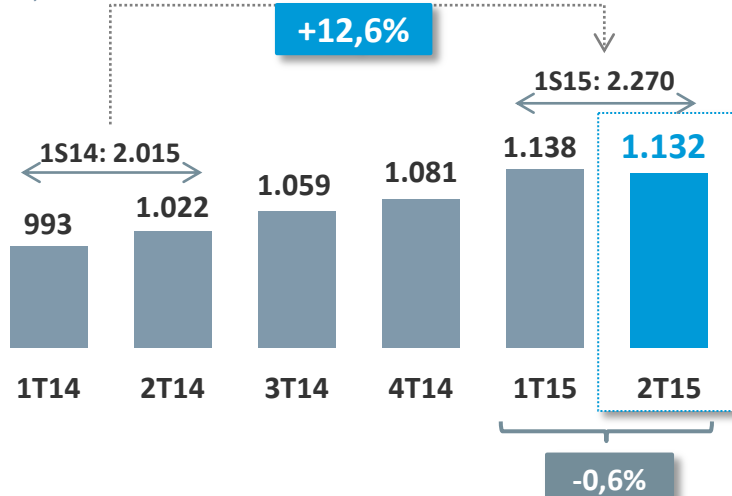
(2) Resultado atribuido al grupo. El impacto de minoritarios fue 0 en 1T y -1 MM€ en 2T

(3) Cálculo del RoTE del Negocio bancaseguros: retorno anualizado el 1S15 tomando fondos propios tangibles medios para el periodo. El RoTE de segmentos excluye impactos one-off de la adquisición de Barclays España como el badwill o los gastos de reestructuración, así como los gastos por el Acuerdo Laboral registrados en el 2T15

## La mejora del coste de financiación continúa absorbiendo las presiones sobre el M.I.

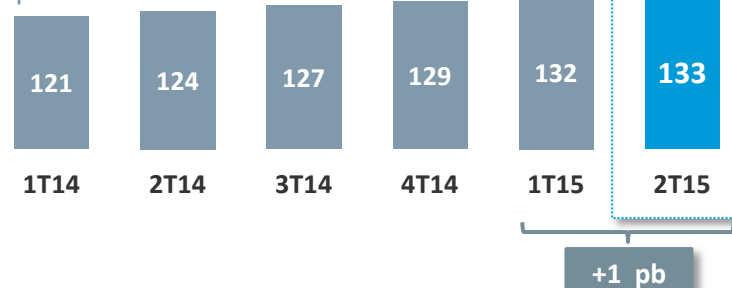
### Los costes de fondeo compensan la presión en los márgenes de activo

M.I., en millones de euros



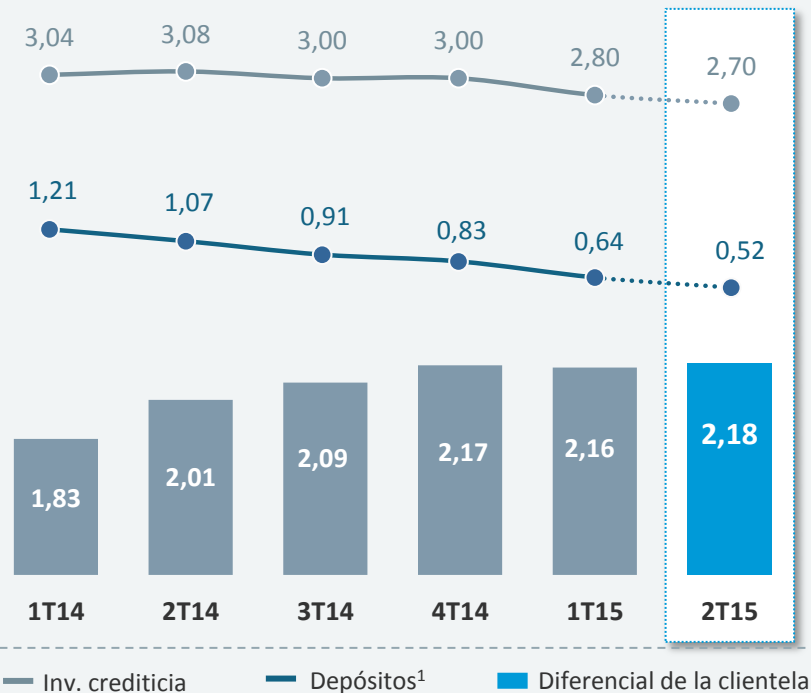
### El margen de intermediación se mantiene estable a pesar de la reprecación negativa de índices

En pbs



### El diferencial de la clientela se estabiliza

en %



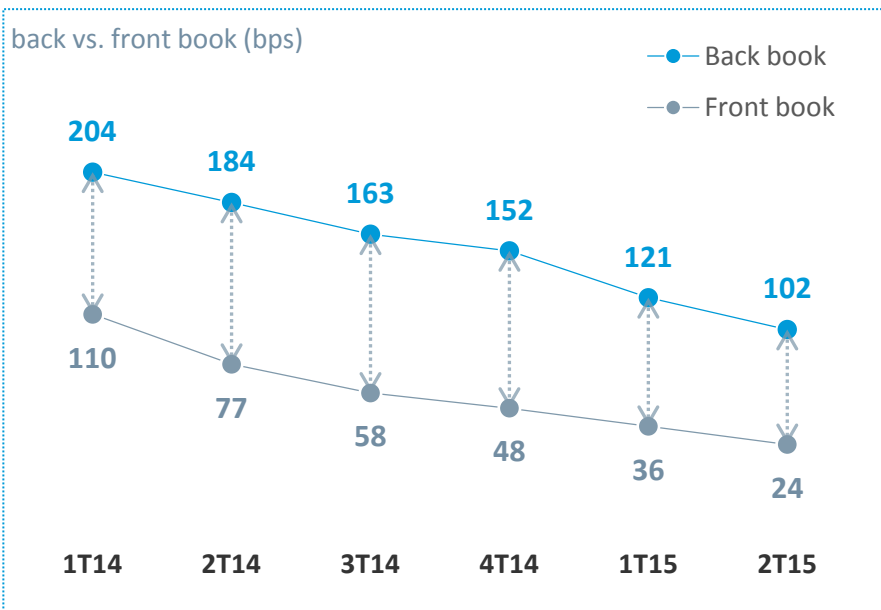
- Márgenes estables gracias a la mejora de los costes de financiación :

- ✓ Reducción de los costes de depósitos a plazo
- ✓ Vencimiento de emisiones mayoristas
- ✓ Cambio a depósitos a la vista más baratos
- ✓ Fondeo TLTRO

(1) El coste de los depósitos de clientes refleja el coste de los depósitos a la vista y a plazo, así como los repos con clientes minoristas. Excluye el coste de emisiones institucionales y pasivos subordinados.

## Los costes de financiación siguen reduciéndose

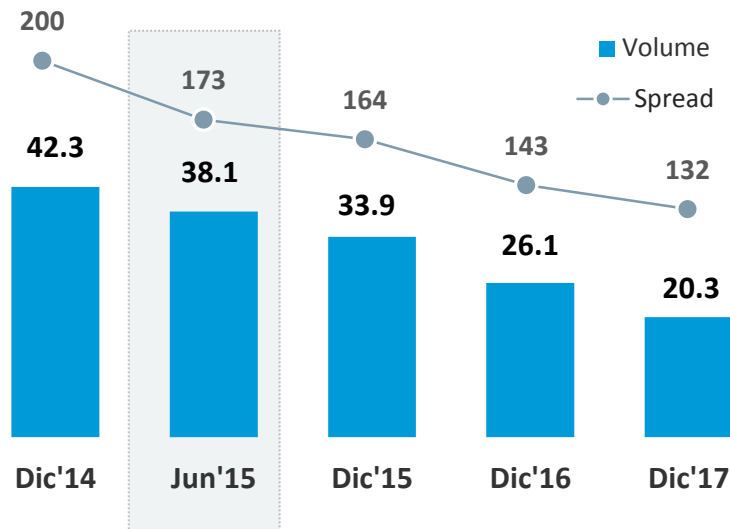
### Existe todavía recorrido para la repreciación de los depósitos del *back book*



- El precio de los nuevos depósitos a plazo cerca de los niveles más bajos
- El cambio de *mix* en depósitos (más vista) permite la reducción en el coste de financiación de clientes

### Los costes de financiación mayorista siguen mejorando

Evolución estática del *back book* de la financiación mayorista<sup>1</sup> en miles MM€ y spread sobre Euribor 6M en pbs, a 31 junio de 2015



Vencimientos en miles MM€<sup>1</sup>; spread sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de junio 2015

	2S 2015	2016	2017
Importe	4,2	7,8	5,8
Spread	240	236	180

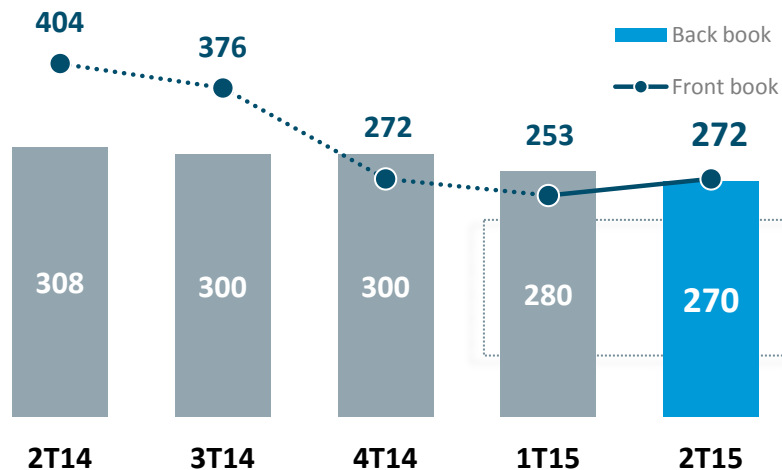
(1) Excluye bonos retenidos. Esta serie ilustra el impacto de las emisiones mayoristas en el coste de financiación, difiriendo de las cifras de financiación mayorista presentadas en el Informe Financiero del 1S en tanto que estas últimas reflejan las necesidades de financiación del Grupo y, como tales, excluyen titulaciones de activos y cédulas hipotecarias multicedentes retenidas



## La nueva producción de particulares y PyMEs impacta positivamente en tipos

La evolución positiva de los tipos del *front book* refleja el mayor peso de particulares y PyMEs y un estricto *pricing* en banca mayorista en 2T

Rendimiento de la cartera de créditos, en pbs



### Rendimiento del crédito impactado por la depreciación del índice

Causas de la evolución del *back book*, en pbs

- 6 pbs depreciación Euribor
- 3 pbs nueva producción
- 1 pbs otros

-10 pbs

### El front book de particulares es acrecitivo frente al back book

Impacto del front book en tipos back book del trimestre

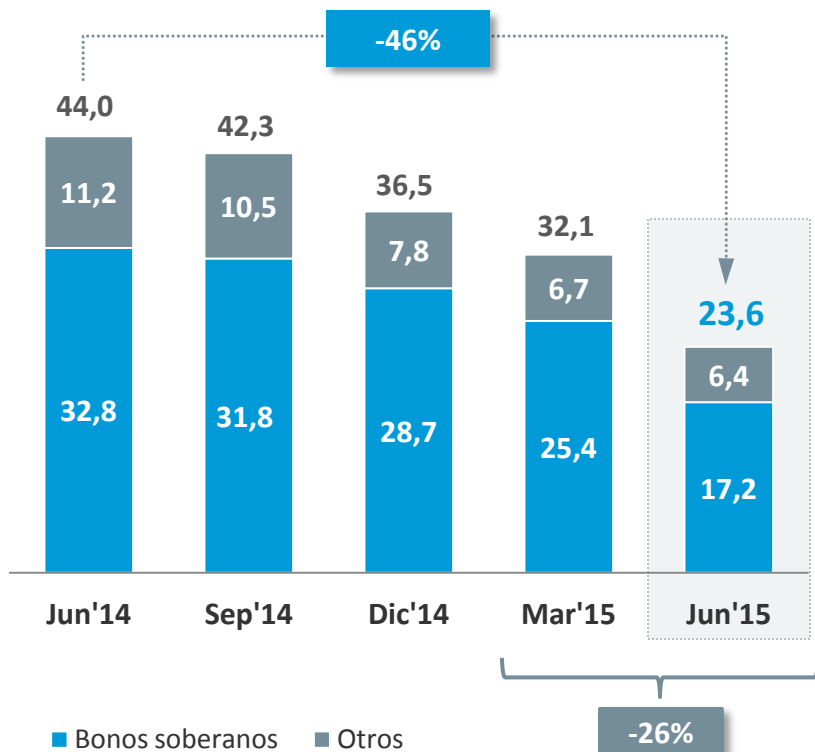
	% de nueva producción por segmento		Δ Tipo Front book, pbs	Impacto nueva producción en tipos BB, pbs
<b>Total</b>			<b>+19</b>	<b>-3</b>
Particulares y PyMEs <sup>1</sup>	1T15: 57	2T15: 70	-16	+3
Mayorista <sup>1</sup>	43	30	+9	-14

(1) El libro de créditos mayorista incluye préstamos a grandes empresas y al sector público, mientras que el crédito a particulares incluye el resto de segmentos.

## Rotación de la cartera ALCO en un entorno de mayor rentabilidad de los bonos

### Evolución de la cartera ALCO de renta fija<sup>1</sup>

En miles de millones de euros



### Tipos y duración media de la cartera ALCO

en % y años

	Jun'14	Sep'14	Dec'14	Mar'15	Jun'15
Tipo	3.4%	3.4%	3.4%	3.4%	3.6%
Vida media (años)	2,6a	2,5a	3,1a	3,1a	3,4a

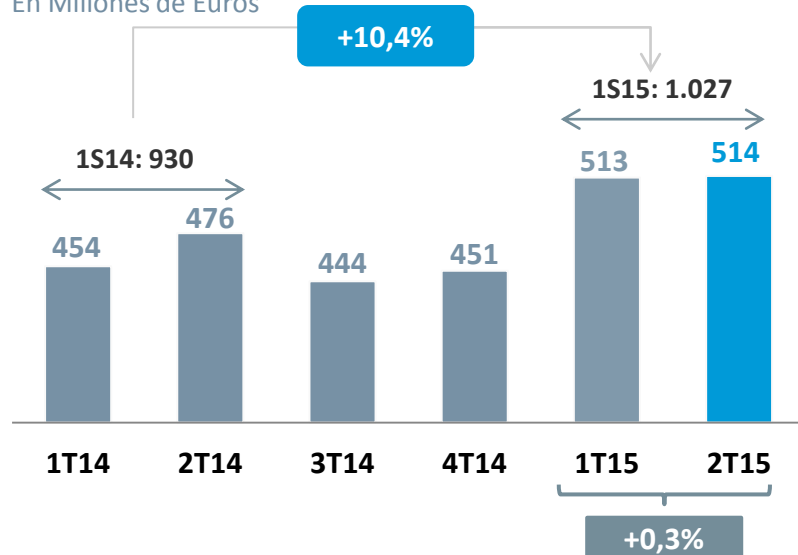
- Posicionados para una subida de tipos a principios de trimestre con la venta de bonos de larga duración a un tipo medio del 1,2%.
- Se revisa la *guidance* de crecimiento en 2015 del margen de intereses al 4%-6% desde 7%-9%

(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación, a final del trimestre. Como parte la gestión ALCO, CaixaBank mantiene una cartera de inversiones en renta fija incluyendo entre otros, bonos garantizados por el Estado (tales como ICO, FADE, FROB y otros); bonos MEDE y también cédulas hipotecarias españolas. La cartera de bonos soberanos esta formada principalmente por bonos españoles e italianos

## Las comisiones se mantienen en niveles record

### Ingresos por comisiones

En Millones de Euros

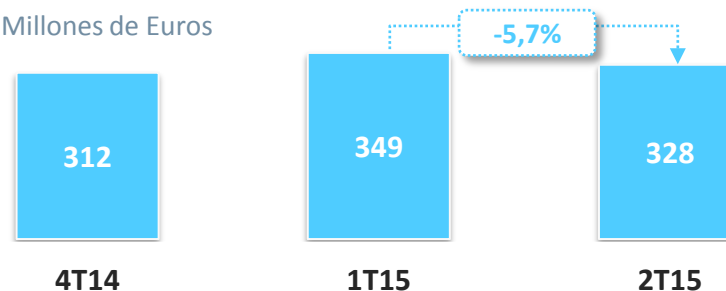


- El crecimiento en las comisiones de activos gestionados<sup>1</sup> compensa holgadamente la estacionalidad en banca mayorista
- El crecimiento en las comisiones de fondos de inversión se explica por el mayor patrimonio gestionado y en la tendencia sostenida hacia la gestión activa
- EL objetivo de 2015 se revisa al alza hacia un crecimiento de doble dígito

(1) Activos gestionados incluye fondo de inversión y planes de pensiones

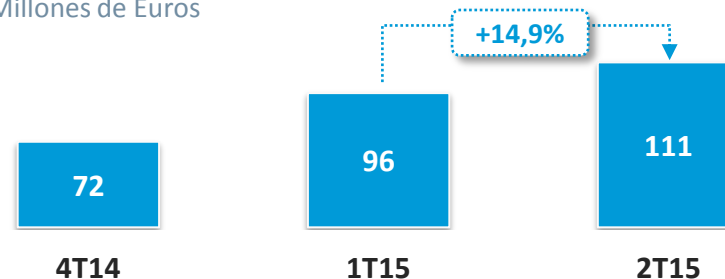
### Bancarias y otros

En Millones de Euros



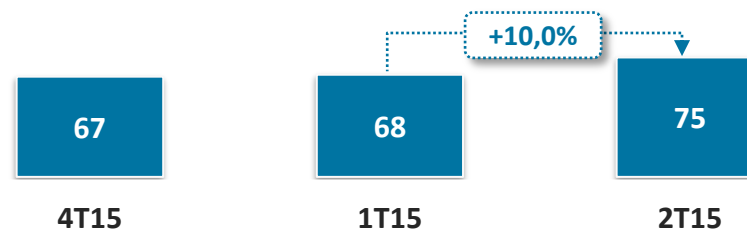
### Fondos de inversión

En Millones de Euros



### Seguros y planes de pensiones

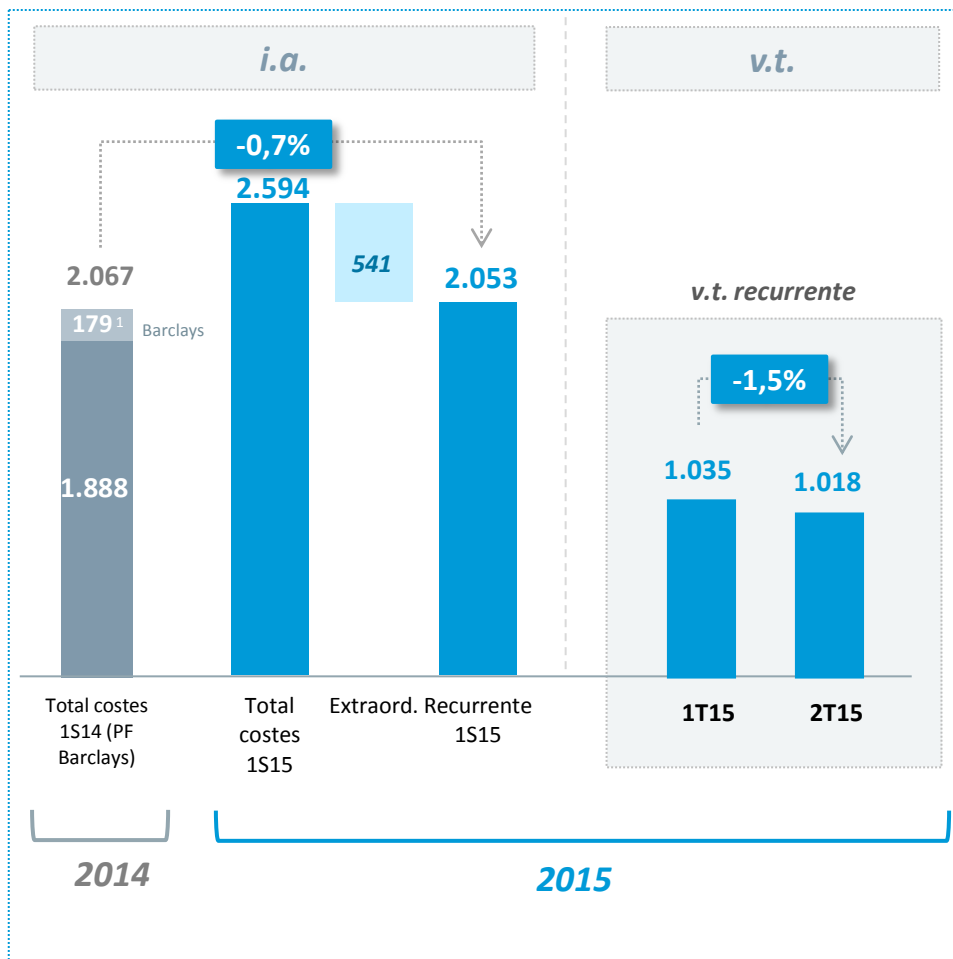
En Millones de Euros



## La reducción de los costes operativos tenderá a acelerarse a medida que se capturen las sinergias de Barclays

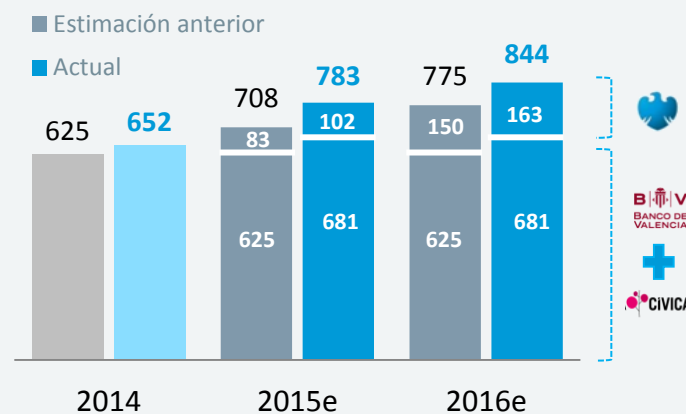
### Los costes recurrentes descienden trimestral y anualmente en perímetro constante

Evolución de los gastos operativos, en Millones de Euros



### Sinergias de las adquisiciones

en Millones de Euros



- Las sinergias de la adquisición de Barclays España (102 MM€ 2015E) se ponen en marcha en 2T (~1/4 del total esperado para el año)
- El ERE del 2T (700 empleados) es clave para alcanzar una base de costes recurrentes estable

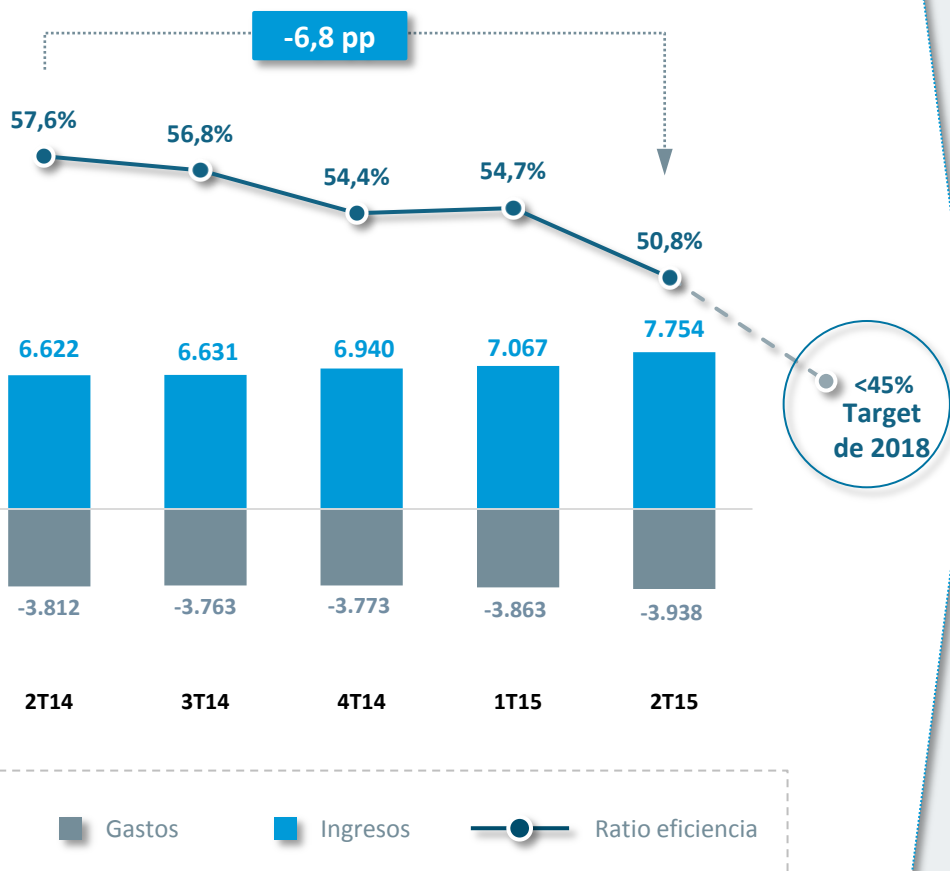
(1) Reportado por Barclays España en 1S14

# En buena línea para cumplir con los objetivos de ahorro en costes del plan estratégico

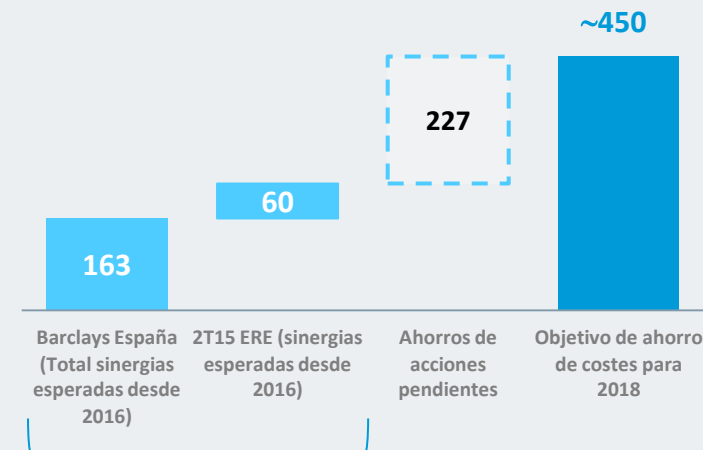
Mejora de la ratio de eficiencia...

...apoyada por la anticipación de los objetivos de ahorro en costes

Ratio de eficiencia excluyendo gastos extraordinarios, en %, gastos e ingresos en Millones de Euros (acumulado 12 meses)



Ahorros anuales brutos previstos en el Plan Estratégico 2015-2018  
En Millones de Euros



Medidas del 1S 2015: ~50% de los objetivos de ahorro

- Objetivo: ~450 MM€ anuales brutos de ahorros de costes para 2018
- ~2.200 salidas previstas en el Plan Estratégico 2015-18, de las que 700 se han acordado en 2T15
- 975 salidas de Barclays España ya acordadas en 1T15

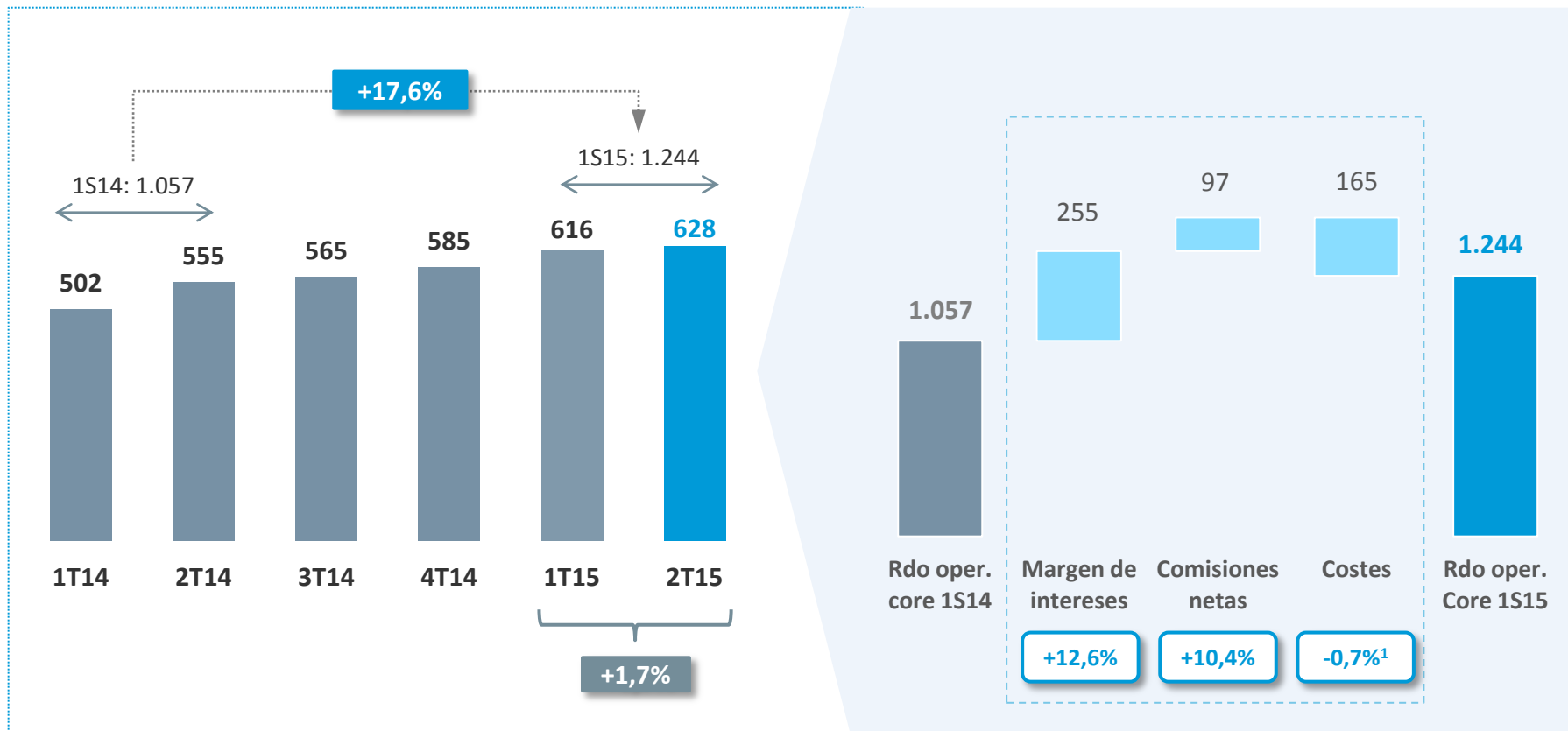
# El crecimiento del resultado operativo *core* se sustenta en el progreso de los ingresos y los costes

## Firme evolución del resultado operativo *core*...

Margen de intereses + Comisiones – Gastos recurrentes  
En Millones de Euros

## ...ayudado por la generación de ingresos y el control de costes

Beneficio atribuido al grupo  
En Millones de Euros

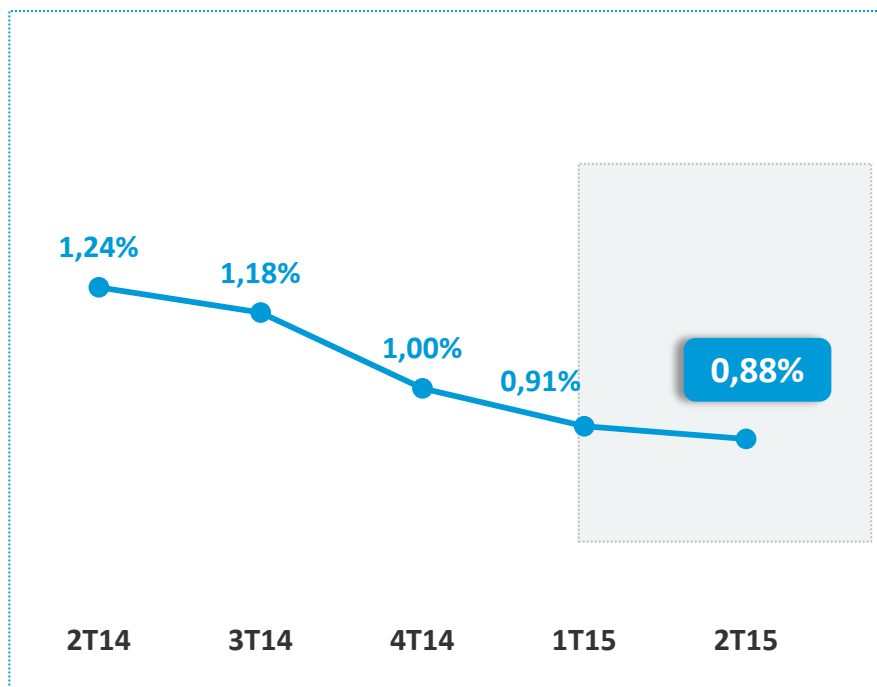


(1) Los gastos recurrentes incrementan un 8,8% i.a., caen -0.7% en perímetro constante

## Reducción del coste del riesgo a pesar de la política conservadora de provisionamiento del 1S

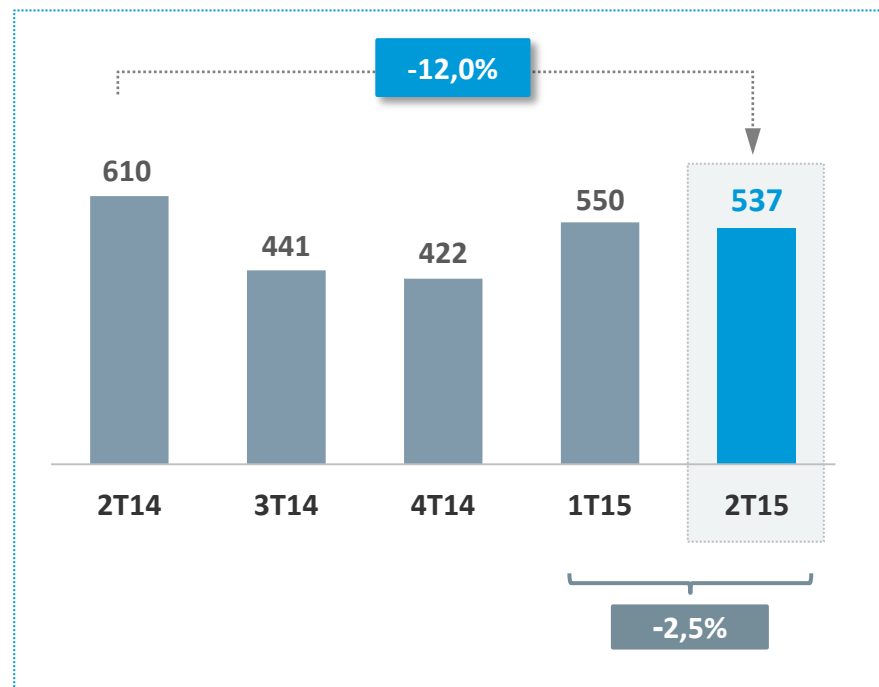
Se confirma la tendencia bajista del Coste del Riesgo<sup>1</sup>

En %



Las provisiones de crédito recurrentes caen un 12% i.a.<sup>2</sup>

En Millones de Euros



- En línea para alcanzar el coste del riesgo previsto para el total de 2015 de 80 pbs...
- ... con la expectativa de menores cargas de provisionamiento durante los próximos trimestres

(1) Ratio of trailing twelve months loan-loss provisions over total gross customer loans plus contingent liabilities as of the end of the period

(2) Mide la variación interanual entre 2T15 y 2T14

## 1S 2015: Conclusiones

El negocio *core* sigue mejorando

**+17,6%** i.a.

El crecimiento en activos bajo gestión supera al del mercado

**+26,3%** v.a.

El diferencial de la clientela se mantiene estable

**+2 pbs** v.t.

El mayor ROF queda neutralizado por extraordinarios

**+36,0%** i.a.

Cumpliendo con los planes de eficiencia en costes

**-6,8 pp** i.a.

El coste del riesgo, en línea con las expectativas para final de 2015

**88 pbs**

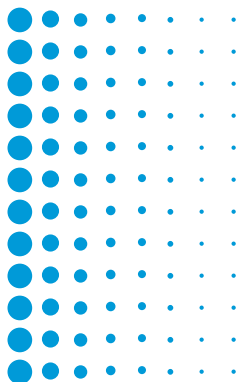
Se mantiene la fuerte posición en solvencia

**11,5%** CET1 FL



**Sentando las bases para el futuro y mejorando el resultado operativo**



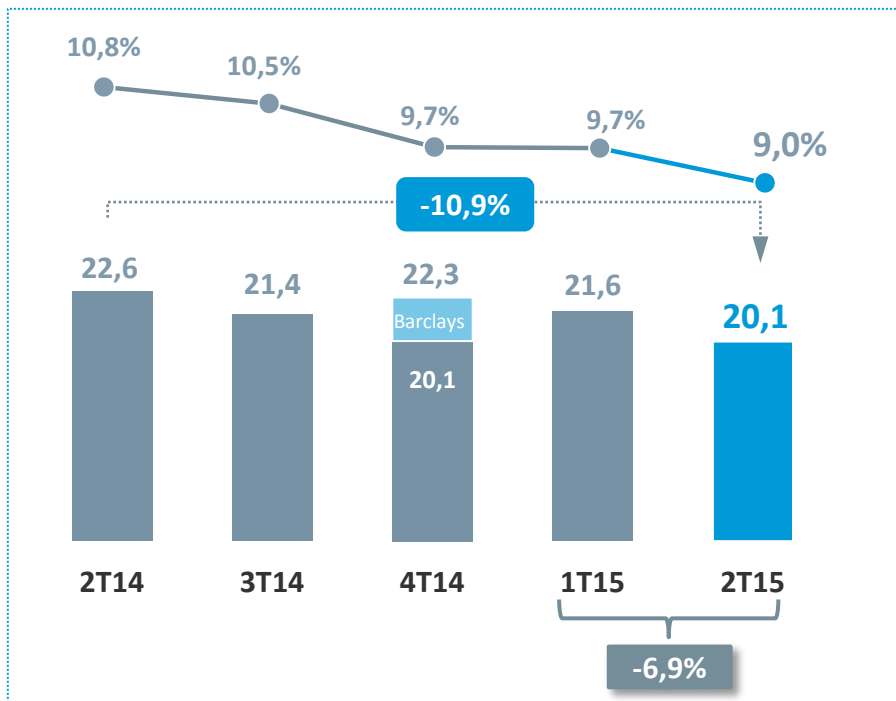


# Fortaleza de [Balance]

## El ritmo de reducción de la morosidad se acelera

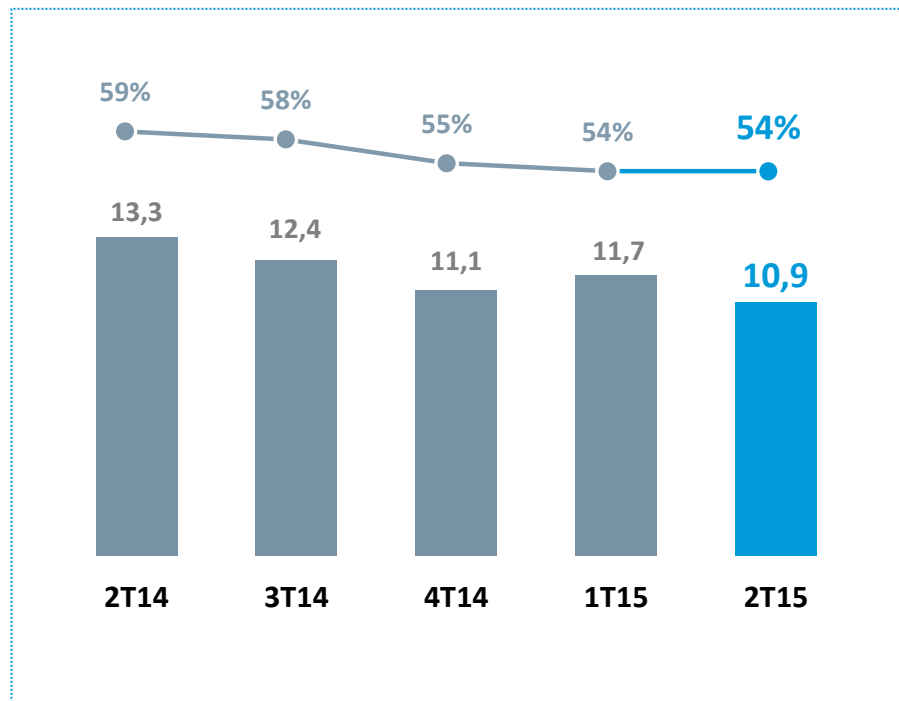
### Saldo y ratio de morosidad<sup>1</sup>

Saldo en miles de millones de Euros, ratio en %



### Ratio de cobertura de la morosidad

Saldo de provisiones en miles de millones de Euros, ratio en %



- El saldo dudoso cae un récord de 1.480 MM€ apoyado en el continuo desapalancamiento de la cartera de crédito a promotores
- La ratio de morosidad cae hasta el 9,0% (240 pbs por debajo del sector)
- La elevada ratio de cobertura se mantiene estable en el 54% -por encima del 50%<sup>2</sup> de media de los comparables en 1T

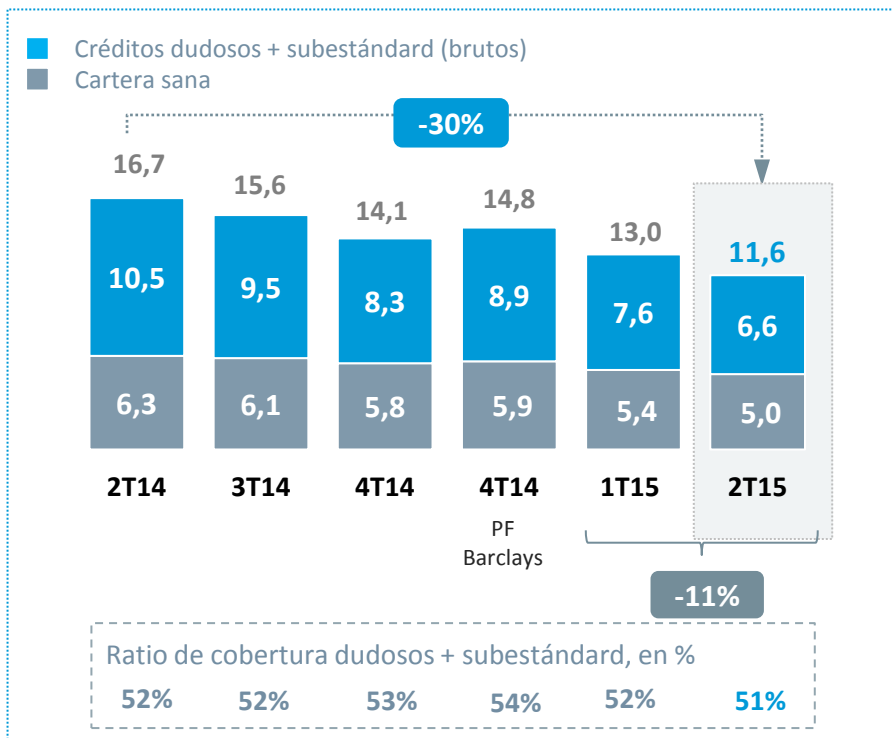
(1) La ratio de morosidad se calcula como el cociente entre el saldo dudoso y el libro total de créditos brutos y pasivos contingentes a final del periodo

(2) Estimación interna. El grupo de comparables incluye: Santander España, BBVA España, Bankia, Banco Sabadell y Banco Popular

## Se mantiene el alto ritmo de reducción de la exposición inmobiliaria

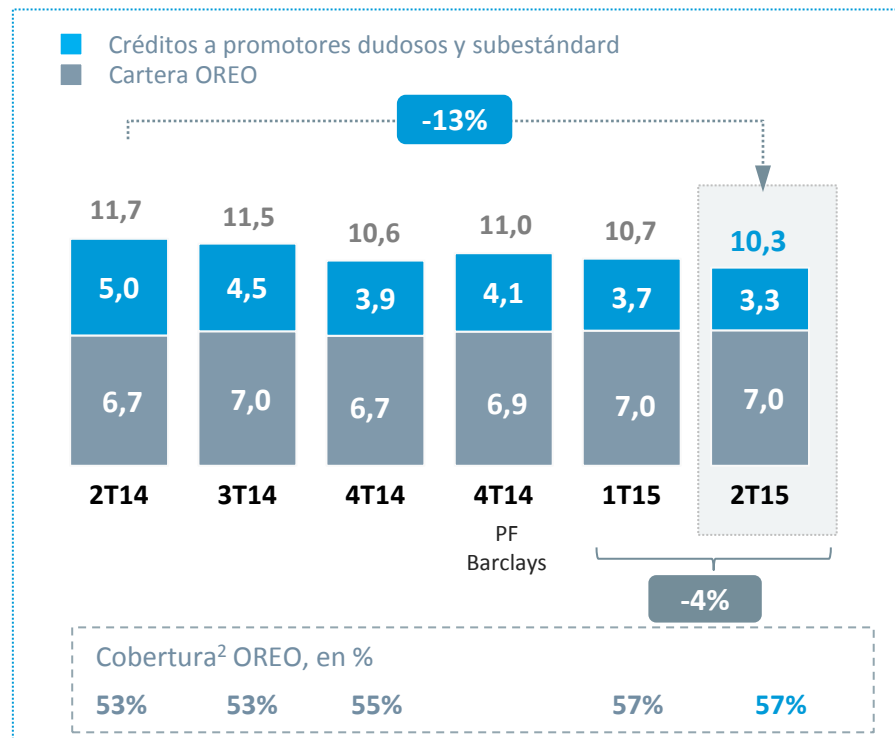
### Créditos a promotores

En miles de millones de Euros, importes brutos



### Activos inmobiliarios problemáticos (neto)<sup>1</sup>

En miles de millones de Euros, neto de provisiones



- Los dudosos promotores continúan cayendo debido a las adjudicaciones y a las ventas a inversores (~500 MM€ en 2T15<sup>3</sup>)
- Lo activos inmobiliarios problemáticos continúan cayendo orgánicamente<sup>4</sup> debido a mayores provisionamientos y ventas

(1) Cartera OREO y créditos a promotores inmobiliarios problemáticos (ambos netos de provisiones)

(2) Cobertura equivalente de crédito; i.e.: incluye fallidos en conversión a OREO

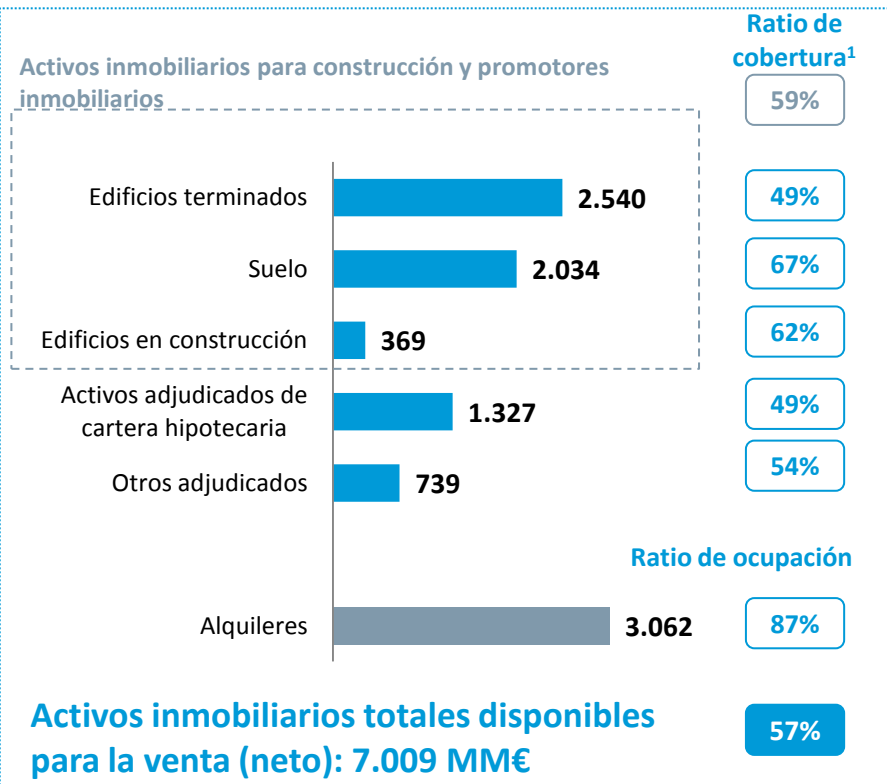
(3) ~500 MM€ es el valor en libros bruto de las ventas, i.e. el valor en libros neto es menor en un importe equivalente a las provisiones asociadas a la cartera

(4) Calculada como si Barclays España se hubiera consolidado a 31 Diciembre 2014

# La mejora de los indicadores del sector inmobiliario mejora el porcentaje de pérdidas en ventas

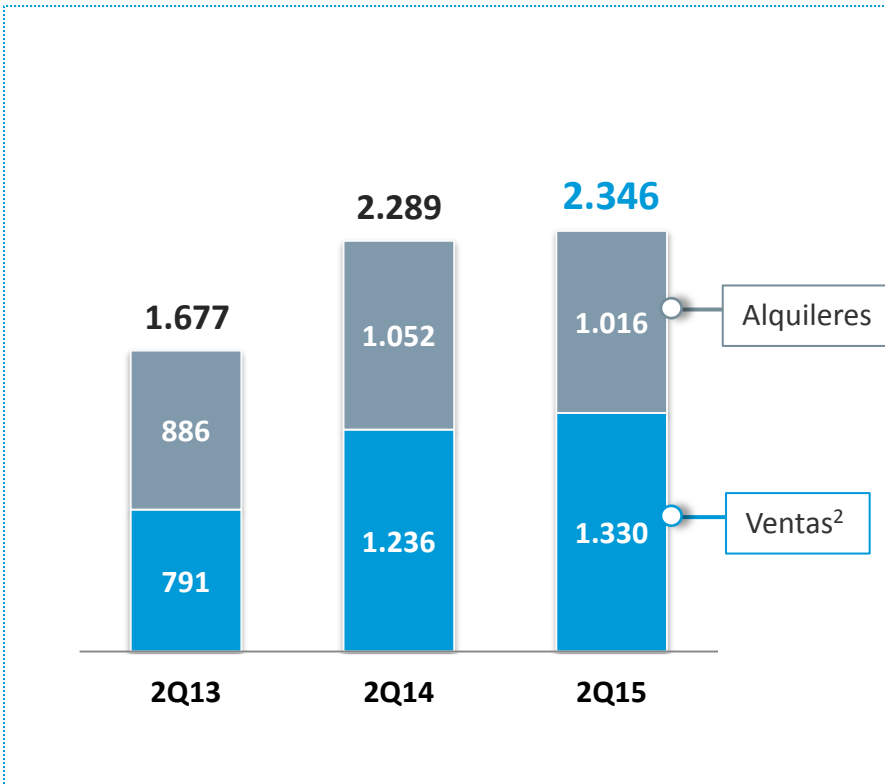
## Adjudicados inmobiliarios netos

Importe neto en Millones de Euros, ratio de cobertura en %



## Actividad comercial

En millones de Euros, últimos 12 meses



- La progresiva estabilización del mercado inmobiliario mejora el ritmo de ventas y las pérdidas asociadas
- Cercano al umbral de rentabilidad en las ventas de adjudicados en 2T (-5%)

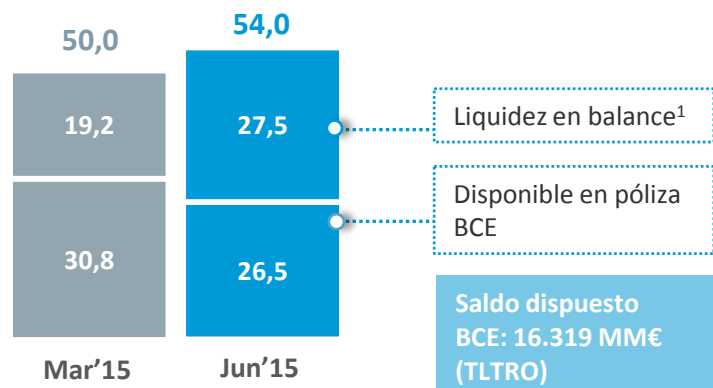
(1) Cobertura equivalente de crédito; i.e.. incluye fallidos en conversión a OREO

(2) Ingresos por ventas inmobiliarias

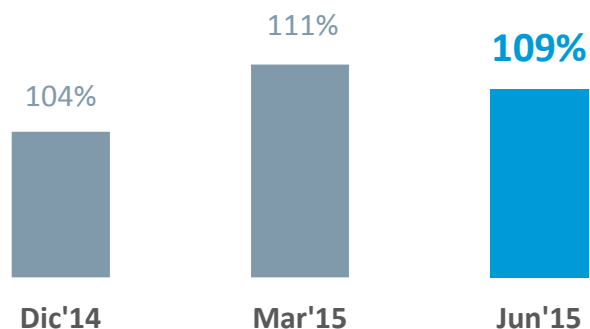
## Cómodas métricas de liquidez

### Amplia liquidez con cómoda ratio LtD ...

Liquidez total, en miles de millones de euros

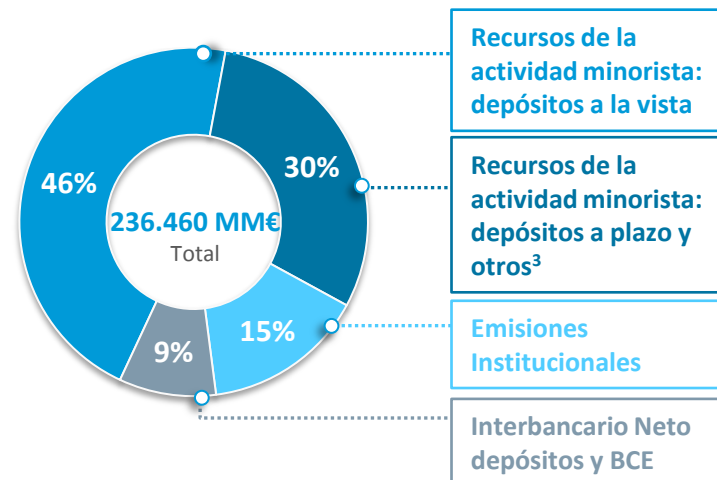


Evolución ratio LtD<sup>2</sup>, en %



### ... y una estructura de financiación estable

Estructura de la financiación, % sobre el total



- Mejora del mix del pasivo: incrementan los recursos minoristas a expensas de la financiación mayorista
- En 2T se toman 2.000 MM€ de TLTRO
- Ratios LCR y NSFR cómodamente por encima del objetivo

(1) Liquidez bancaria: incluye efectivo, depósitos interbancarios, cuentas en bancos centrales y deuda soberana disponible

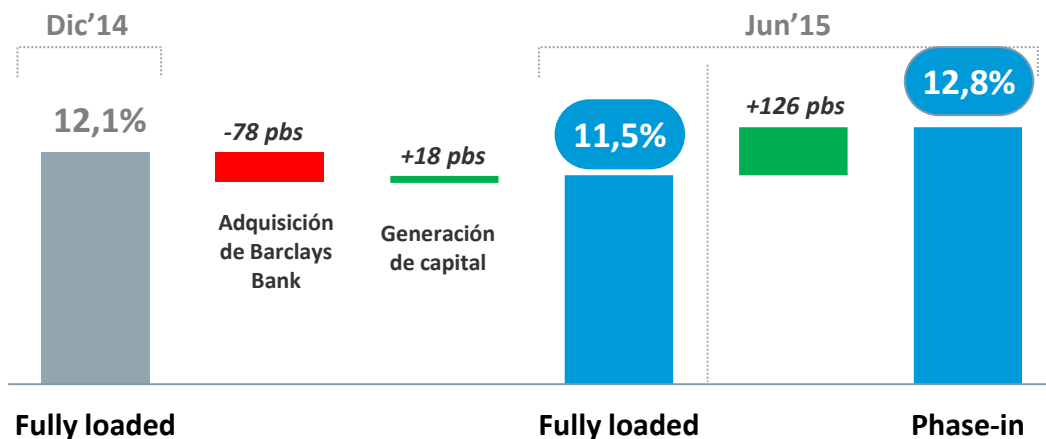
(2) Definido como: créditos brutos (211.559 MM€) neto de provisiones de crédito (10.419 MM€) (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación (6.001 MM€) / fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas) (179.756 MM€)

(3) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos retail

## Estabilidad del CET1 FL: el capital acumulado compensa los impactos *one-off* y la evolución del mercado

### Evolución de la ratio FL CET1

En %, i.a.



<b>CET1</b>	16.668 MM€	16.658 MM€	18.858 MM€
<b>APRs</b>	137.643 MM€	144.716 MM€	147.634 MM€

### Posición de capital

En %, a 30 Junio 2015

	Phase-in	Fully Loaded
<b>Capital Total</b>	15,7%	14,6%
v.t.	+86 pbs	+17 pbs
<b>Ratio de apalancamiento</b>	5,7%	5,1%
v.t.	+16 pbs	-9 pbs
<b>Ratio CET1</b>	12,8%	11,5%
v.t.	+67 pbs	+6 pbs

### Evolución de ratio CET1 FL v.t. : +6 pbs

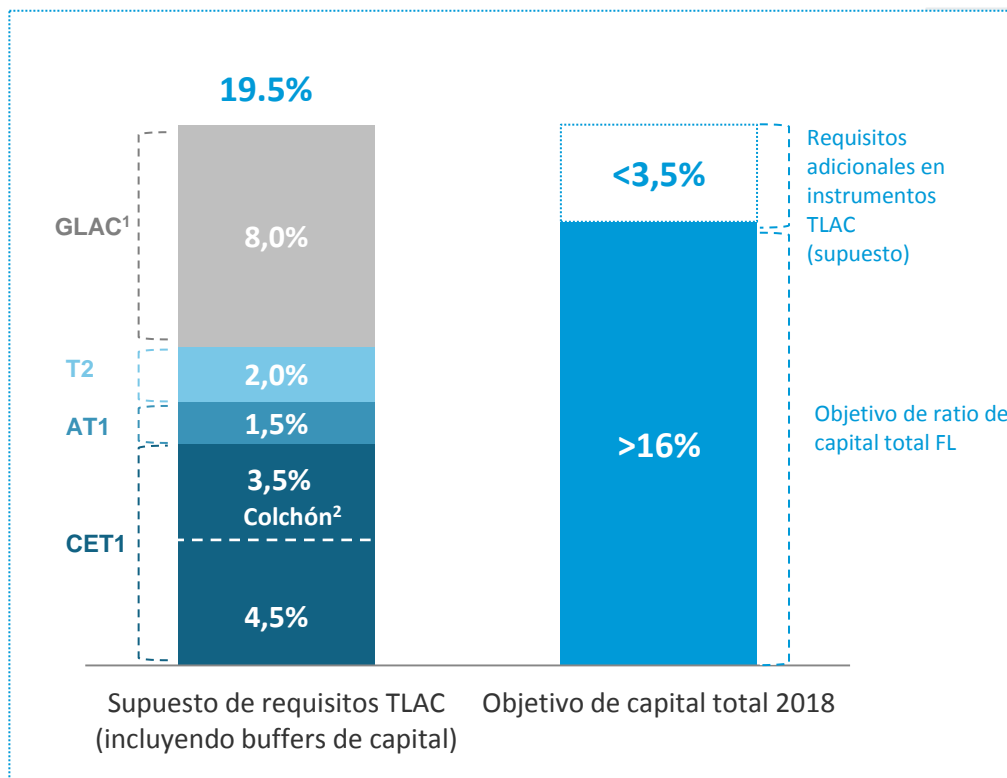
- La generación de capital orgánico<sup>1</sup> se mantiene sólida en 33 pbs
- Apoyado en la venta de BRS (+19 pbs) y en la implantación de modelos IRB a los activos adquiridos de Barclays España (+19 pbs)
- ... contrarrestado por impactos *one-off* :
  - ✓ -19 pbs del ERE voluntario
  - ✓ -46 pbs otros impactos no recurrentes<sup>2</sup>, atribuibles principalmente a mayores tipos del bono soberano

(1) Incluye el beneficio retenido bruto de a) los gastos asociados al ERE voluntario y de b) el beneficio asociado a las ventas de BRS y de Self Trade

(2) Incluye el impacto de los ajustes de valoración; cambios en las deducciones del CET1; cambios en APRs (no relacionadas al cambio de los APRs de Barclays España a IRB) y otros

## Preparados para cumplir con los requisitos potenciales de TLAC

### Requisito potencial TLAC y objetivo de capital total 2018



- **Todavía se están evaluando los requisitos TLAC para G-SIFI**
  - Podría trasladarse a D-SIFIs
- **Asumiendo requerimientos TLAC 19,5%, el objetivo se logrará cómodamente en 2018:**
  - Crecimiento orgánico de fondos propios
  - Emisión de AT1 para alcanzar 1,5% APRs
  - Sustitución de vencimientos de deuda sénior por instrumentos de deuda elegible para TLAC, si es necesario



(1) Suponiendo un mínimo de 8% GLAC

(2) Se supone un requisito de colchón combinado: 2,5% colchón conservación + 1% colchón sistemático estimado

[Anexo]



## Ratings de crédito de CaixaBank

	Largo plazo	Corto plazo	Outlook	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 <b>Moody's</b> <i>Investors Service</i> <sup>1</sup>	<b>Baa2</b>	<b>P-2</b>	estable	<b>Aa2</b>
<b>STANDARD</b> <b>&amp; POOR'S</b> <sup>2</sup>	<b>BBB</b>	<b>A-2</b>	estable	<b>A</b>
<b>FitchRatings</b> <sup>3</sup>	<b>BBB</b>	<b>F2</b>	positiva	-
 <sup>4</sup>	<b>A (low)</b>	<b>R-1 (low)</b>	estable	-

(1) A 17/06/15

(2) A 22/06/15

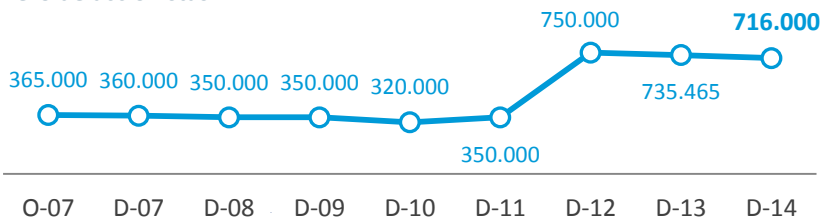
(3) A 25/02/15

(4) A 10/02/15

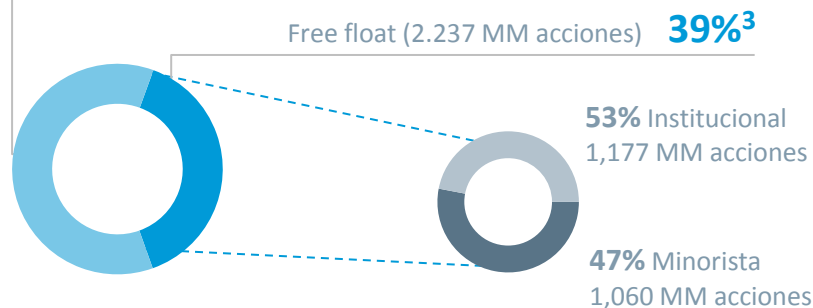
# La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

## Incremento del free float

Número de accionistas



Capital social por grupo  
En % del capital a dic'14

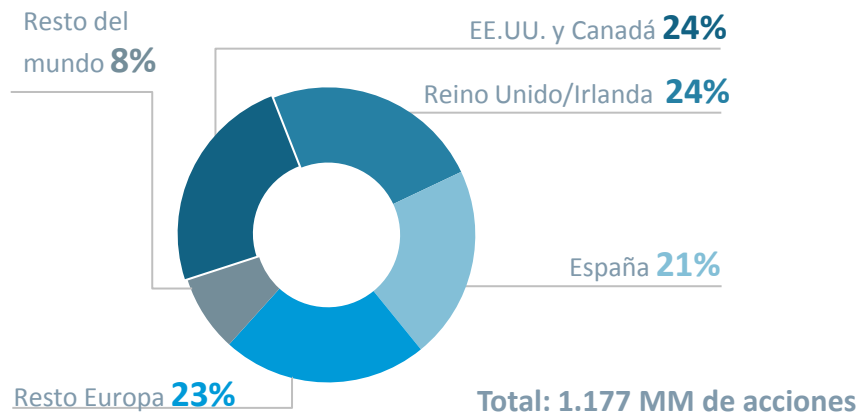


- **El control y la gestión del banco** son compartidos por la JGA, el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo: Auditoría y Control; Ejecutiva; Nombramientos; Remuneraciones; Riesgos. El accionista mayoritario no está sobre-representado en el Consejo de Administración
- **La relación de CABK con otras entidades del Grupo es inmaterial**, realizada en condiciones de independencia mutua y gobernada por el Protocolo de Relaciones Internas del Grupo

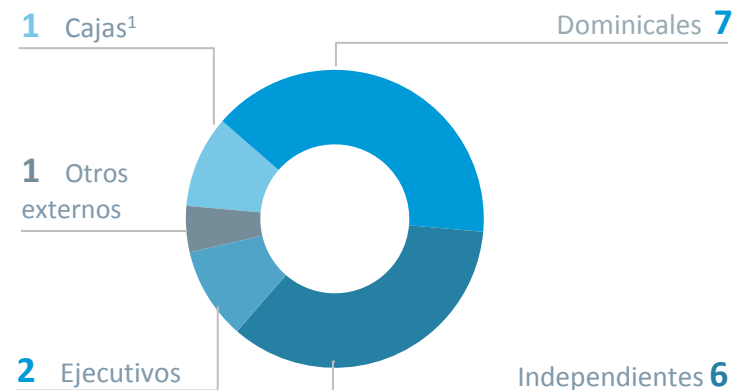
## Base accionarial bien diversificada

Distribución geográfica de inversores institucionales<sup>2</sup>

% del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2014



## Composición del Consejo de Administración<sup>4</sup>



(1) Cajas incluyen Fundación Caja Navarra, Fundación de Carácter Especial Monte San Fernando, Caja General de Ahorros de Canarias y Caja de Ahorros Municipal de Burgos  
 (2) El porcentaje está calculado sobre el capital social institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por Nasdaq OMX  
 (3) El 26 de junio Critería vendió una participación del 2,28% de CaixaBank a través de una colocación privada. El free float tras esta transacción es del 41%  
 (4) A 30 de Junio de 2015

## Balance y cuenta de resultados

### Balance

Importes en millones de euros	30.06.14	30.06.15
Caja y depósitos en bancos centrales	2.583	4.616
Cartera de negociación	10.147	13.829
Activos financieros disponibles para la venta	65.496	60.492
Inversiones crediticias	199.497	213.770
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	5.990	6.727
<i>Crédito a la clientela</i>	190.610	205.363
<i>Valores representativos de deuda</i>	2.897	1.680
Cartera de inversión a vencimiento	15.809	5.171
Activos no corrientes en venta	7.133	7.899
Participaciones	8.791	9.795
Activo material	5.872	6.308
Activo intangible	3.626	3.671
Resto activos	17.853	18.416
<b>Total activo</b>	<b>336.807</b>	<b>343.967</b>
<b>Pasivo</b>	<b>312.144</b>	<b>318.213</b>
Cartera de negociación	9.687	11.864
Pasivos financieros a coste amortizado	253.450	256.308
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	27.832	31.539
<i>Depósitos de la clientela</i>	183.079	185.809
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	33.382	29.900
<i>Pasivos subordinados</i>	4.832	4.410
<i>Otros pasivos financieros</i>	4.325	4.650
Pasivos por contratos de seguros	36.407	37.221
Provisiones	4.098	4.654
Resto pasivos	8.502	8.166
<b>Patrimonio neto</b>	<b>24.663</b>	<b>25.754</b>
Fondos propios	23.382	23.977
Resultado atribuido al Grupo	405	708
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	1.281	1.777
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>336.807</b>	<b>343.967</b>

### Cuenta de resultados

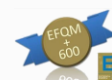
Importes en millones de euros	Enero - Junio		Variación en %
	2015	2014	
Ingresos financieros	4.573	4.350	5,1
Gastos financieros	(2.303)	(2.335)	(1,4)
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.270</b>	<b>2.015</b>	<b>12,6</b>
Dividendos	110	102	8,2
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	382	122	212,2
Comisiones netas	1.027	930	10,4
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	696	513	36,0
Otros productos y cargas de explotación	79	68	15,2
<b>Margen bruto</b>	<b>4.564</b>	<b>3.750</b>	<b>21,7</b>
Gastos de explotación recurrentes	(2.053)	(1.888)	8,8
Gastos de explotación extraordinarios	(541)		
<b>Margen de explotación</b>	<b>1.970</b>	<b>1.862</b>	<b>5,8</b>
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(1.439)	(1.314)	9,5
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	26	(102)	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>557</b>	<b>446</b>	<b>24,9</b>
Impuesto sobre beneficios	152	(41)	
<b>Resultado consolidado del ejercicio</b>	<b>709</b>	<b>405</b>	<b>75,1</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios	1		
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>708</b>	<b>405</b>	<b>75,0</b>

## Una marca altamente valorada

### Reputación de marca *premium*: Premios y reconocimientos

#### European Seal of Excellence +600

EFQM: European Foundation for Quality Management



#### Mejor banco en España en 2015, 2013 y 2012; Mejor banco de innovación tecnológica en 2014 y 2013



#### Mejor institución financiera global para banca móvil

Forrester



#### Mejor banco español en 2015

Global Finance



#### Mejor banco de banca privada en España

Euromoney



#### Certificado AENOR de Banca de Empresas y Banca Personal

AENOR (June 2015)



#### El banco más innovador de los años 2011 y 2013;

Premios al Espíritu emprendedor e Innovación en producto y servicio en 2014

Bai-Finacle (BAI e Infosys)



#### Innovación en la categoría de "Tecnología Verde" ("Green IT")

The Banker (Financial Times Group)



#### El modelo de negocio más innovador en banca privada

Private Banker International



#### Líder en fidelización de la clientela, satisfacción y recomendación

Empresas entre 1 y 100 millones de € en España (2012 – publicación bianual)



#### Calidad



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

+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621  
08028 Barcelona  
[www.CaixaBank.com](http://www.CaixaBank.com)