



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Julio 2016

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.

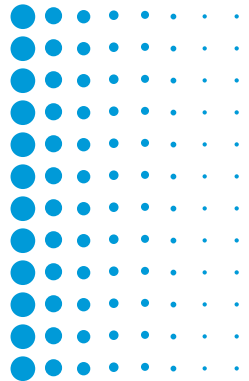
Con esta presentación, CaixaBank no hace ningún asesoramiento o recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación de las acciones de CaixaBank, u otro tipo de valor o inversión. Toda persona que en cualquier momento adquiera un valor debe hacerlo solo en base a su propio juicio o por 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 1T16, ha sido elaborada en base a estimaciones.

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 12
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 27
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 37
5.	Actualidad en actividad y resultados: 1T16	p. 40
6.	Fortaleza de balance	p. 56
	<i>Anexo</i>	<i>p. 64</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave

1T16

Balance total (miles de MM€)	341,4
Créditos a clientes (miles de MM€)	206,2
Recursos de clientes (miles de MM€)	295,7
Clientes (M) , 24% de cuota de mercado ¹	13,8

1^{er} banco minorista en España

Capitalización (miles de MM€)	15
Beneficio atribuido (MM€)	273
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,6%/14,8%
Ratings a largo plazo²	Baa2/BBB/BBB/A (low)

Sólidas métricas de balance

Empleados	32.235
Oficinas (#)	5.183
Cajeros automáticos (#)	9.601
Clientes activos internet/movil³	5,0/2,9

Plataforma omni-canal única

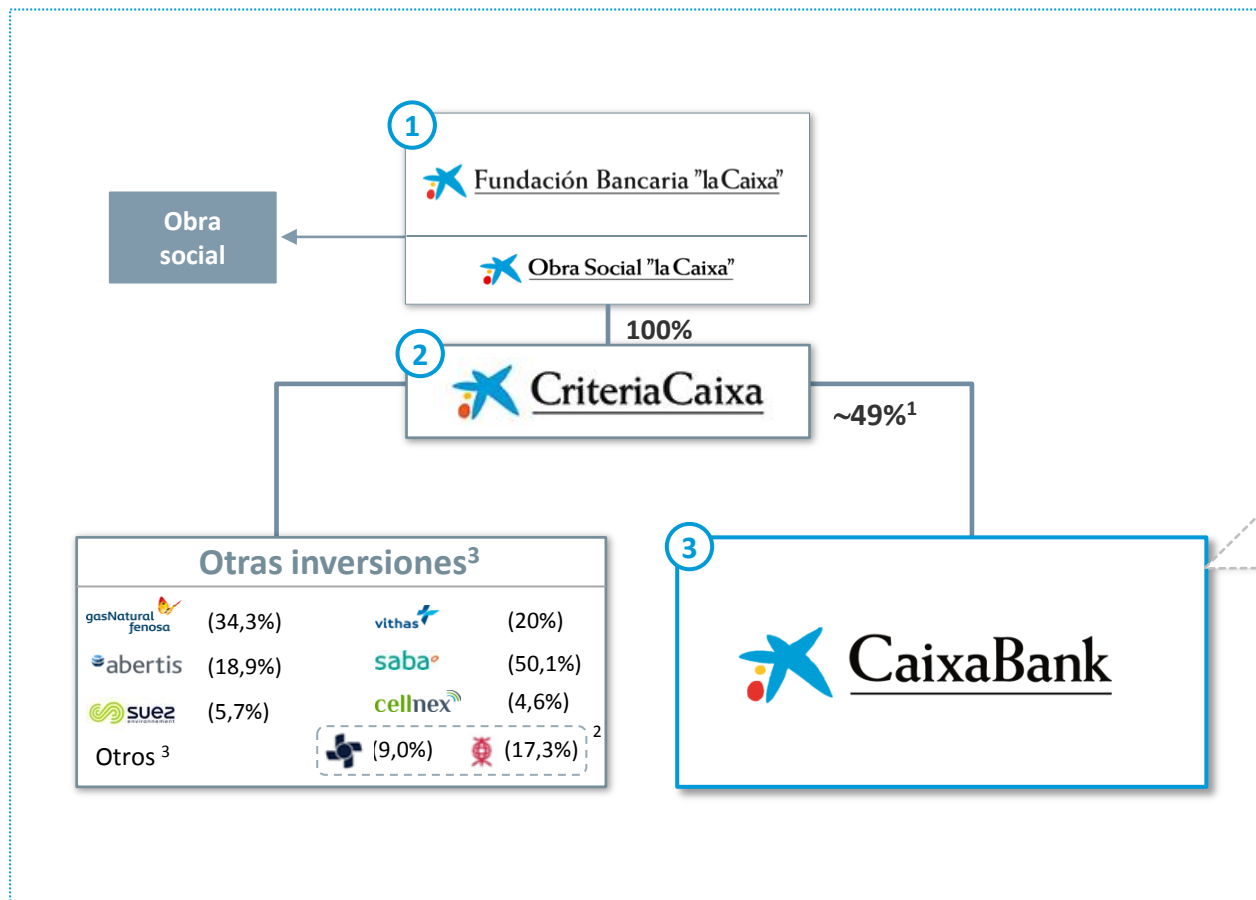
(1) Fuente: FRS inmark, % de encuestados que declaran el banco como su principal entidad financiera

(2) Moody's, Standard&Poor's Fitch, DBRS

(3) Clientes activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

Una organización simplificada del Grupo

Estructura del grupo



En Junio 2014, “la Caixa” se convirtió en **Fundación Bancaria** ① y, en Octubre 2014, se completó la reorganización formal del Grupo tras la segregación de activos y pasivos a **CriteríaCaixa**, ② incluyendo su participación en **CaixaBank**. ③

Actividad de Banca-Seguros, apoyada por filiales financieras

VidaCaixa Group (Seguros)	100%
CaixaBank Asset Management	100%
CaixaBank Payments (Tarjetas crédito)	100%
CaixaBank Consumer Finance	100%
Comercia Global Payments (Pagos con TPVs)	49%

Actividad relativa a inmobiliario

Building Center (100%); Servihabitat Serv. Inm. (49%)

Cartera de participadas

(9,9%)	(10,2%)
(44,1%)	(5,0%)

- (1) Participación *fully diluted* post-cierre del intercambio de activos el 30 de mayo de 2016 (Nota 2) y teniendo en cuenta el bono de Critería de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017
- (2) El acuerdo de intercambio entre CaixaBank (CABK) y Critería Caixa, anunciado el 3 de dic. 2015, según el cual CaixaBank intercambia su participación en GFI (9,0%) y BEA (17,3%), por el 9,89% de acciones de CABK + 678 MM€ en efectivo procedentes de Critería se cerró el 30 de mayo'16
- (3) Cartera no cotizada. Últimas cifras de participación publicadas por CriteríaCaixa. “Otros” incluyen participaciones en Aigües de Barcelona y Aguas de Valencia, 100% de Caixa Capital Risc, 100% de Mediterranea Beach y Golf Community y negocio inmobiliario

El grupo financiero líder en banca minorista en España

Institución insignia



- ▶ **1^{er} banco minorista en España**
- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,8 MM**
- ▶ **206 mil MM€** en créditos; **296 mil MM€** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.183 oficinas; 9.601 cajeros**
- ▶ **Banco principal** para el 24% de los españoles
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **15 Mil MM€ de capitalización bursátil**; 11^º banco de la Eurozona. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,6%; *phase-in* del 12,8%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 55%
- ▶ **Holgada liquidez:** 50 mil MM€
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 107%

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

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

Transformando la estructura corporativa

Anticipación

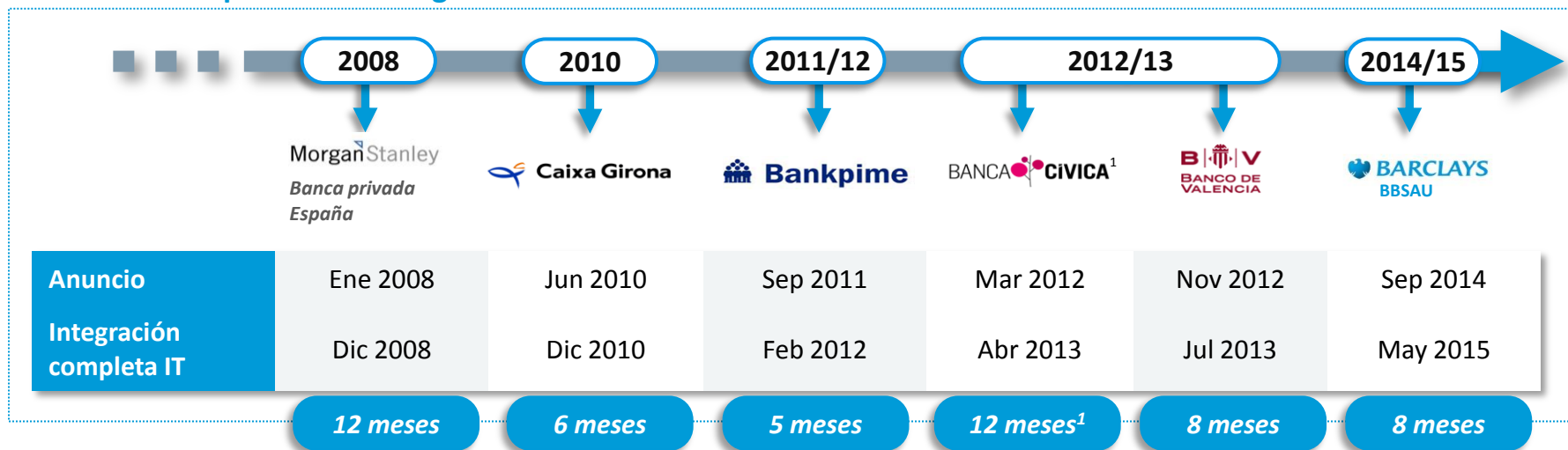
De una caja de ahorros no cotizada a 3 entidades con distintas misiones y gobierno corporativo



Posición única para beneficiarnos de la recuperación económica

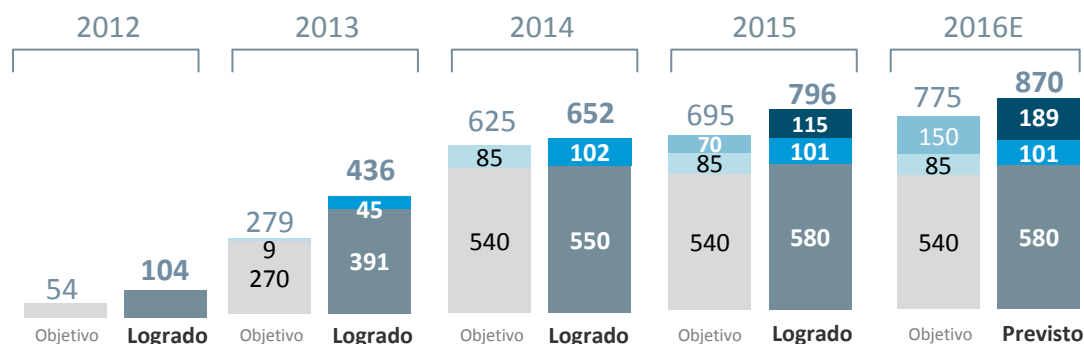
El crecimiento y el liderazgo de mercado se han complementado con adquisiciones

Contrastada capacidad de integración

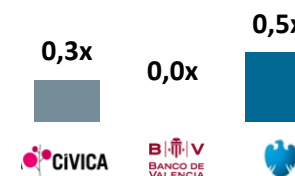


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

Efectivo registro de las sinergias, mayores y antes de lo previsto. En MME



Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



(1) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas.

Reconocimiento como el banco minorista líder en España

Reputación de marca *premium*

Mejor Banco en España 2015, Mejor Banca Privada en España 2015 y 2016

Euromoney



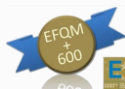
Mejor Banco en España en 2015

Global Finance



European Seal of Excellence +600

EFQM: European Foundation for Quality Management (2014)



Certificado AENOR de Banca de Empresas (2015) y Banca Personal (2014)

AENOR



Marca de calidad Madrid Excelente

Gobierno Comunidad de Madrid (2015)



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

Merco (2015)



Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI y Móvil

Mejor Banco del Mundo en Innovación Tecnológica 2014 y 2013 *Euromoney*



Mejor Banca Móvil del Mundo en 2015

Forrester Research



Banco más Innovador en Medios de Pago por Móvil en 2015 *30ª edición premios Retail Banker International*



Banco más Innovador del mundo en 2014 *Efma*



Premios al Espíritu emprendedor e Innovación en producto y servicio en 2014 *Bai-Finacle (BAI e Infosys)*



Mejor centro de contacto en el mundo, mejor servicio al cliente y mejor centro de contacto de TI en 2014 *Global Association for Contact Centers*



Liderazgo en el mercado

Líder en penetración de mercado, fidelización de la clientela y resolución incidencia rápida

Clientes minoristas en España (2015)

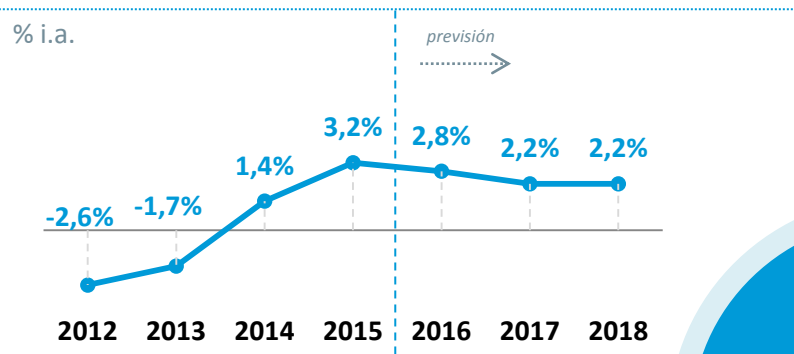
Líder en liderazgo del mercado y satisfacción de banca online

Empresas entre 1 y 100 millones de € en España (2014)

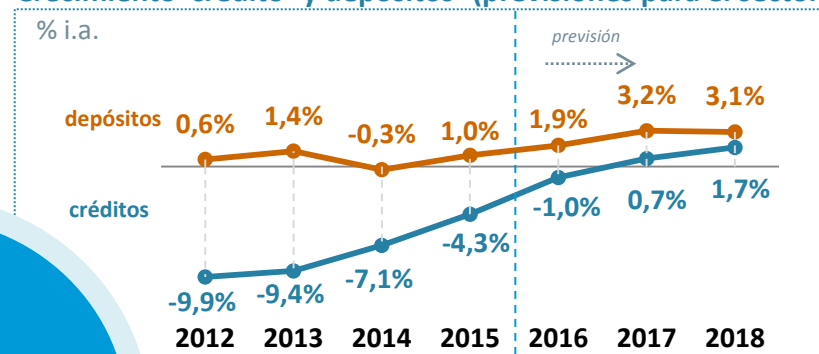


Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

Crecimiento del PIB

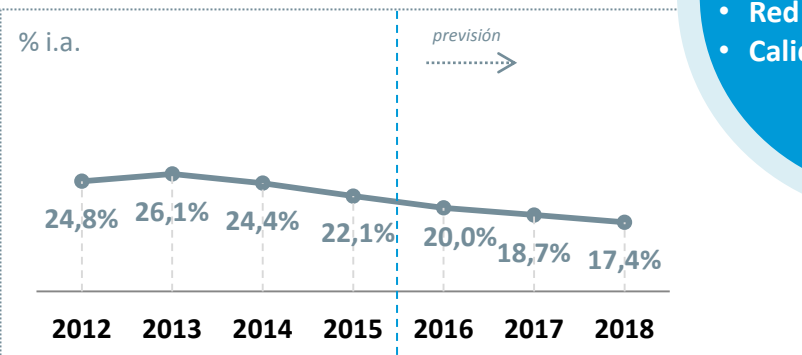


Crecimiento crédito¹ y depósitos² (previsiones para el sector)

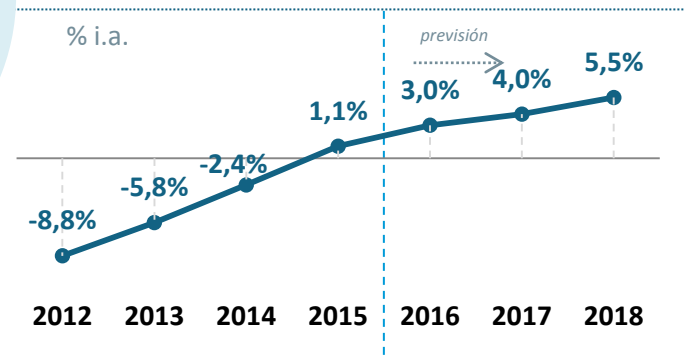


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

Tasa de paro



Precio de la vivienda (valor nominal)

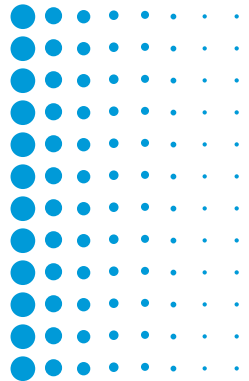


- ▶ **La actividad económica sigue creciendo con fuerza:** crecimiento del PIB +0,8% v.t. (+3,5% i.a.) en 1T16. Prevemos una ligera disminución en tasas de crecimiento futuras debido a la pérdida de fuerza de algunos vientos de cola temporales (política fiscal menos expansiva, aumento de los precios del petróleo).
- ▶ **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 una mayor competencia mientras el coste del riesgo continúa disminuyendo. El principal reto es lograr niveles de rentabilidad sostenibles.
- ▶ **Tras el referéndum del Brexit se han revisado ligeramente nuestras previsiones.** Estimamos un crecimiento del 2,8% en 2016 (sin cambio) y un 2,2% en 2017 (▼0,2 p.p.). Prevemos que el impacto negativo del Brexit se concentrará en el Reino Unido, con un efecto negativo limitado sobre la confianza mundial.

(1) Crédito a otros sectores residentes excluyendo a sociedades financieras (definición del Banco de España)

(2) Incluye depósitos a la vista y a plazo así como pagarés de familias y empresas no financieras

Fuente: CaixaBank Research. Previsiones a 6 de julio de 2016

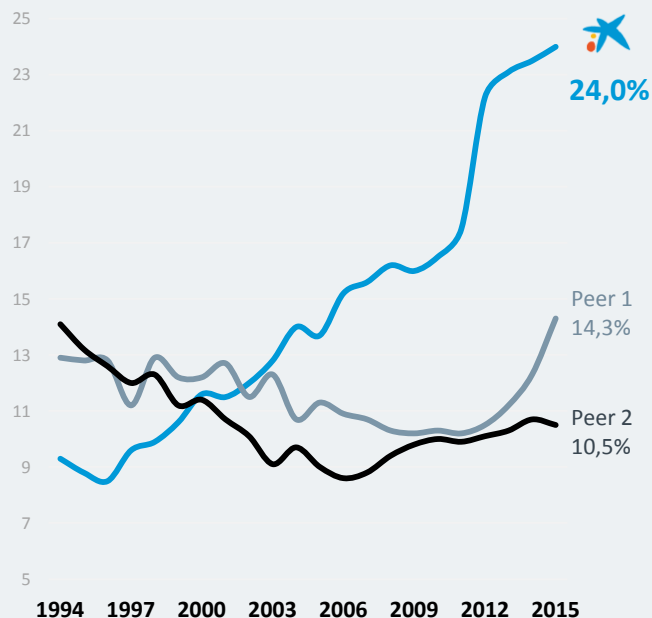


Posición [Competitiva]

La entidad líder en banca minorista en España

Franquicia comercial líder

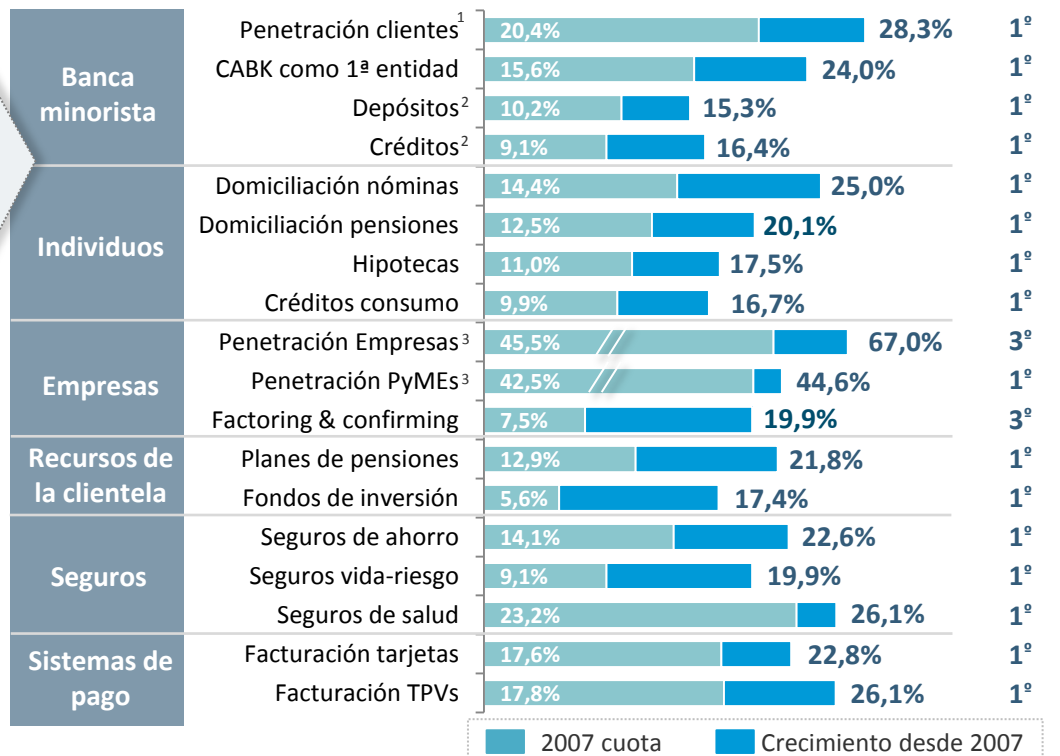
Penetración clientes particulares (banco principal), %



28,3% penetración clientela¹

Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años

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

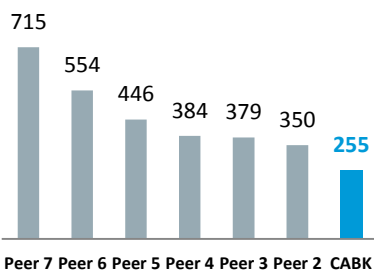
3) PYMES: Empresas que facturan < 50 MM€, punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual). Empresas: Empresas que facturan >50 MM€. Punto de partida es 2006 (encuesta bi-anual). Para empresas que facturan 1-100MM€, la cuota de penetración en 2014 era de un 44,9% según la encuesta de FRS Inmark.

Últimos datos disponibles a 28 de abril de 2016. Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, Bde, Asociación española de Factoring, INVERCO, ICEA, Servired, 4B y Euro 6000

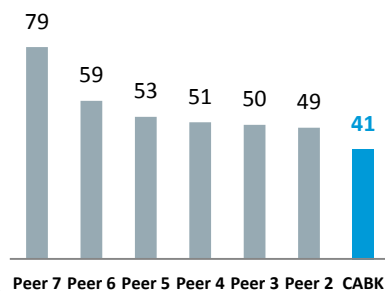
Las economías de escala se traducen en beneficios de costes importantes

Los gastos generales¹ son bajos y siguen bajando

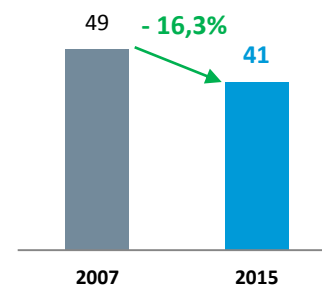
Gastos generales por oficina
Miles de Euros



Gastos generales por empleado,
Miles de Euros



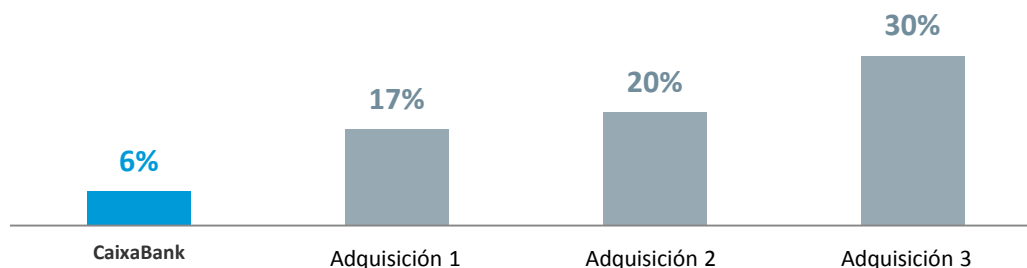
Gastos generales por empleado,
Miles de Euros



- Gastos generales extremadamente competitivos por empleado y por oficina

Mínimo personal en Servicios Centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados²

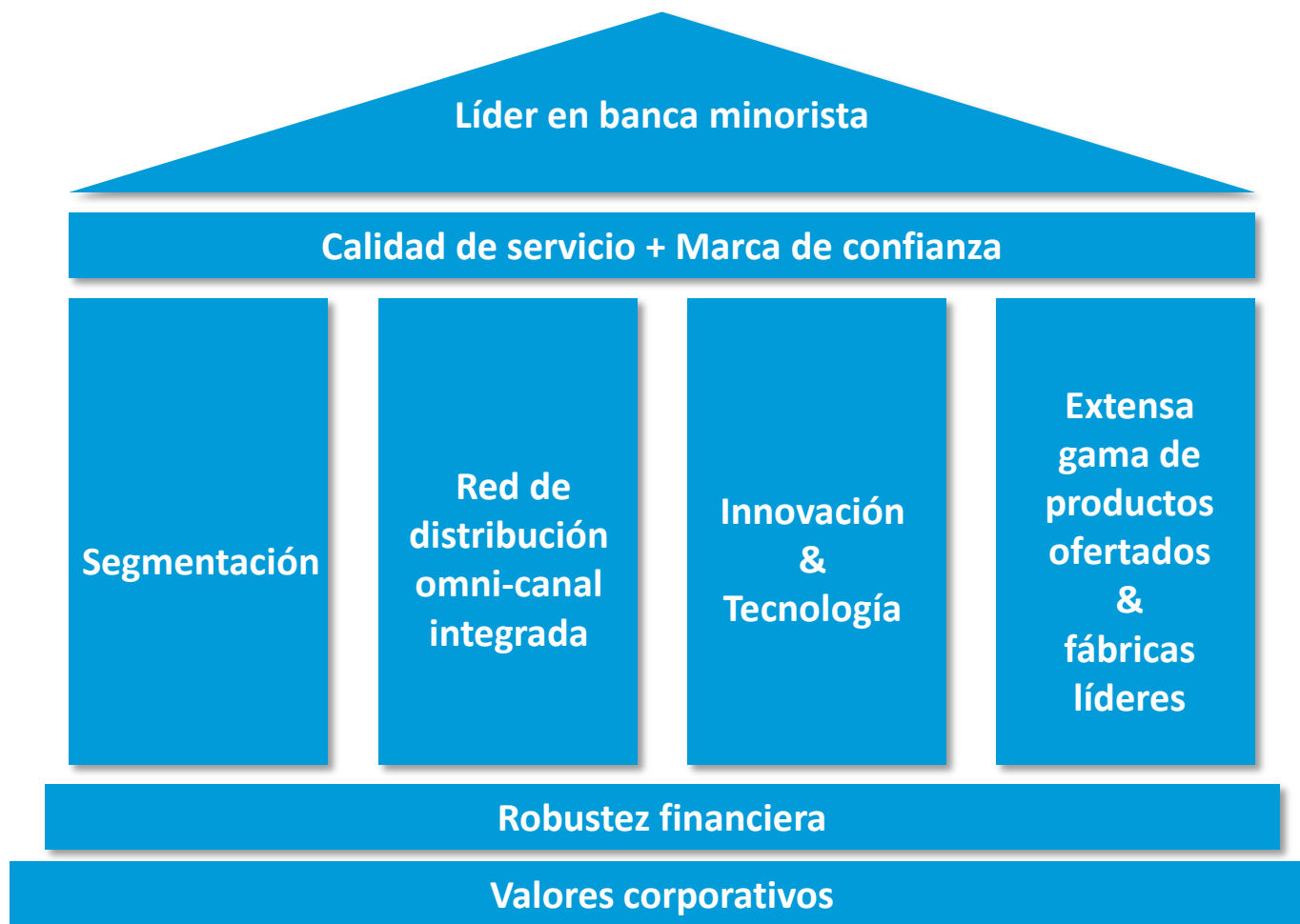


- La simplificación de procesos y la cultura de eficiencia en costes contribuyen a la estructura mínima en SSCC

(1) Gatos generales y amortizaciones últimos 12 meses

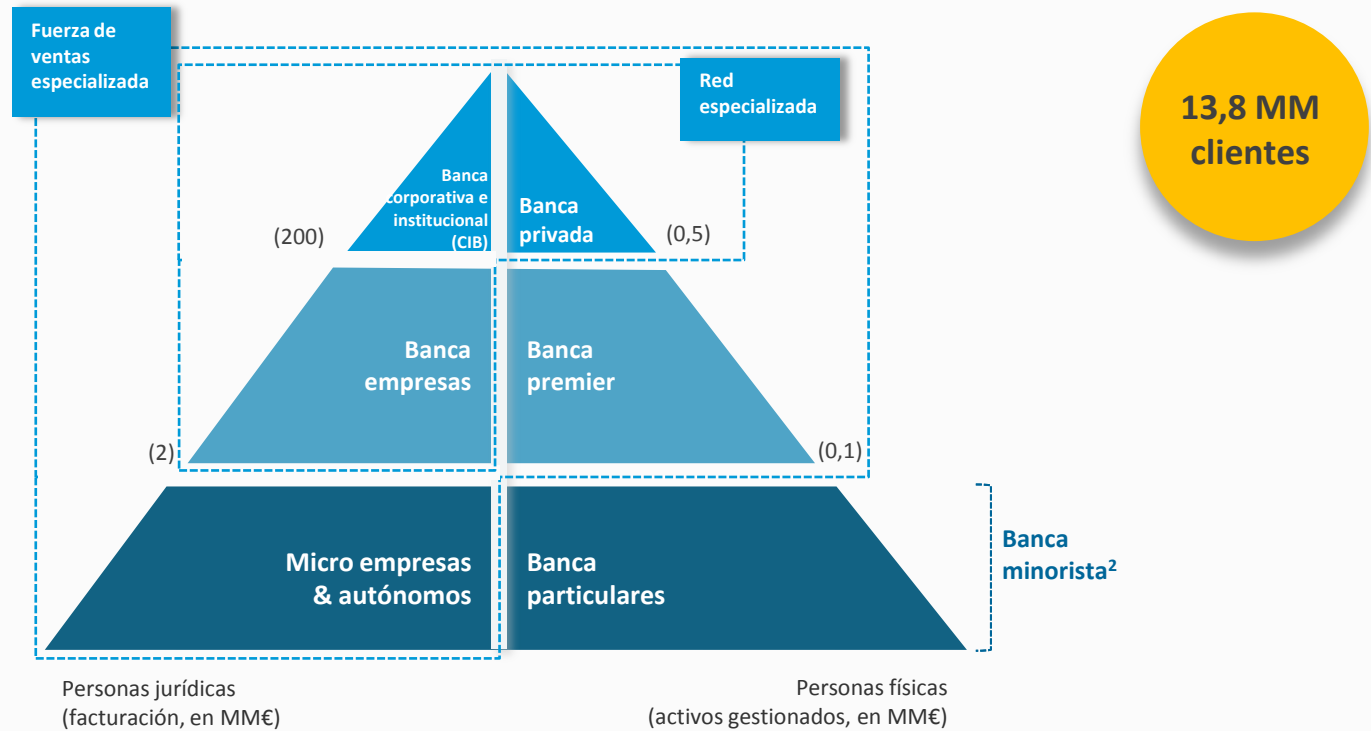
(2) Fuente: estimaciones propias Septiembre 2015 para CaixaBank y en la fecha de la adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

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 segmentos¹



La mayor base de clientes

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



(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) Banca minorista incluye particulares, micro empresas y autónomos

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

PHYSICAL

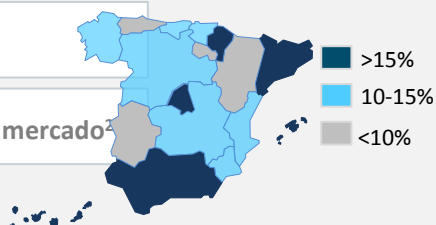
Mayor presencia de oficinas en España

Cuota de mercado en oficinas² %



5.183 oficinas

17,4% cuota de mercado²



Mayor red de cajeros automáticos de España

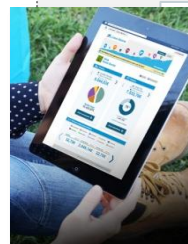


9.601 cajeros automáticos

19,3% cuota de mercado²

DIGITAL

Líder europeo en banca por Internet

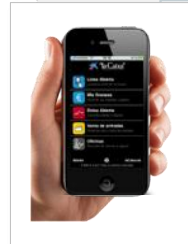


37% de las transacciones

5,0 MM clientes activos¹

36% penetración de clientes

Liderazgo mundial en banca móvil



20% de las transacciones

2,9 MM clientes activos¹

+ 53% TACC 2012-2015

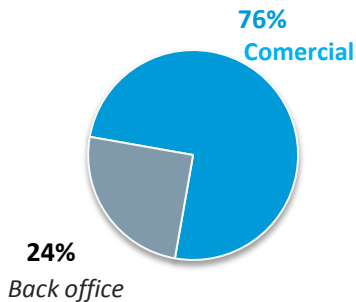
Una potente arquitectura tecnológica permite una total continuidad, flexibilidad, fiabilidad y movilidad de la fuerza de ventas. Se libera tiempo del personal, que puede concentrarse en el desarrollo de relaciones y la innovación.

(1) Clientes activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses. Fuentes: ComsCore (penetración en clientes por Internet) y Banco de España. Últimos datos disponibles (marzo 2016).
 (2) A diciembre de 2015.

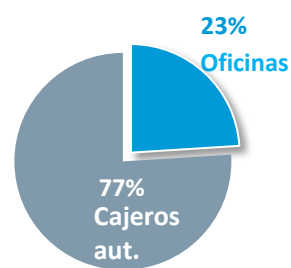
Nuestra red de distribución es muy eficiente desde un punto de vista operativo

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

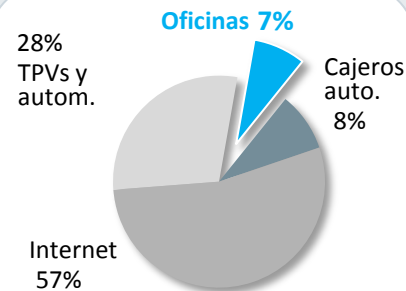
% Tareas realizadas en la red



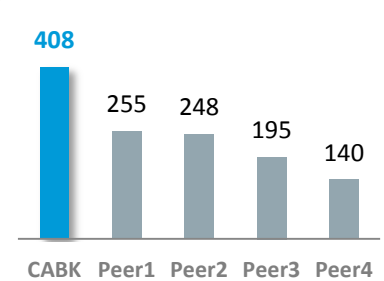
Absorción(%)



% operaciones por canal

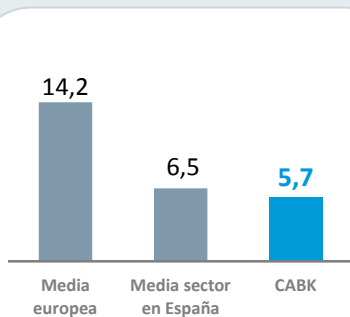


Clientes por empleado¹

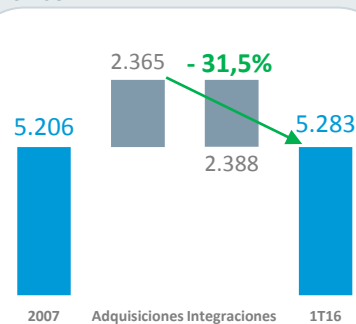


Modelo de oficina ligera, muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

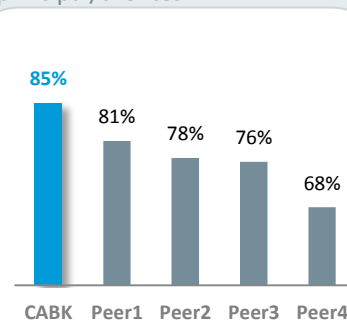
Número de empleados/oficina



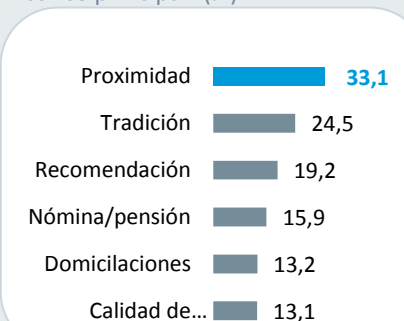
Evolución del tamaño de la red de oficinas



Penetración como entidad principal/clientes¹



Principales razones para elegir banco principal¹ (%)



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 2015
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 y 2016

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 activos¹

Web
5,0 MM

Móvil
2,9 MM

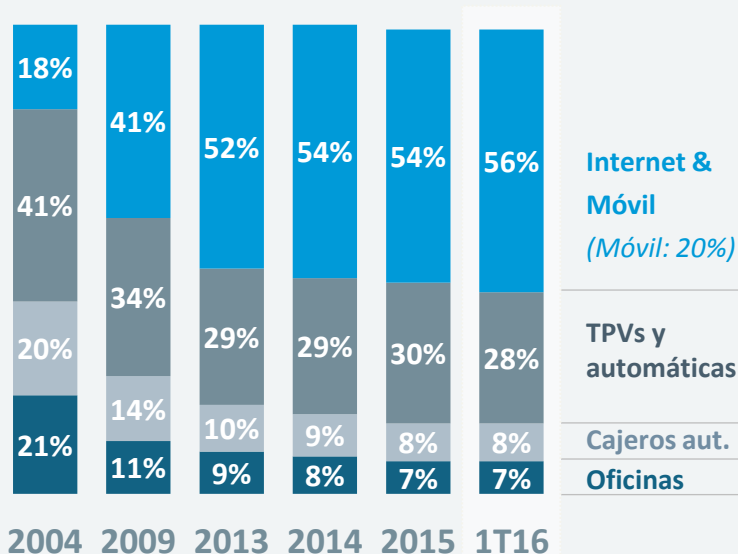
(1) Clientes activos incluyen a aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses



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

Relevancia de los canales digitales...

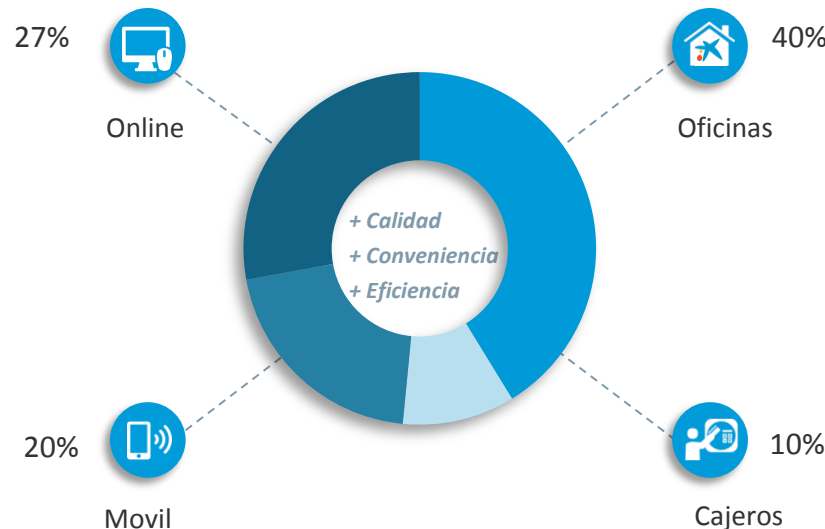
Transacciones por canal¹ (%)



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

...con complementariedad en los canales físicos

Ventas de préstamos de abono inmediato² (préstamos "Click & Go") por canal, % sobre el importe del total vendido en 1T16



57% de ventas préstamos "Click & Go"² realizadas a través de canales electrónicos

FORRESTER®

Premiado como la mejor banca móvil a nivel global

(1) Número total de transacciones en 1T16: 1.957MM. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank.
 (2) Representan el 19% del total de préstamos personales a personas físicas vendidos a través de la red CaixaBank

Lanzamiento de imaginBank: poniendo en valor el liderazgo tecnológico

Oportunidad

4/5 españoles tienen un *Smartphone*

- Dirigido a una nueva generación de clientes de banco (*millenials*)
- Operando exclusivamente a través de móvil con apalancamiento en la estructura actual (p. ej. cajeros)
- Los usuarios de un servicio *low-cost* reciben un servicio de alta calidad



1er banco español
"mobile only"



Oferta de servicio a medida:

Móvil, Sencillo, Rápido, Low-cost

Ventajas competitivas

Escala

- La mayor cuota de penetración entre los jóvenes (~30%)
- Generando fidelización y retención de clientes

2,9 MM de clientes entre 18-35 años

Tecnología móvil

- 2,9 MM de clientes activos¹
- El canal de mayor crecimiento: +53% TACC 2012-15
- Amplio reconocimiento y premios

FORRESTER

1º en banca móvil



La capilaridad y la tecnología permiten el acceso a oportunidades en nichos de mercado

(1) Clientes activos incluyen a aquellos han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses

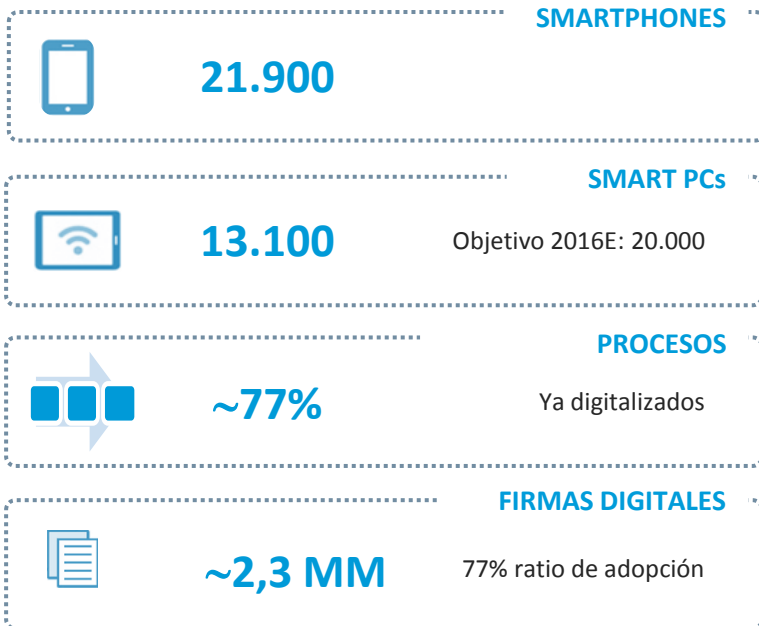
Fuentes: Internal data, Forrester, Departamento de investigación de IEB



Impulsando la frontera digital en banca para adecuarse a las nuevas preferencias de los clientes

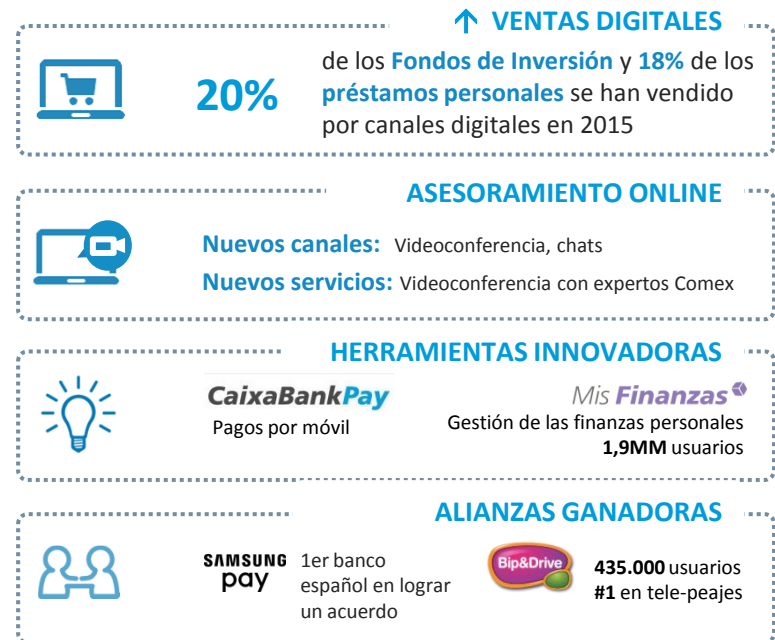
Mejora de la efectividad comercial

“ Pioneros en la adopción de soluciones de movilidad para el equipo de ventas ”



Mejora de la experiencia del cliente

“ Conveniencia Proximidad Innovación ”



Mejor banco minorista en innovación tecnológica 2013, 2014



Amplio reconocimiento externo



Mejor banco en España

Datos a 31 de diciembre 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 1T16	Empresa	% participación
Seguros vida 	<ul style="list-style-type: none"> 59.700MM€ Activos #1 en España 	VidaCaixa	100%
Seguros no-vida 	<ul style="list-style-type: none"> 3.000MM€ primas⁽²⁾ #1 en seg. salud⁽³⁾ 	SegurCaixa Adeslas	49.9%
Gestión activos 	<ul style="list-style-type: none"> 49.400MM€ AuM⁽¹⁾ #1 en España 	CaixaBank AM	100%
Financiación consumo 	<ul style="list-style-type: none"> 1,6MM clientes⁽²⁾ +15% activos (i.a.)⁽²⁾ 	CaixaBank Consumer Finance	100%
Tarjetas 	<ul style="list-style-type: none"> 30.400MM€ factur. 14,8MM tarjetas 	CaixaBank Payments	100%
Pagos en punto de venta 	<ul style="list-style-type: none"> 37.200MM€ factur. 284.775 TPVs 	Comercia Global Payments	49%
Microcredito 	<ul style="list-style-type: none"> +64% microcréditos nuevos a hogares (i.a.)⁽²⁾ 	MicroBank	100%

► 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

Una ventaja competitiva clave para alcanzar RoTE superior al de los comparables

(1) Activos bajo gestión

(2) Último dato disponible (2015)

(3) En España



Contribución clave a resultados de los negocios no bancarios

Negocios en crecimiento y rentables...



VidaCaixa

SegurCaixa Adeslas



CaixaBank
ASSET MANAGEMENT



CaixaBank
CONSUMER FINANCE



CaixaBank
PAYMENTS



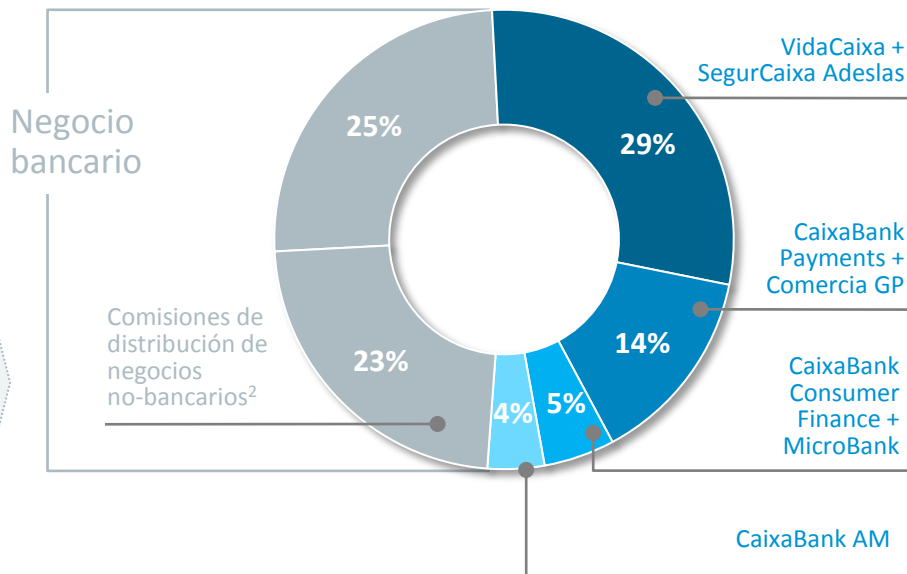
Comercia Global Payments



MicroBank

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del negocio bancaseguros (ex promotor *no-core*)¹ por negocio en % del total (Acumulado 12 meses)



10,9%

**RoTE¹
Bancaseguros**

~5pp

**Contribución de los
negocios no bancarios
al RoTE¹ bancaseguros**

(1) Acumulado 12 meses excluyendo costes extraordinarios. Negocio bancaseguros (sin negocio promotor)

(2) Comisiones de comercialización relativas a la actividad de seguros y de gestión de activos pagadas a CaixaBank e incluidas en el negocio bancario

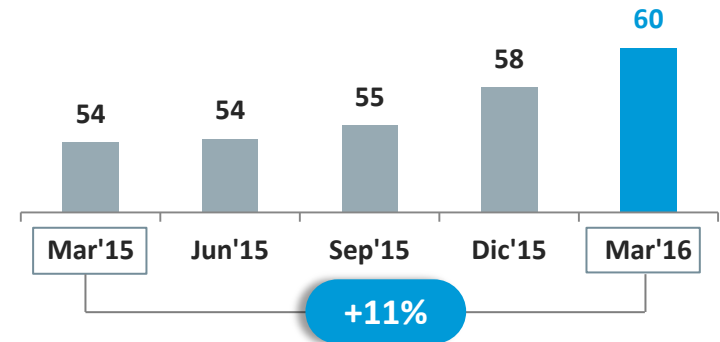


Los seguros y los planes de pensiones son un complemento perfecto para el negocio bancario

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



Incremento sostenido en inversiones y AuMs
En miles de MM€



Primas y contribuciones en 1T16
En % del total y en miles MM€



(1) Aprox. 4 millones de clientes en seguros de vida + aprox. 5 millones de clientes en no vida
 (2) 5.183 oficinas de CaixaBank + 184 delegaciones y oficinas de SegurCaixa Adeslas
 (3) VidaCaixa: 5 asesores de previsión privada; SegurCaixa Adeslas: 1.791 agentes propios, 949 agentes externos, 1.483 corredores y 196 agentes especializados en pymes y autónomos



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

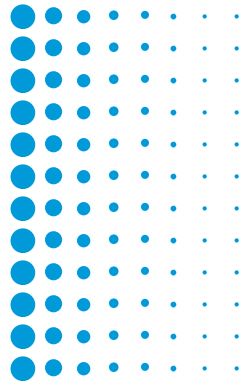
Compromiso Social

Gestión responsable y transparente:

- **Inclusión de CaixaBank en los principales índices de sostenibilidad mundiales: DJSI, FTSE4 Good, ASPI, Ethibel Sustainability Index, MSCI Global Sustainability Index, STOXX.**
- **Reconocimiento a la transparencia y desempeño en la lucha contra el cambio climático (inclusión en los índices mundiales de excelencia en gestión de cambio climático CDLI y CPLI) y miembro de la A List 2015 de las empresas líderes en ese ámbito.**
- **Firmante de los Principios de Ecuador:** consideración de impactos sociales y medioambientales en financiación de grandes proyectos.
- **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]

Objetivos financieros¹

		2014	Objetivo	Desde ⁴
Balance	Crec. cartera cred. sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
Rentabilidad	RoTE ²	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
Gestión del capital	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
	CET1 FL	11,3%	11-12%	2015
	Capital total FL	14,6%	>16%	2016
Retorno al accionista³	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 ¹
- ▶ 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

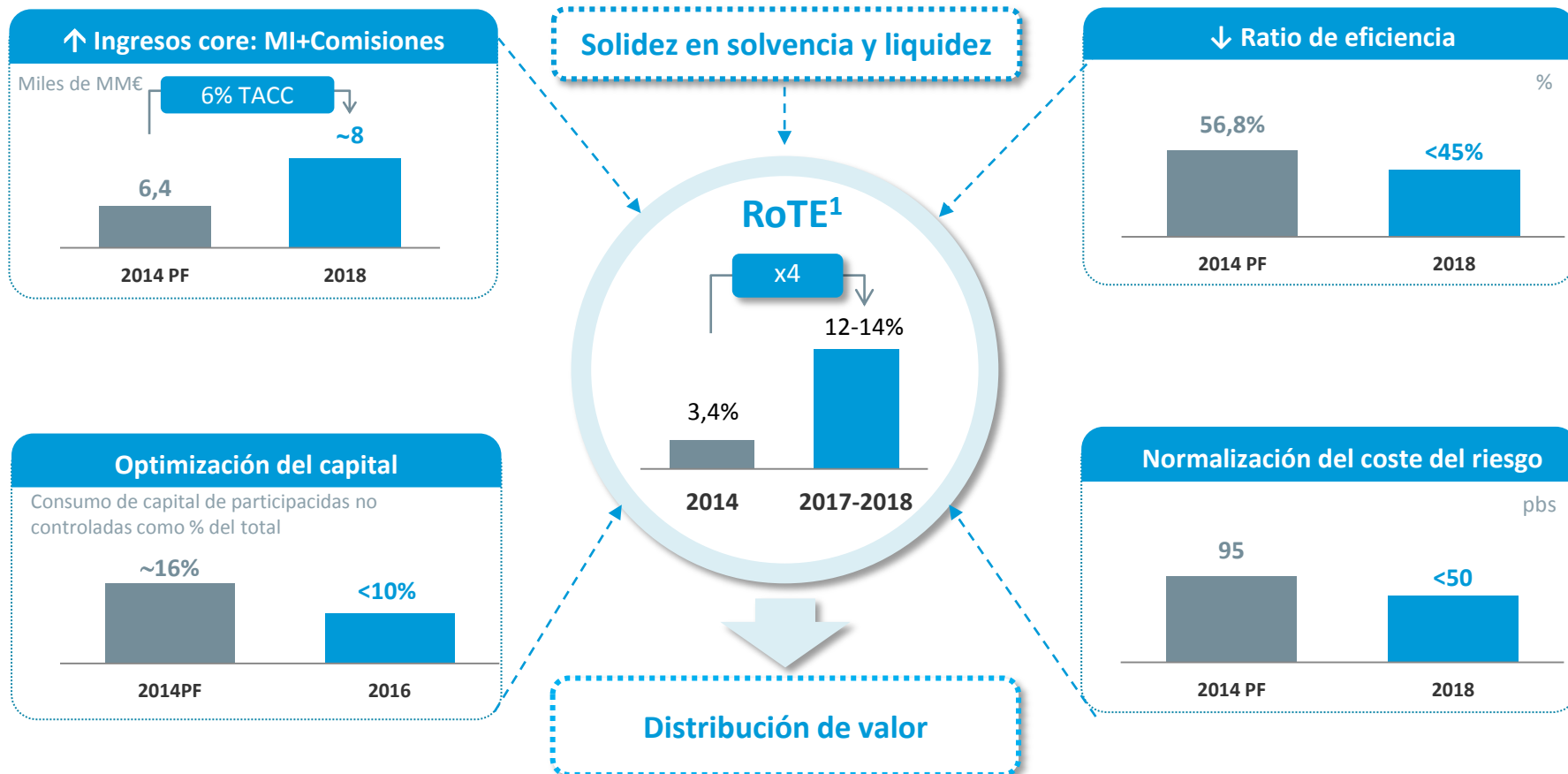
Compromiso con la sociedad

- ▶ 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

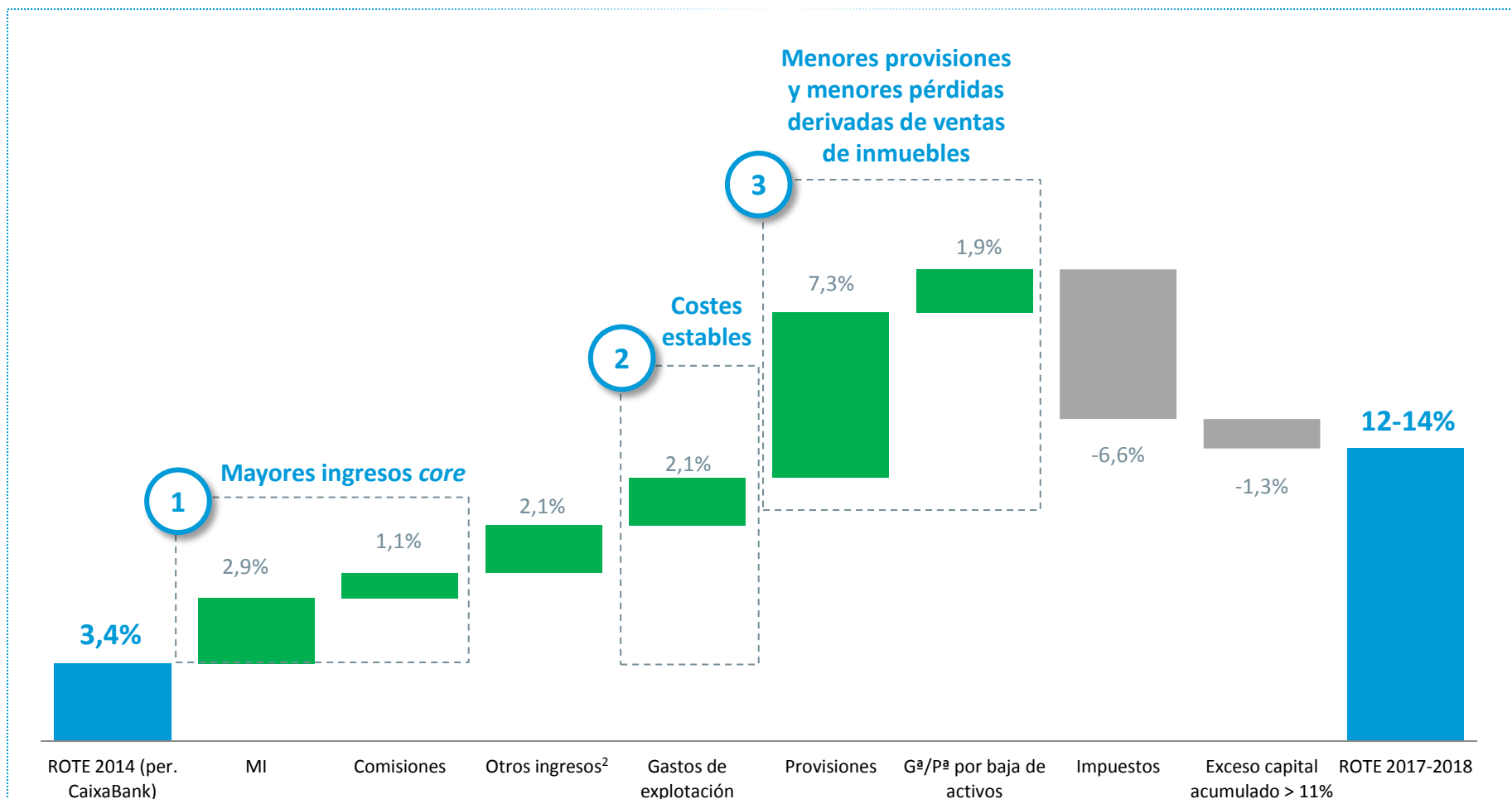


Nota: Los datos de 2014 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España, excepto los datos RoTE, que se corresponden únicamente con CaixaBank

(1) Desglose de 4.950 mil millones de euros de activos intangibles a fecha de diciembre de 2014: 2.910 millones de euros procedentes de la actividad bancaria; 1.050 millones de euros procedentes de la actividad de seguros y 990 millones de euros por participaciones bancarias

2

Mayores ingresos y menor coste del riesgo son los principales catalizadores del RoTE¹



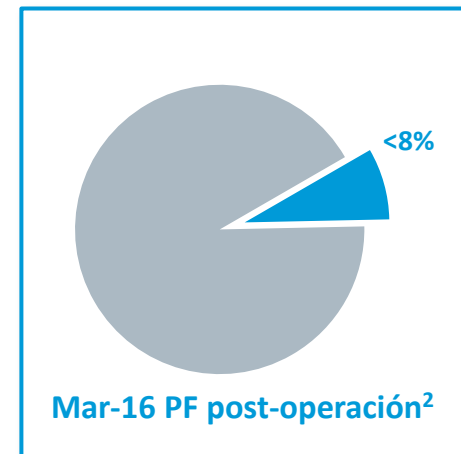
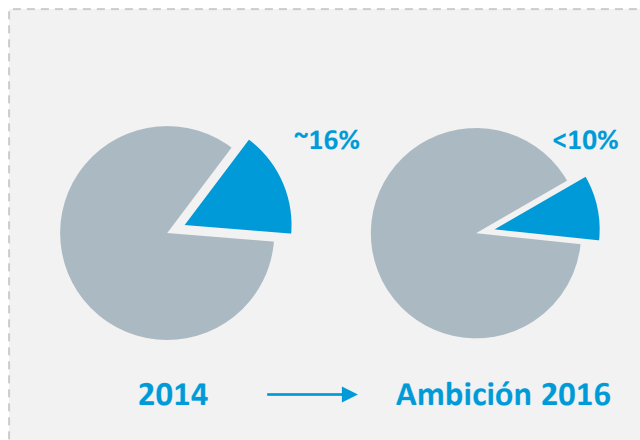
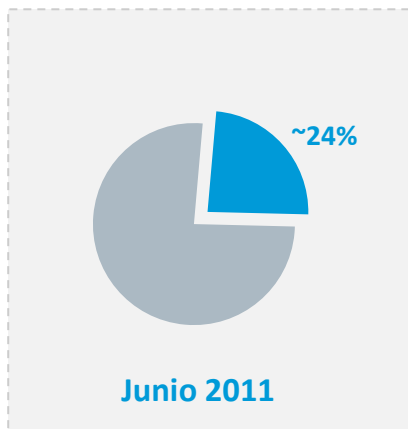
- (1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE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

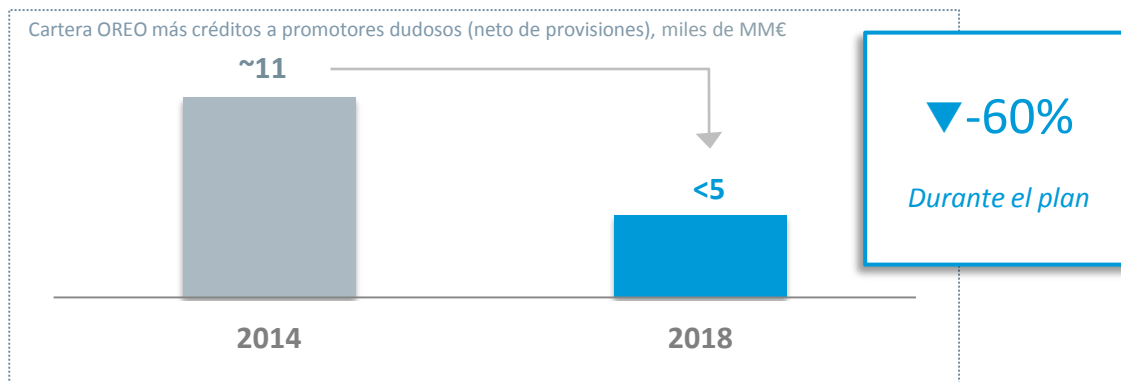
Liberando capital de la cartera de participadas y de la exposición inmobiliaria

1 Consumo de capital de la cartera de participadas, como % del total de consumo ¹ ✓

Plan estratégico 2015-18



2 Optimización adicional con la disminución de la exposición inmobiliaria problemática



(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo
 (2) Acuerdo de intercambio de activos con Critería Caixa anunciado en diciembre 2015 se cerró el 30 de mayo de 2016

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*
- ▶ 69 apps móvil
- ▶ Liderar la innovación en producto
- ▶ Herramientas gestión finanzas personales:



Líder en la adopción de soluciones para la movilidad

- ▶ Smart PCs: desde 13.100 en diciembre 2015 a >17.000 en 2016E
- ▶ Firmas digitales: 2,3MM
- ▶ *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

A 31 de diciembre de 2015

5

Contar con el mejor equipo para ejecutar el plan

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

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



Resultados 2015

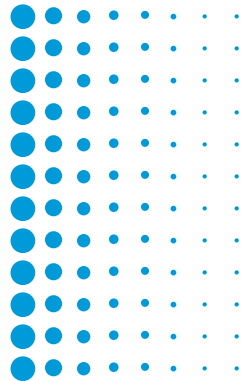
Resultados 2016¹

- ▶ Pagos trimestrales
- ▶ 3 en efectivo y 1 según el programa dividendo/acción
- ▶ *Payout* del dividendo en efectivo $\geq 50\%$

Plan Estratégico 2015-18

- ▶ Desde 2015 → *Payout* del dividendo en efectivo $\geq 50\%$
- ▶ Desde 2017 → Si el capital excediera el 12%, intención de distribuir

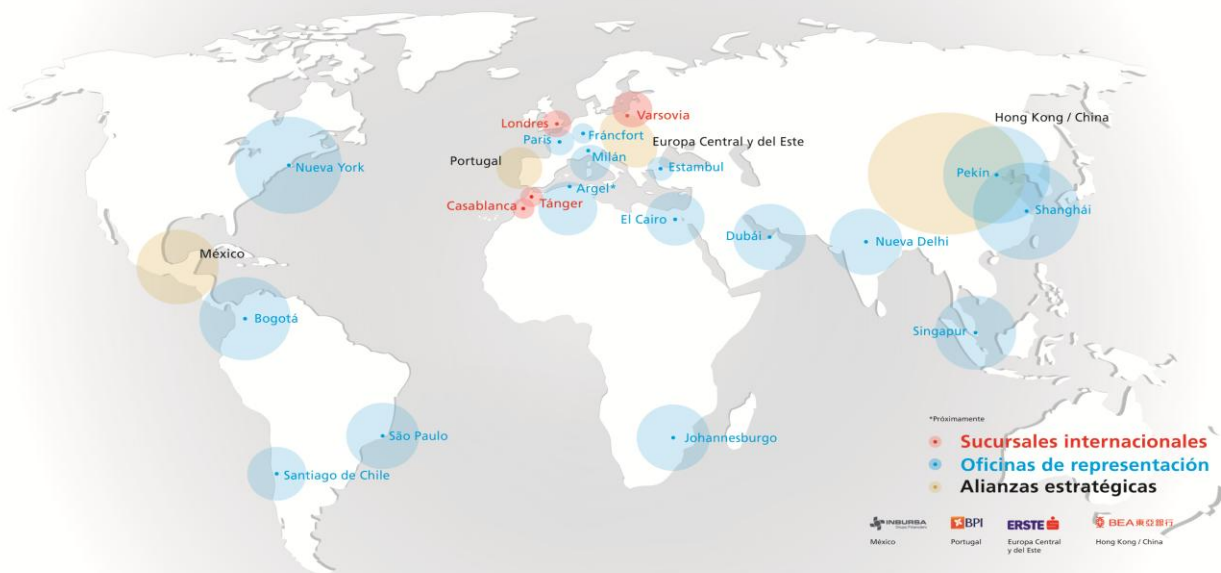
(1) El 10 de marzo de 2016, el Consejo de Administración acordó que la remuneración con cargo al ejercicio 2016 sea mediante tres pagos en efectivo y un pago bajo el programa Dividendo/Acción, manteniendo la política de remuneración trimestral de la sociedad. Propuesta aceptada en la Junta General de Accionistas en abril.



Presencia internacional & [Inversiones]

Apoyando al cliente internacionalmente y desarrollando iniciativas de colaboración en negocios

Oficinas de representación y sucursales internacionales para dar servicio al cliente



16 Oficinas de representación¹

Paris, Milán, Fráncfort, Pekín, Shanghai, Dubái, New Delhi, Estambul, Singapur, El Cairo, Santiago de Chile, Bogotá, Nueva York, Johannesburgo, Sao Paulo

Próximamente¹: Argel

4 Sucursales internacionales

Varsovia (Junio 2007)
 Casablanca (Julio 2009)
 Tánger (Noviembre 2013)
 Londres (Enero 2016)

Participaciones bancarias internacionales²

Valor en libros consolidado³

	BPI	948 MM€
	Erste	1.194 MM€

- ▶ Posición de influencia
- ▶ Alianzas estratégicas
- ▶ Compartiendo mejores prácticas
- ▶ Desarrollo conjunto de negocios y *joint ventures*

JV con Erste y Global Payments

- ▶ Servicios de pago
- ▶ Rep. Checa, Eslovaquia, Rumanía
- ▶ EBG: 49%
- ▶ Global Payments+CABK: 51%



(1) En proceso de obtener las licencias pertinentes

(2) A 31 de marzo de 2016. El 30 de mayo del 2016 se cierra el acuerdo de intercambio de activos entre CaixaBank y CriteríaCaixa, anunciado el 3 de dic. 2015, según el cual CaixaBank intercambia su participación en GFI y BEA, por acciones de CaixaBank (9,9% de CABK) + 678 MM€ en efectivo procedentes de CriteríaCaixa

(3) Importe de fondos propios de las diferentes entidades consolidado en libros, atribuido al Grupo CaixaBank, neto de amortizaciones. El fondo de comercio, neto de amortizaciones

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

Telefonica 5,0%¹

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía¹: 49,0 miles MM€

~3,9 miles MM€²



10,2%¹

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía¹: 14,3 miles MM€

Diversificación

- ▶ De ingresos: sólida base de ingresos
- ▶ Diversificación geográfica

Valor

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

Rentabilidad

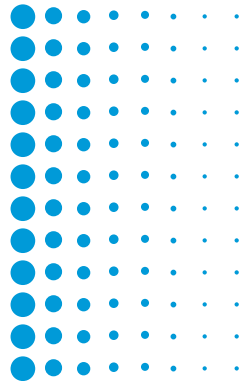
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ($\geq 5\%$)

Flexibilidad financiera

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

(1) A 31 de marzo de 2016

(2) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 31 de marzo de 2016



Actividad & Resultados [1T16]

Tendencia positiva en resultados con una sólida contribución de los negocios no bancarios

1

Mejor margen de explotación y menores dotaciones

- Mejora significativa del resultado antes de impuestos (+79% i.a./+643MM€ v.t.)
 - ✓ MI evoluciona según lo previsto; impactado por la reprecación de índices y la eliminación de las cláusulas suelo (-10% i.a.)
 - ✓ Las comisiones reflejan el aumento de la volatilidad del mercado en el trimestre (-9% i.a.)
 - ✓ Se reducen los costes recurrentes a medida que se registran ganancias en eficiencia y sinergias en costes (-3% i.a.)
 - ✓ Reducción de las dotaciones en un 45% i.a. con el coste del riesgo en 0,58% / 0,41% 1T anualizado
 - ✓ El ROF compensa los impactos singulares en dotaciones y ganancias/pérdidas en baja de activos

2

Volúmenes de crédito cerca del punto de inflexión

- La cartera de crédito sano muestra un ligero crecimiento (+0,2% v.a.)
 - ✓ Fuerte crecimiento de la nueva producción de crédito a particulares: consumo e hipotecas c. 45% i.a.
- Los recursos de la clientela se mantienen estables aislando efectos de mercado (+0,2% v.a.)
 - ✓ Los recursos en balance (+0,3% v.t.) apoyados por la actividad de seguros de vida
- El diferencial de la clientela sube 1 pb v.a.

3

Continua reducción del saldo de activos no productivos

- Reducción sostenida del saldo dudoso (-3,9% v.a.)
- Ligera reducción de los activos inmobiliarios adjudicados (-0,1% v.a.)
- Mayores beneficios en la venta de inmuebles: +3% sobre el precio de venta (vs. +2% 4T15 y -18% 1T15)
- Se mantiene la elevada cobertura del 55%

4

La acumulación orgánica de capital refuerza la solvencia

- La acumulación de capital compensa los impactos regulatorios del trimestre
 - ✓ CET1 FL: 11,6% (+9 pbs v.a.) o ~11,8% PF la venta de BEA/GFI
 - ✓ Capital total FL: 14,8% (+17 pbs v.a.)
 - ✓ Ratio de apalancamiento FL: 5,3% (+9 pbs v.a.)

Recursos de clientes estables con el crecimiento en seguros de vida compensando la volatilidad del mercado

Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€	31 Mar.	v.a
I. Recursos en balance	217,4	0,3%
Ahorro a la vista	117,0	0,1%
Ahorro a plazo ¹	60,1	(1,3%)
Pasivos subordinados	3,3	0,0%
Seguros	35,9	4,2%
Otros fondos	1,1	(16,4%)
II. Recursos fuera de balance	78,3	(1,8%)
Fondos de inversión ²	49,4	(3,8%)
Planes de pensiones	23,1	(0,2%)
Otros recursos gestionados ³	5,8	10,2%
Total recursos clientes	295,7	(0,3%)

(1) Incluye emisiones de deuda minorista

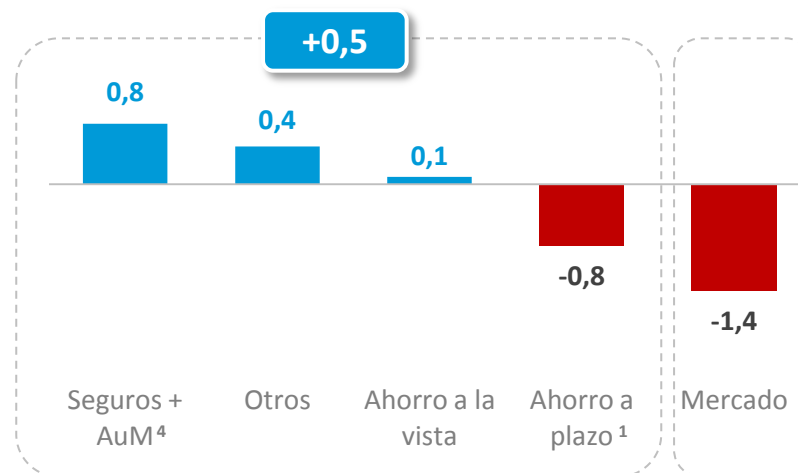
(2) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas además de fondos de inversión.

(3) Incluye, entre otros, una emisión de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente Critería Caixa) y recursos asociados a los acuerdos de distribución de Fondos de Pensiones y productos de Seguros provenientes de Barclays

(4) Activos bajo gestión (*Assets under management*): Fondos de inversión y planes de pensiones

Los recursos de la clientela se mantienen estables aislando por efectos de mercado

Variación anual de los recursos de clientes, en miles de MM€



- Recursos de clientes (-0,3% v.a.) resistentes a la volatilidad del mercado y a la estacionalidad adversa
- La evolución de los recursos en balance (+0,3% v.a.) refleja una fuerte actividad en seguros de ahorro y la solidez de los depósitos a la vista ante los impactos por estacionalidad
- Recursos fuera de balance (-1,8% v.a.) impactados por la fuerte volatilidad del mercado en el trimestre

Excelente trimestre en el negocio de seguros de vida y no-vida

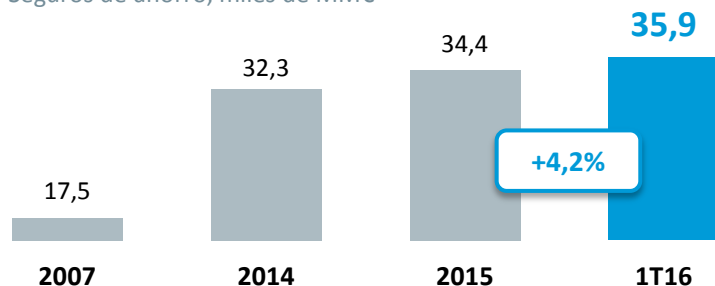
Se acelera el ritmo de crecimiento en seguros de ahorro

1,9 miles de MM€ de producción¹

(+88% vs. 1T15)



Seguros de ahorro, miles de MM€



+ Fuerte 1T en seguros de vida-riesgo

130 MM€ primas²

(+18% vs. 1T15)

235.966 nuevas pólizas²

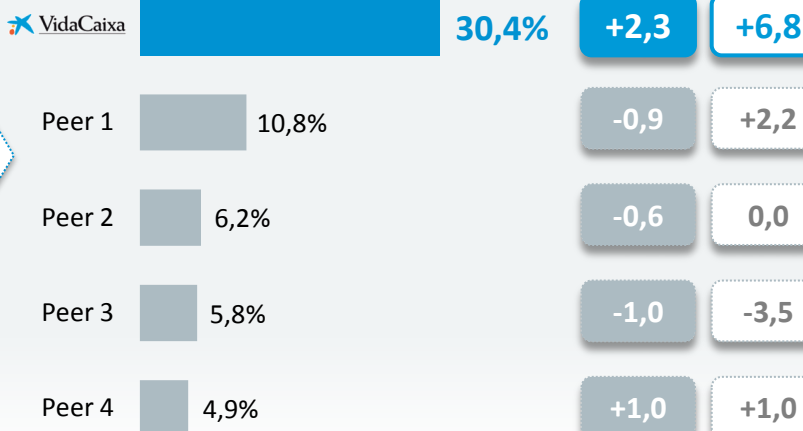
(+27% vs. 1T15)



Mayores ganancias en cuota de mercado

Cuota de seguros de vida, por total de primas³, % Mar'16

Δ v.a., pp Δ i.a., pp



Crecimiento sostenido en seguros generales

138 MM€ primas²

(+24% vs. 1T15)

386.090 nuevas pólizas²

(+26% vs. 1T15)



(1) Producción bruta en seguros de ahorro incluyendo solo particulares

(2) Incluyendo solo individuos

(3) Incluyendo vida-riesgo y vida ahorro. El grupo de comparables incluye: BBVA Seguros, Grupo Ibercaja, Mapfre y Zurich. Fuente: ICEA

Alcanzando un punto de inflexión con la cartera sana de crédito mostrando un ligero crecimiento

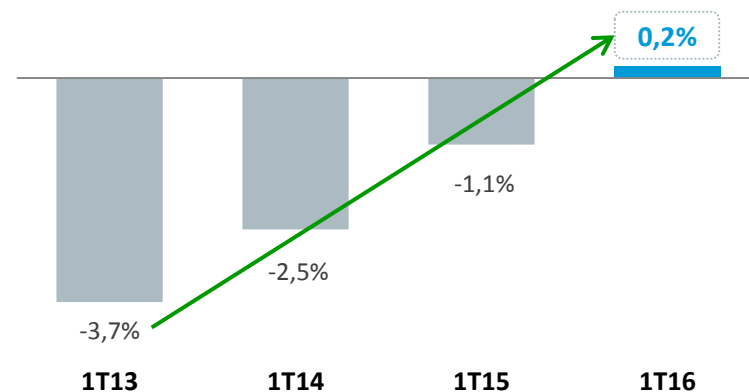
Desglose de la cartera crediticia

En miles de MME, bruto

	31 Marzo	v.a.
I. Créditos a particulares	120,2	(0,6%)
Compra de vivienda	88,7	(0,8%)
Otras finalidades	31,5	(0,2%)
II. Créditos a empresas	72,0	0,4%
Sectores no promotores	60,7	1,4%
Promotores	9,3	(5,4%)
Criteria Caixa	2,0	(0,4%)
Créditos a particulares y empresas	192,2	(0,3%)
III. Sector público	14,0	1,6%
Créditos totales	206,2	(0,1%)
Cartera sana	190,2	0,2%

La cartera sana se orienta hacia la recuperación

Cartera de crédito sano bruto, % v.t. orgánica



- El desapalancamiento llegando a fin de ciclo (-0,1% v.a.) apoyado en la dinámica positiva en crédito y en menores amortizaciones
- El crédito a empresas sube un 0,4% v.a. a pesar de la estacionalidad adversa: grandes empresas y Pymes (+1,4% v.a.) compensan la bajada en promotores (-5,4% v.a.)
- Mejora la calidad de la cartera: la cartera sana crece un 0,2% v.a. con una mayor reducción del saldo dudoso

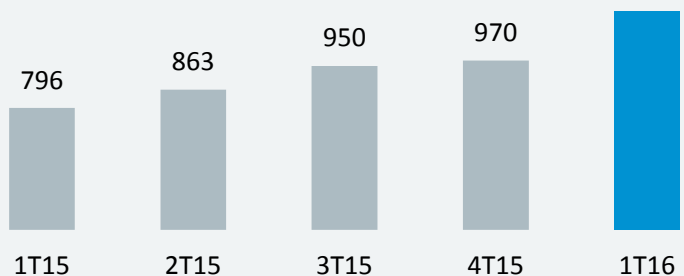
Se espera que prosiga la tendencia positiva en volúmenes de crédito

Crecimiento sostenido en un segmento de rentabilidad elevada

Nuevo crédito al consumo

+44%

1T16 vs. 1T15


 Producción de crédito al consumo¹, en MM€


22% sobre el total de nuevo crédito (ex CIB)

~9% Tipo FB²

Mejora la tendencia en crédito hipotecario

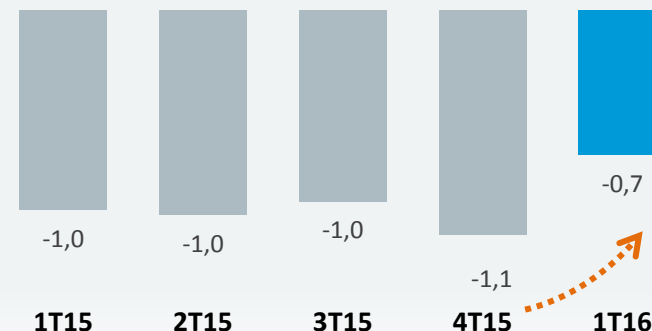
Nuevo crédito hipotecario-vivienda

+45%

1T16 vs. 1T15



Evolución trimestral de la cartera de crédito hipotecario residencial, en miles de MM€



25% de cuota de mercado en domiciliación de nóminas proporciona una ventaja clave

(1) Préstamos personales de CaixaBank y MicroBank más la nueva producción de CaixaBank Consumer Finance

(2) Tipos *front book* incluyen préstamos personales de CaixaBank y MicroBank pero excluyen CaixaBank Consumer Finance

Fuente: Seguridad Social y datos internos CaixaBank

La solidez de los ingresos y el menor coste de crédito derivan en un mayor resultado antes de impuestos

Cuenta de resultados consolidada¹

En millones de euros	1T16	1T15	i.a. (%)	v.t. (%)
Margen de intereses	1.020	1.138	(10,4)	(2,4)
Comisiones netas	465	513	(9,4)	(5,0)
Resultados de participadas	137	180	(23,6)	
Resultados operaciones financieras	291	129	125,0	146,0
Otros productos y cargas de explotación	9	(7)		
Margen bruto	1.922	1.953	(1,6)	36,3
Gastos de explotación recurrentes	(1.003)	(1.035)	(3,1)	0,6
Gastos de explotación extraordinarios	0	(239)		
Margen de explotación	919	679	35,4	122,5
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(410)	(748)	(45,2)	(45,7)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ¹	(133)	280		
Resultado antes de impuestos	376	211	78,7	
Impuestos	(101)	164		
Resultado del periodo	275	375	(26,9)	
Minoritarios	2	0		
Resultado atribuido al Grupo	273	375	(27,2)	

Crece el margen de explotación

- La v.t. del MI refleja una menor contribución de la cartera ALCO y los tipos Euribor
- Comisiones (-5,0% v.t.) negativamente impactadas por la mayor volatilidad del mercado
- Las sinergias en costes mantienen la base de costes recurrentes en línea con la *guidance* (~1 mil MM€/trimestre)
- Resultados excepcionales de operaciones financieras al aprovecharse oportunidades del mercado

Continúa la mejora en costes del crédito

- El coste del riesgo disminuye hasta los 58pbs vs 91pbs en 1T15
- Bajan un 45,7% v.t. las provisiones totales
- Mejora significativa en Bº/pérdida en baja de activos y otros aislando el impacto en 1T15 de 602MM€ por el *badwill* de BBSAU

(1) Barclays España consolida desde el 1 de enero 2015. 1T15 incluye, entre otros, 602MM€ de *badwill* por la adquisición de Barclays España (incluidos los ajustes a valor razonable de activos y pasivos de Barclays); 64MM€ de saneamientos debido a la obsolescencia de activos y 239 MM€ en costes de reestructuración derivados de la adquisición de Barclays España

Evolución positiva de la rentabilidad de negocio bancaseguros *core*

Cuenta de resultados del segmento de negocio de bancaseguros (*ex actividad inmobiliaria non-core*¹)

En MM€	Bancaseguros					Cuenta de resultados consolidada		
	1T15	4T15	1T16	<i>i.a.</i>		En MM€		
Margen de intereses	1.211	1.121	1.082	(10,7)		1.138	1.045	1.020
Comisiones netas	512	490	465	(9,2)		513	489	465
Otros ingresos	229	(22)	415	80,8		302	(124)	437
Margen bruto	1.952	1.589	1.962	0,5		1.953	1.410	1.922
Gastos de explotación recurrentes	(1.009)	(967)	(975)	(3,3)		(1.035)	(997)	(1.003)
Gastos de explotación extraordinarios	(239)			40,0		(239)		
Margen de explotación	704	622	987	4,7		679	413	919
Margen de explotación sin gastos extra.	943	622	987	(20,6)		918	413	919
Pérdidas por deterioro de activos	(282)	(551)	(224)			(748)	(754)	(410)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	482	29		(15,7)		280	74	(133)
Resultado antes de impuestos	904	100	763	(33,2)	Incl. 602MM€ del badwill Barclays	211	(267)	376
Impuestos, minoritarios y otros	(91)	(16)	(219)			164	89	(103)
Resultado atribuido al Grupo²	813	84	544			375	(182)	273
Fondos propios medios³, miles MM€			18,2					24,0
RoTE ajustado⁴ (%)			10,9%					3,7%

- Recuperación del negocio de bancaseguros impulsada por menores provisiones
- El RoTE del negocio bancario *core* se mantiene en niveles de doble dígito
- La reducción de las pérdidas de la actividad inmobiliaria es una palanca clave para la rentabilidad consolidada
- La contribución del segmento de participadas se reducirá tras el cierre de las operaciones anunciadas

(1) 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 era de -2MM€ en 4T15 y -2MM€ en 1T16

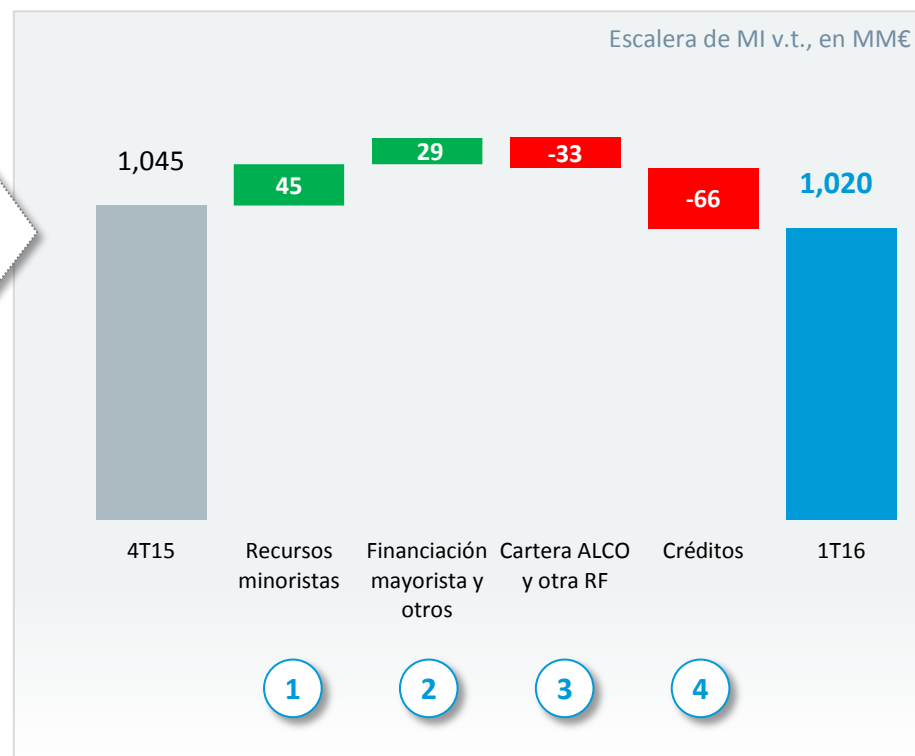
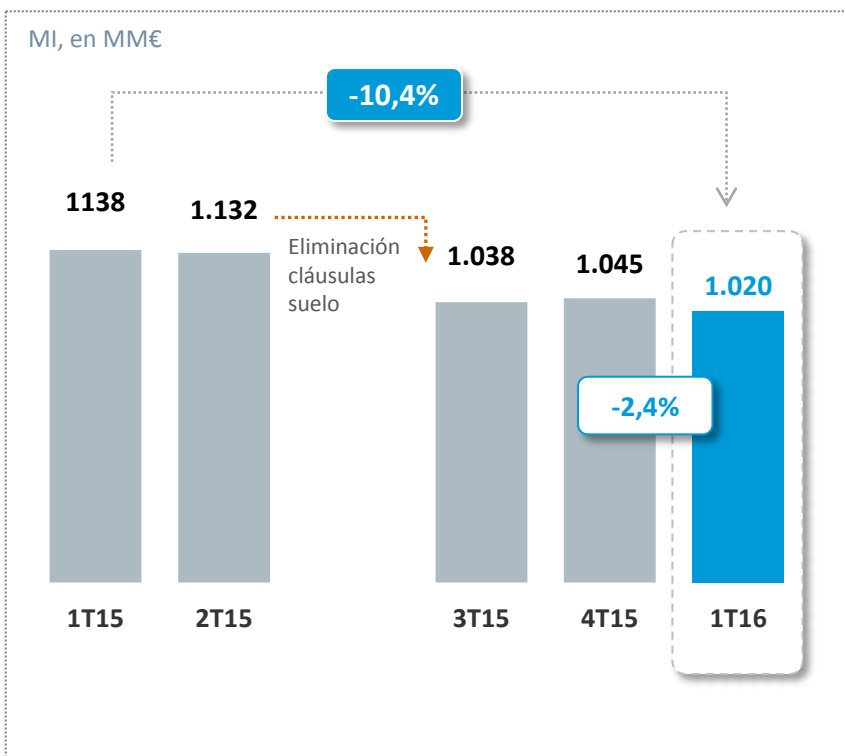
(3) Fondos propios medios acumulados 12 meses.

(4) RoTE acumulado 12 meses excluyendo costes extraordinarios

MI toca fondo a medida que se estabilizan volúmenes y márgenes

El MI se reduce debido a la reprecación del Euribor y a la eliminación de las cláusulas suelo

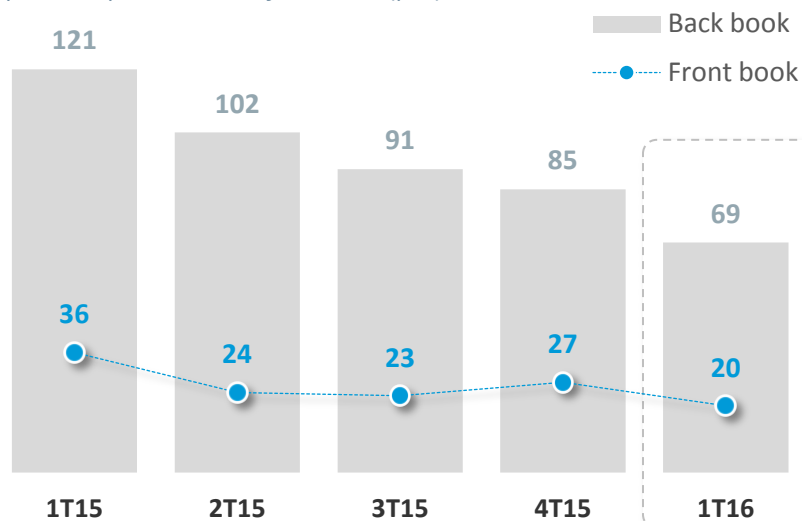
Evolución trimestral impactada por la reprecación de los tipos de interés, menor cartera ALCO y menores saldos medios en crédito



- Repreciación índices a Euribor sigue lastrando el MI (-2% v.t.) pero los impactos se aminoran tras las actuaciones recientes del BCE
- Los menores costes de financiación minorista y mayorista siguen siendo la principal palanca compensatoria
- La evolución interanual refleja el impacto de la eliminación de las cláusulas suelo (-55 MME)
- En línea con la *guidance*: las dinámicas positivas en volúmenes de crédito y la menor presión de los tipos de mercado apoyarán el MI en los próximos trimestres

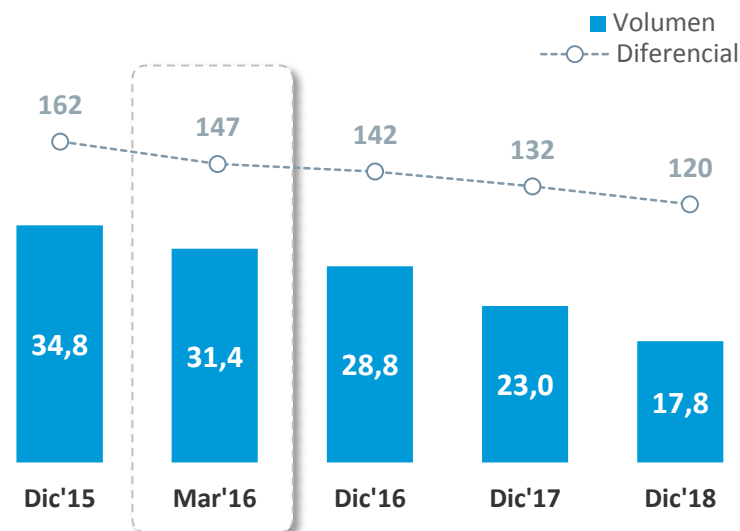
1 + 2 Fuerte caída de los tipos *back book* de los depósitos a medida que los de *front book* siguen cayendo

Avance cualitativo en la reprecación de los depósitos

 Depósitos a plazo: *back vs. front book* (pbs)


- Continúa la tendencia a la baja del tipo de los nuevos depósitos
- Repreciación pendiente a menor ritmo pero aún significativa, con el tipo de los nuevos depósitos 49 pbs por debajo de los tipos BB
- Continúa el trasvase hacia depósitos a la vista lo que permite una mayor reducción del coste de los recursos de la clientela

Se espera que continúe la mejora de la financiación mayorista

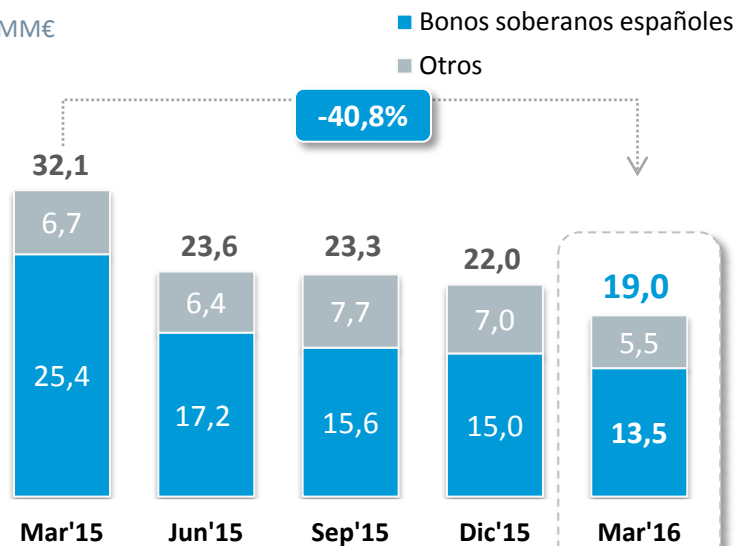
 Evolución estática del back book de la financiación mayorista¹ en miles MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de Marzo de 2016

 Vencimientos en miles MM€¹; diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 31 de Marzo de 2016

	2016	2017	2018
Importe	2,5	5,8	5,2
Diferencial	204	182	170

(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 anual en tanto que estas últimas reflejan las necesidades del Grupo y, como tales, excluyen titulaciones de activos y cédulas hipotecarias multicedentes retenidas

Evolución de la cartera ALCO de renta fija¹

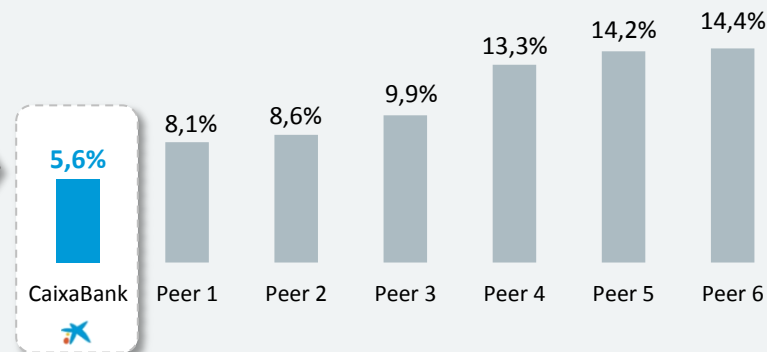
En miles de MM€



-13,7%

Tipo	3,4%	3,6%	3,5%	3,1%	3,0%
Vida media (años)	3,1a	3,4a	4,2a	4,6a	3,9a

Menor dependencia de la cartera ALCO

 Cartera ALCO sobre el total de activos², %


Disminución de los tipos de la cartera ALCO (v.t.):

- Menor vida media de la cartera debido a una reducción táctica de la cartera tras las medidas anunciadas por el BCE el 10 de Marzo
- Los menores tipos de la cartera reflejan el vencimiento de bonos con rentabilidad elevada
- Baja dependencia del *carry trade* y menor riesgo relativo a comparables con opcionalidad de incrementar cuando el mercado ofrezca oportunidades

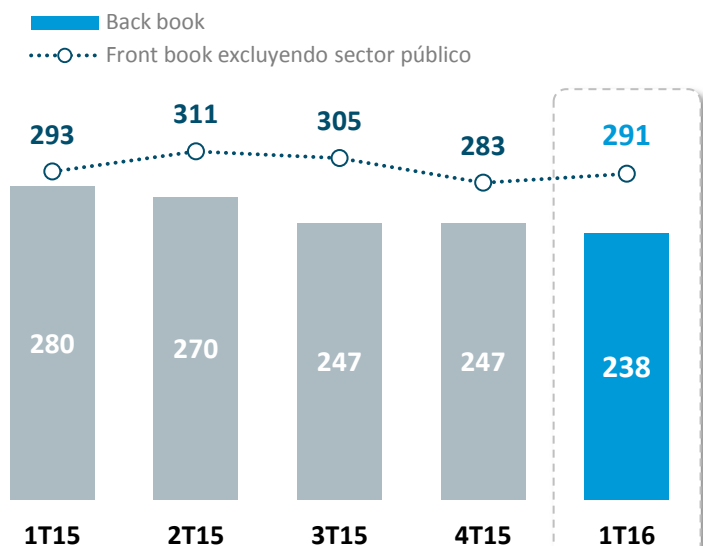
(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación y cartera de liquidez de 3,6 miles de MM, a final del trimestre. Como parte de la gestión ALCO, CaixaBank mantiene una cartera de inversiones en renta fija incluyendo entre otros, bonos garantizados por el Estado (tales como ICO, FADE, FROB y otros); bonos MEDE y también cédulas hipotecarias españolas. La cartera de bonos soberanos esta compuesta principalmente por bonos españoles e italianos

(2) Grupo de comparables: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB), Santander España + negocio inmobiliario. Últimos datos disponibles: CaixaBank, Bankinter y Sabadell a 1T16; los otros competidores a cierre de 2015. Fuente: en base a información de las distintas entidades

4 La ampliación del FB refleja el sesgo de la producción hacia segmentos con mayor rentabilidad

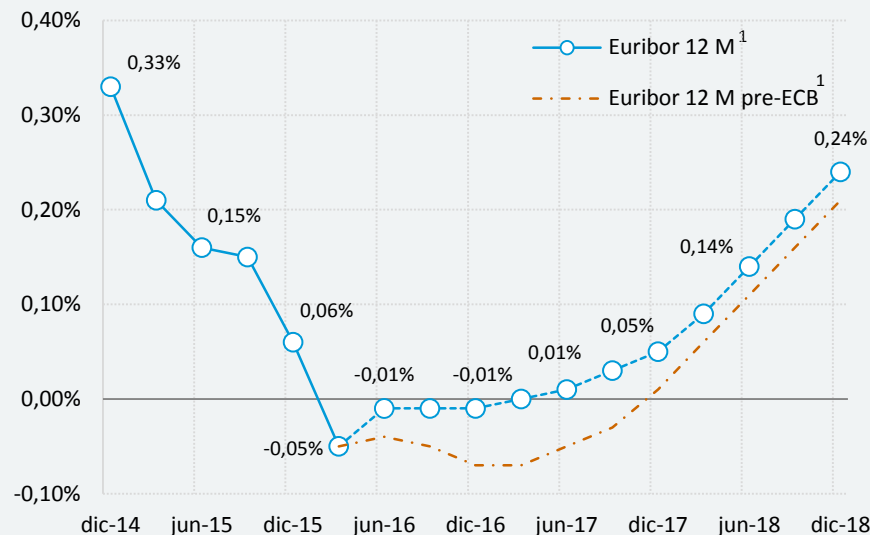
Rentabilidad de la cartera crediticia

En pbs



El escenario de tipos bajos mejora ligeramente tras el BCE

Euribor 12M, estimaciones de mercado a partir de Mar-16, en %



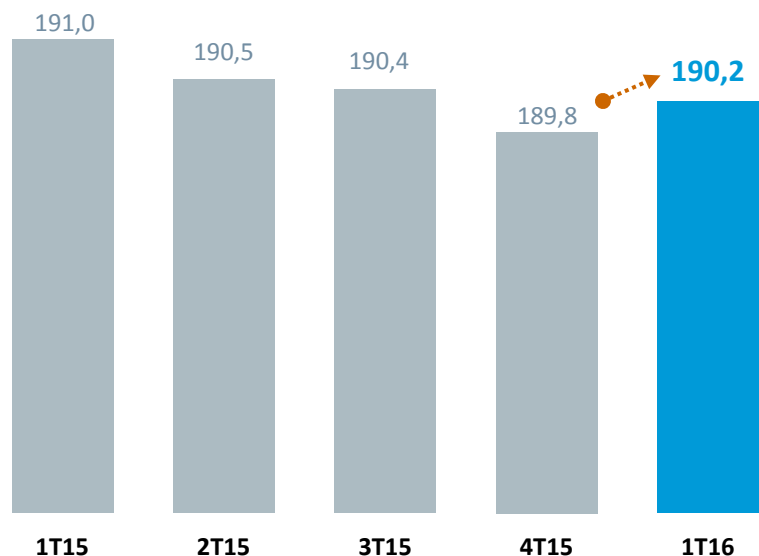
- El FB sube +8 pbs v.t. impulsado por el cambio en el mix de productos hacia segmentos con rentabilidad elevada
 - ✓ Crecimiento estable en crédito al consumo (+44% vs 1Q15) con rentabilidades atractivas
- FB (sin sector público) acrecitivo al back-book debido a un mix de productos de mayor rentabilidad
- Los tipos BB disminuyen -9 pbs v.t. aún impactados por la reprecación del Euribor (-5 pbs) y amortizaciones
- La mejora del escenario de tipos post BCE reduce la presión esperada en los próximos meses

(1) Estimación de mercado a 19 de Abril de 2016; pre-ECB a 1 de marzo de 2016

Los márgenes se estabilizan y los volúmenes alcanzan un punto de inflexión

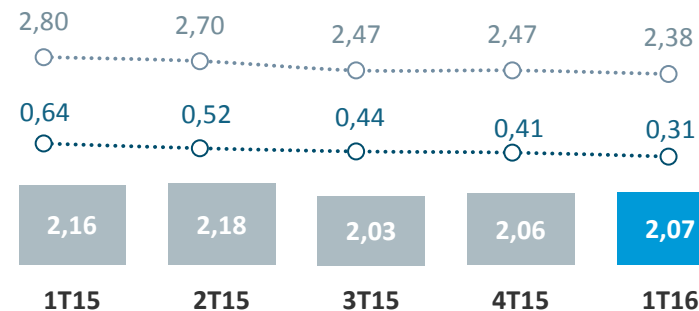
El volumen de crédito muestra un ligero crecimiento

Cartera sana bruta (ajustado por estacionalidad), miles de MM€



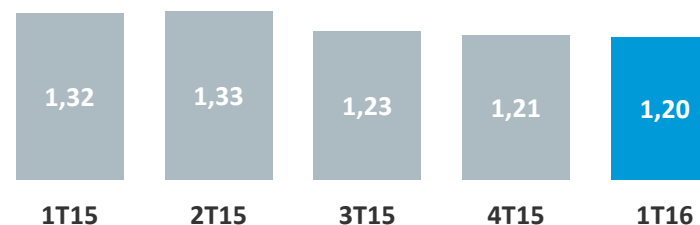
Diferencial estable apoyado en la rápida reprecación del pasivo

Diferencial de la clientela, en %



— Inv. crediticia — Depósitos1 — Diferencial de la clientela

Margen de intermediación, en %



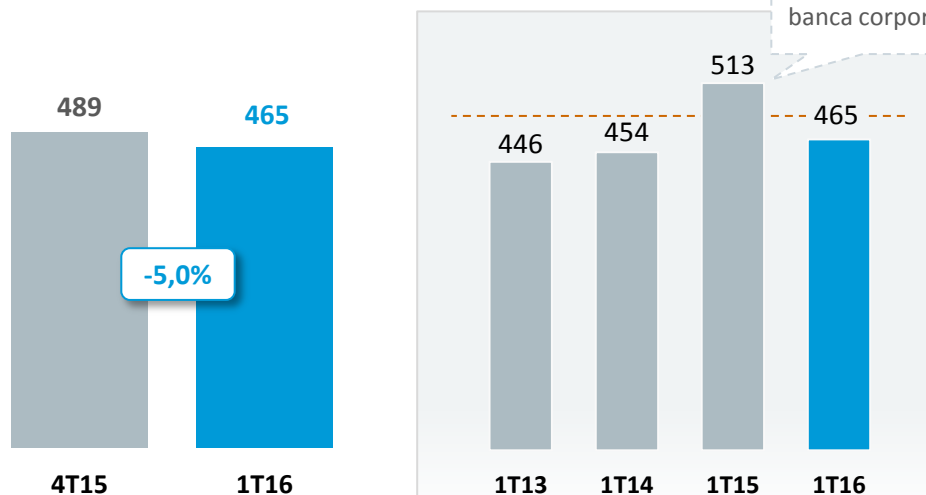
- Se amplia ligeramente el diferencial de la clientela a medida que se acelera la reducción del coste de financiación
- El margen de intermediación muestra resistencia ante una menor contribución de la cartera ALCO

(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.

Las comisiones reflejan la mayor volatilidad del mercado a principios del trimestre

Los ingresos por comisiones se mantiene en niveles históricamente elevados a pesar de la volatilidad

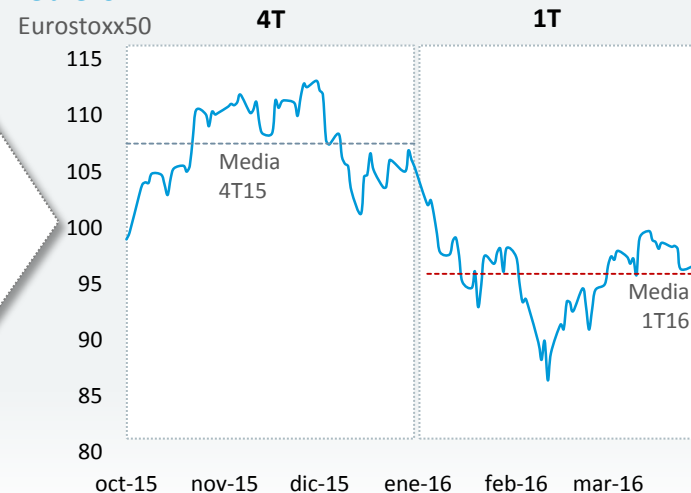
Ingresos por comisiones, MM€



Desglose de las comisiones netas

En MM€	1T16	v.i. (%)	v.t. (%)
Comisone bancarias y otras	287	(17,7)	(3,3)
Fondos de inversión y planes de pensiones	139	8,6	(11,2)
Seguros	39	7,2	8,6

Fuerte volatilidad del mercado hasta mediados de febrero

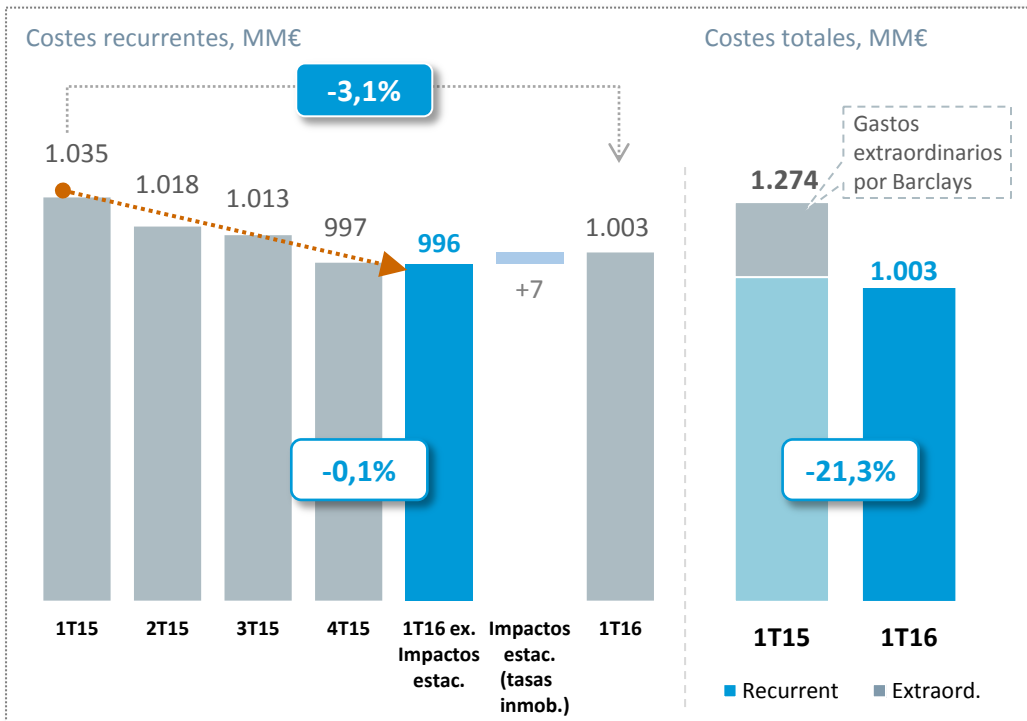


- Comisiones en 1T impactadas por una menor actividad en banca de inversión y volatilidad del mercado en AuM^1
- Las comisiones en fondos de inversión reflejan menores saldos medios (-4% v.t.) en 1T vs 4T15
- Crecimiento interanual de las comisiones en activos bajo gestión y seguros con una mayor contribución al total de las comisiones (+6pp i.a.)

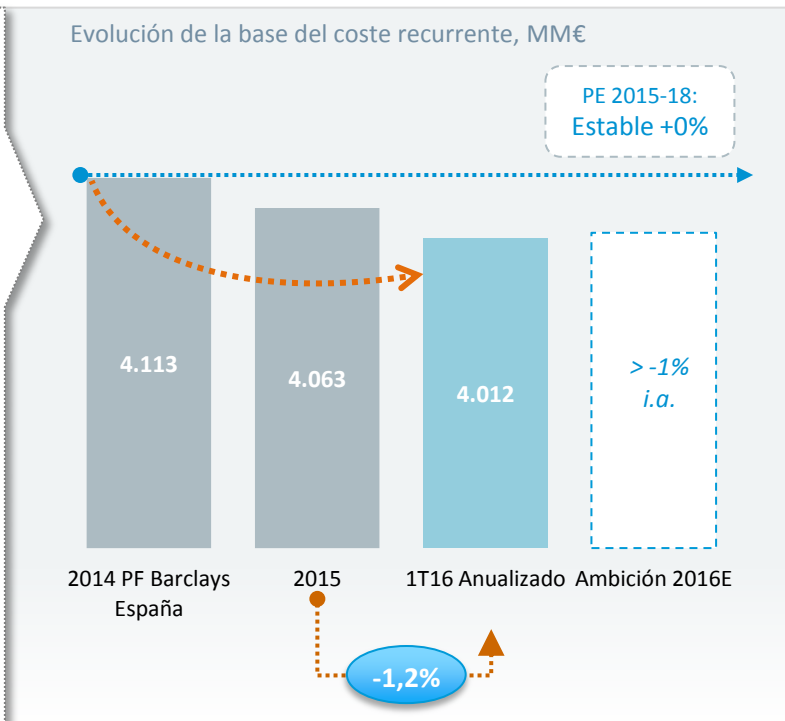
(1) Activos bajo gestión (*Assets under management*): Fondos de inversión y planes de pensiones

Buena evolución de los costes operativos

Evolución de los costes operativos



Evolución de los costes mejor de lo previsto

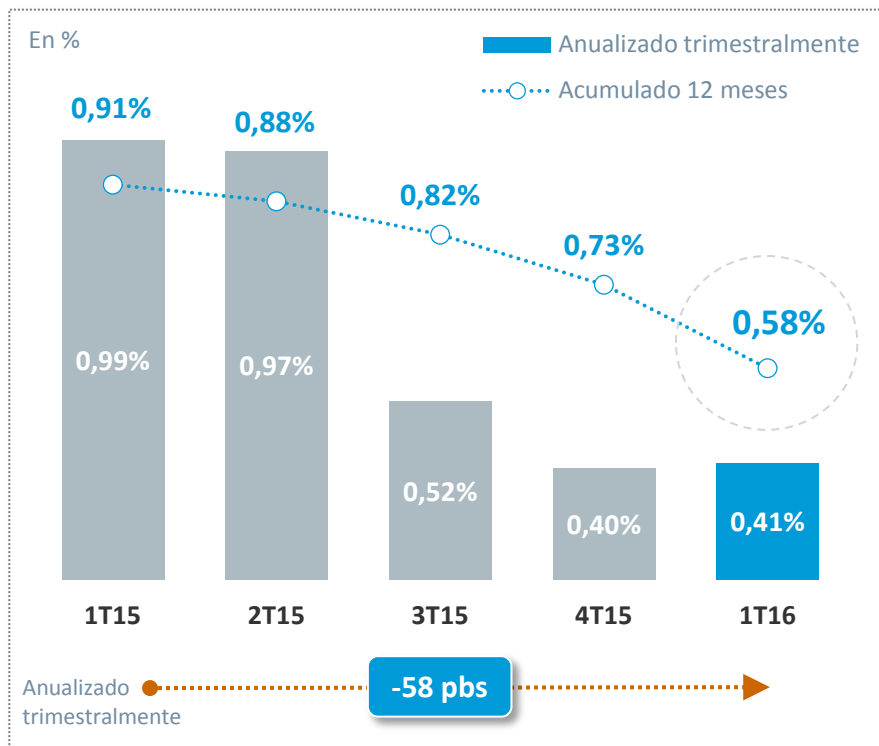


- Bajaron los costes recurrentes un 3% i.a. a medida que se registran las sinergias en costes
- Ligero aumento en 1T impulsado por estacionalidad de gastos generales relativa a tasas inmobiliarias
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya a la mejora gradual de la eficiencia (ratio de eficiencia¹ sin extraordinarios baja a 52,4%)
- Plan de prejubilaciones anunciado en 2T para c. 370 empleados con un coste de reestructuración estimado de 160MM€ y un ahorro anual en costes de c. 40MM€; salidas a partir del 1 de junio

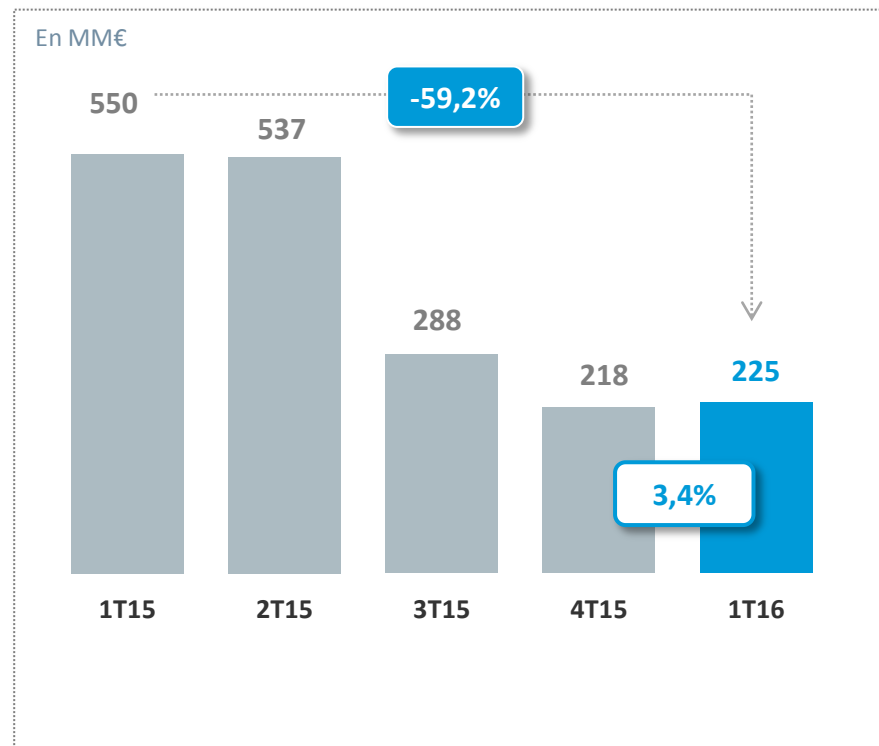
(1) Acumulado 12 meses

Las provisiones de crédito se reducen más de la mitad en 12 meses

Coste del riesgo¹

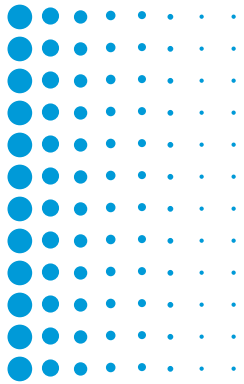


Provisiones de crédito



- Se acelera la reducción del coste del riesgo: -15 pbs v.t. hasta 0.58% (-33 pbs i.a.)
- Provisiones totales -46% v.t. (-45% i.a.) con provisiones de crédito en niveles mínimos desde el inicio de la crisis a pesar de dotaciones de exposiciones singulares en 1T
- Un buen inicio para conseguir el objetivo de final de año

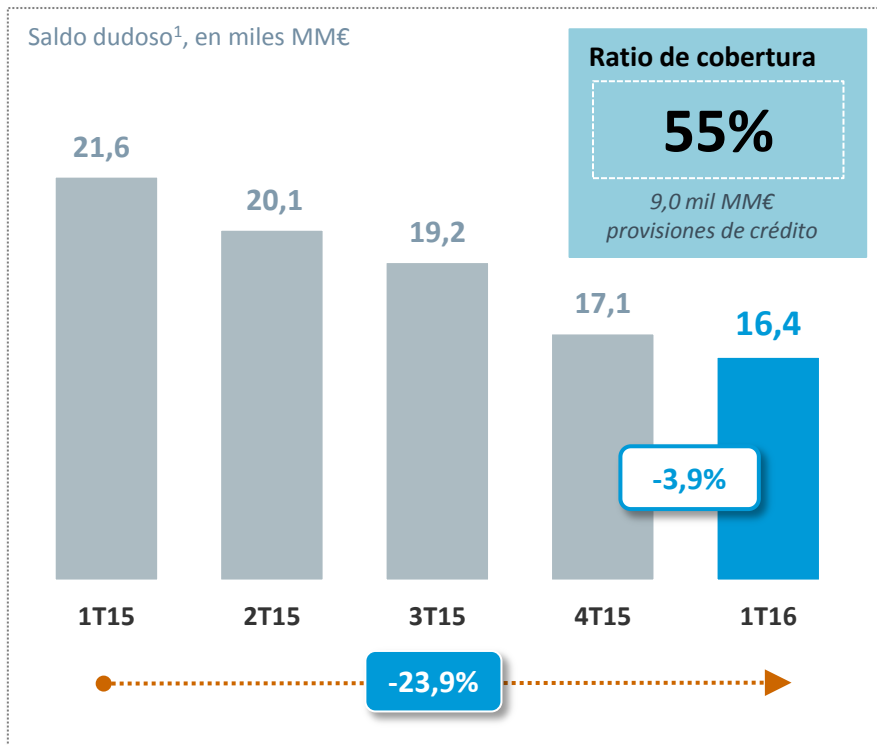
(1) Provisiones de crédito sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes, acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente



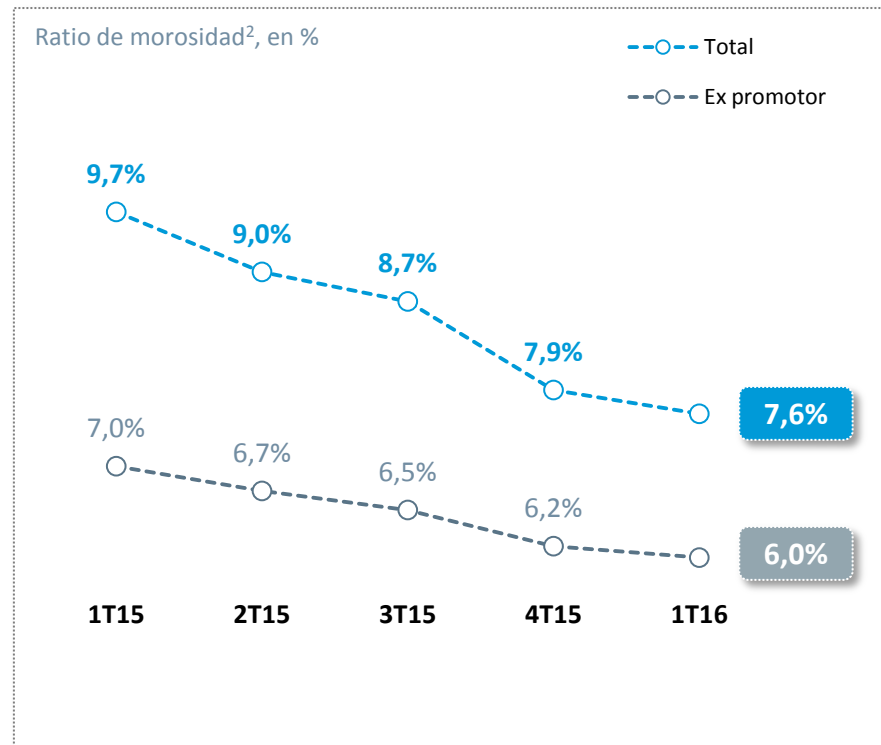
Fortaleza de [Balance]

La menor generación de crédito dudoso impulsa la reducción de la morosidad

Saldo dudoso en una continua tendencia descendente



Las ratios de morosidad en caída continua



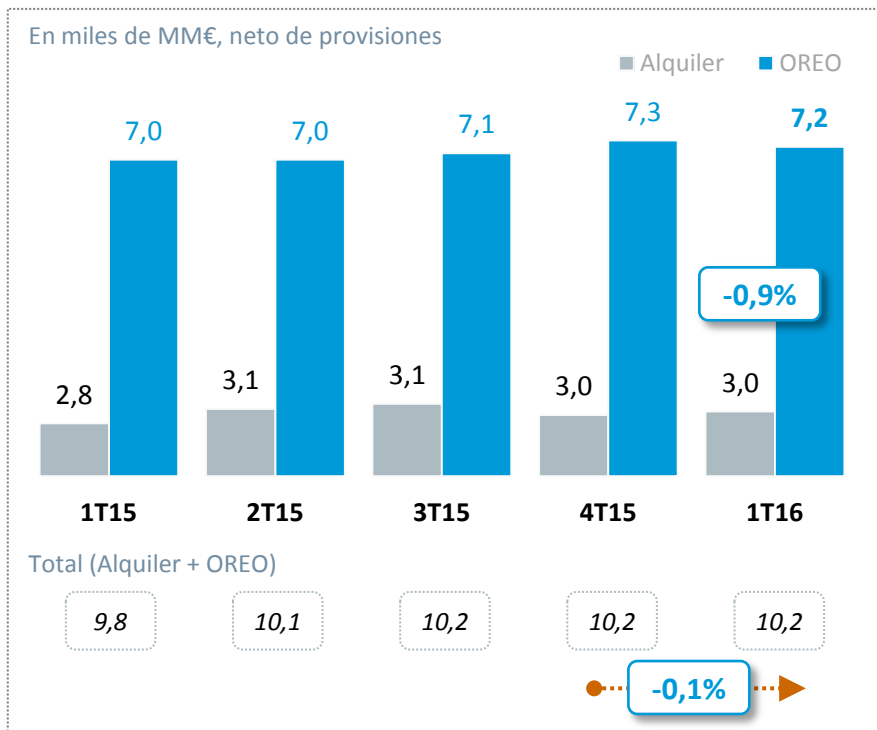
- El saldo dudoso se reduce un -3.9% v.t. por la reducción de las entradas y la continua reducción de la exposición a promotor
- Ratio de morosidad de 7,6% (-33 pbs en v.a.) con una caída de 52 pbs en v.a. de la ratio de morosidad de empresas ex promotor
- Confortable ratio de cobertura de 55%

(1) Incluyendo avales dudosos (482 MM€ en 1T16)

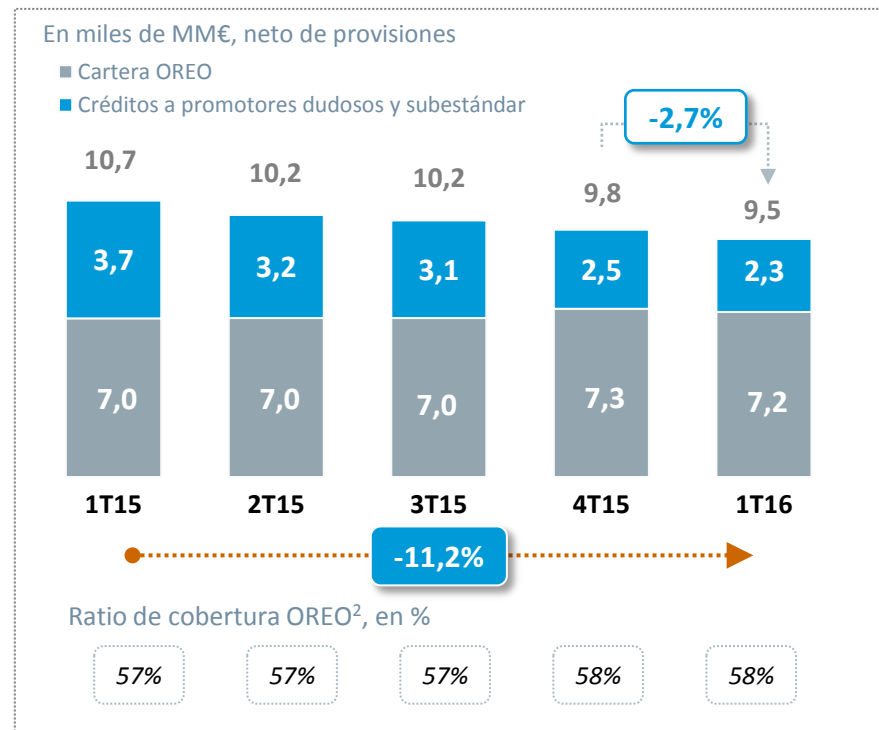
(2) La ratio de morosidad se calcula como el cociente entre el saldo dudoso y el libro total de créditos brutos y pasivos contingentes a final del periodo

Los activos no productivos también se reducen tras reducirse ligeramente la cartera de adjudicados

Activos adjudicados netos



Activos inmobiliarios problemáticos netos¹



- Menores entradas consolidan la tendencia de estabilización de la cartera de activos inmobiliarios (-0,1% v.a.) e impulsan la reducción de OREO neto (-0,9% v.a.)
- Reducción sostenida del saldo dudoso promotor (-10,9% v.a.), con una cartera sana de crédito promotor estable en ~5 mil MM€
- Ambas tendencias contribuyen a una mayor reducción del saldo de activos inmobiliarios problemáticos (-2,7% v.a.)
- Cartera de alquiler estable con una elevada ratio de ocupación (92%) y menor ratio de morosidad (-6 pp v.a.)

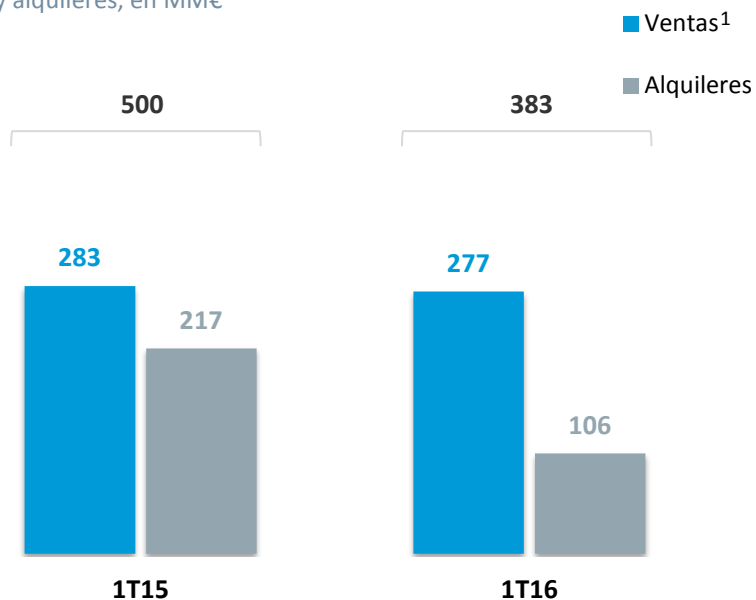
(1) Cartera OREO y créditos a promotores inmobiliarios problemáticos (ambos netos de provisiones)

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

La venta de activos inmobiliarios se mantiene en niveles elevados y aumentan los márgenes

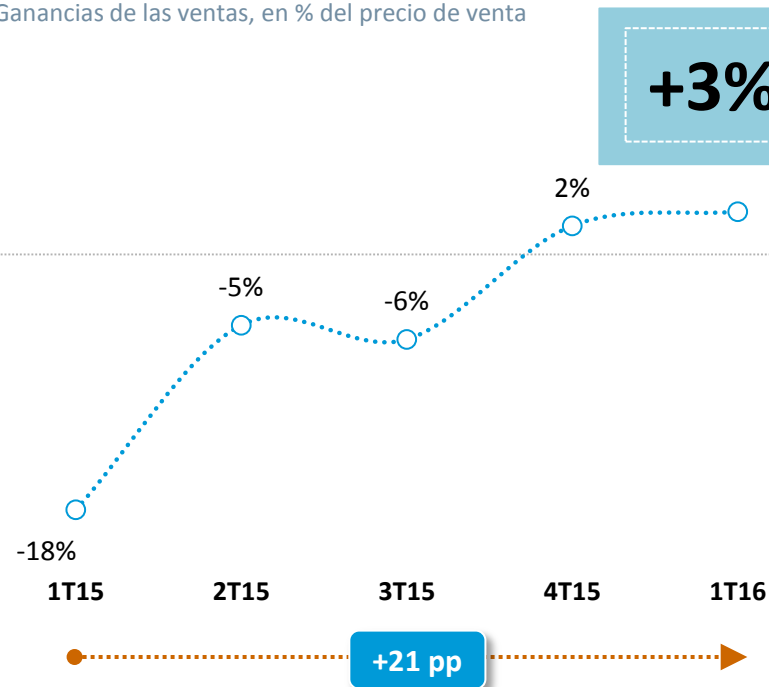
Ventas sólidas con el foco en la preservación de valor

Ventas y alquileres, en MM€



Mayores márgenes en venta

Ganancias de las ventas, en % del precio de venta



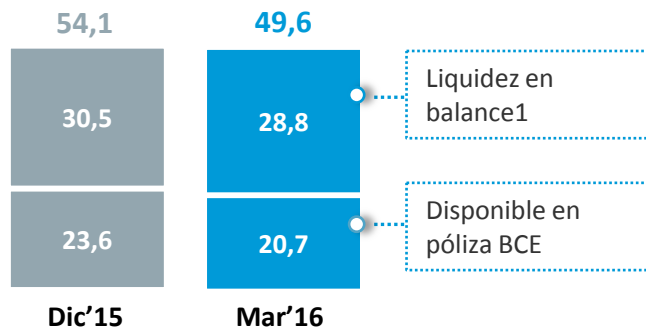
- La mejora de los fundamentales inmobiliarios lleva a mejores márgenes en la venta de activos inmobiliarios (+3% en 1T vs. 2% en 4T/-18% en 1T)
- La estabilización gradual del saldo y de los precios respalda el foco en la preservación de valor
- Las ventas se mantienen en niveles elevados c.0,3 mil MM€

(1) Ingresos por ventas inmobiliarias

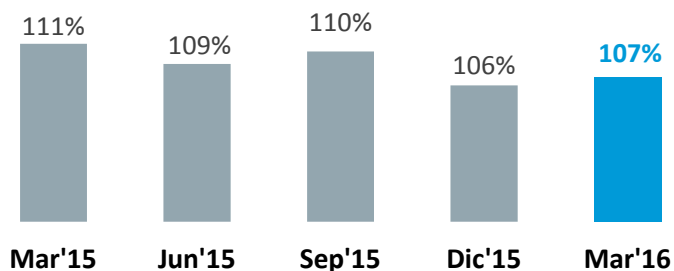
Cómodas métricas de liquidez

Holgada liquidez con cómoda ratio LtD...

Liquidez total, en miles de MM€

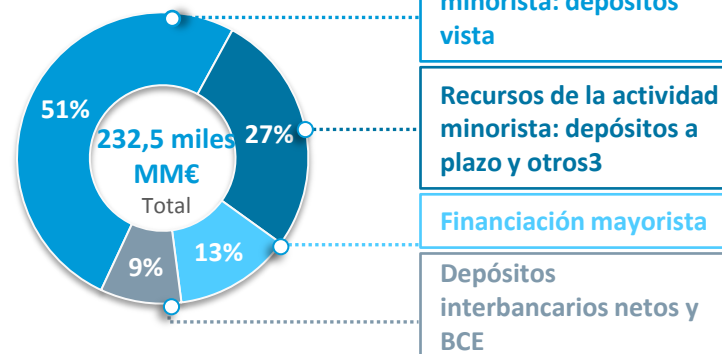


Evolución ratio LtD², en %

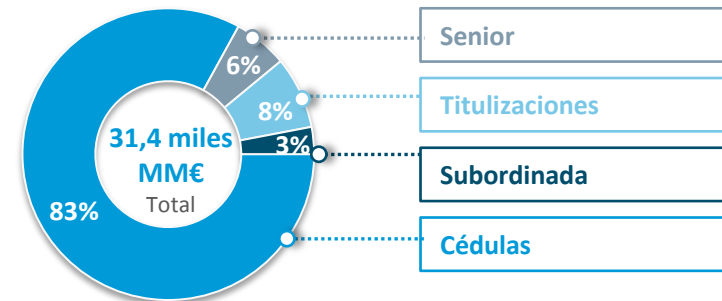


... y una estructura de financiación estable

Estructura de financiación, % del total



Financiación mayorista⁴ por categoría, Mar'16



- Ratios LCR y NSFR cómodamente por encima de los objetivos del Plan Estratégico

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

(2) Definido como: crédito bruto neto de provisiones (provisiones totales excluyendo las que corresponden a garantías contingentes) y excluyendo créditos de mediación de agencias multilaterales /fondos minoristas (depósitos, emisiones minoristas)

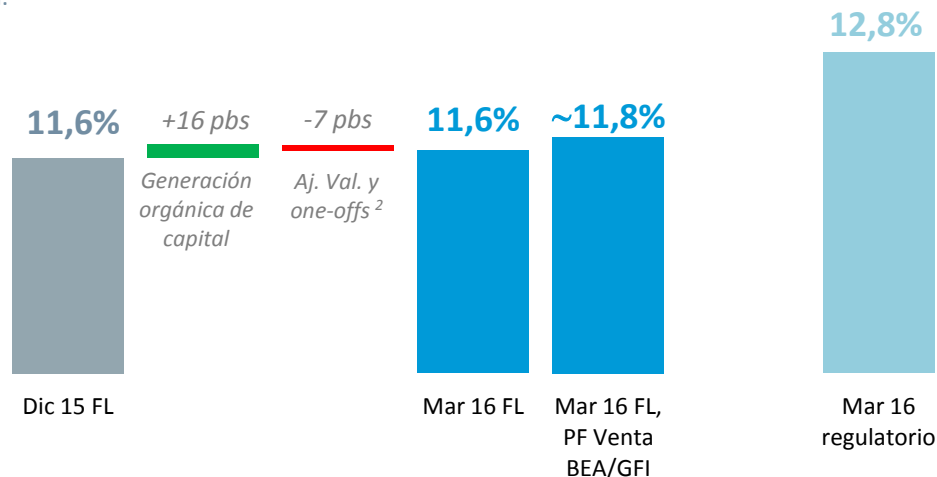
(3) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos retail

(4) Incluye titulizaciones de activos y cédulas multicedentes retenidas

La solvencia se refuerza en el trimestre

Evolución de la ratio CET1¹

En %, v.a.



CET1	16,6 Miles MM€	16,1 Miles MM€	17,9 Miles MM€
APRs	143,6 Miles MM€	137,9 Miles MM€	139,8 Miles MM€

Ratios de capital

En % a 31 de marzo de 2016

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	12,8%	11,6%
Capital total	15,9%	14,8%
Ratio de apalancamiento	5,8%	5,3%

- La acumulación de capital compensa los impactos regulatorios en el trimestre: CET1 FL +9 pbs
- La reducción de APRs incluye la transacción de transferencia de riesgo sintética y otros impactos de mercado
- 1T'16 CET1 FL en ~11,8% PF la venta de BEA/GFI

(1) Datos de diciembre 2015 actualizados de acuerdo a los ajustes definitivos de COREP

(2) Incluyendo la transacción de transferencia de riesgo sintética y otros impactos de mercado

1T 1016: principales conclusiones



1 *Sólido beneficio antes de impuestos*

2 *Excelente evolución del negocio asegurador*

3 *Alcanzando el punto de inflexión en volúmenes*

4 *La calidad crediticia sigue mejorando*

5 *Se refuerza la solvencia*

**Preparados
para navegar
un entorno de
tipos bajos**

2016: Consolidación de la fase de recuperación





Guidance 2016

Principales palancas

M.I.	(-) 4-6%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Re depreciación Euribor (-) ▶ Impacto totalidad eliminación suelos (-) ▶ Menor contribución cartera ALCO (-) ▶ Menores costes de financiación, institucional y minorista (+)
Comisiones	(+) 4-6%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Crecimiento en seguros y activos bajo gestión
Gastos recurrentes	Reducción > 1%	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Impacto totalidad sinergias de Barclays ▶ Fuerte foco en eficiencia operativa ▶ Inversión continuada en tecnología
Coste del riesgo	~50 pbs	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejora de las perspectivas macro ▶ Elevado nivel de la cobertura existente

[Anexo]

Ratings de crédito de CaixaBank

	Largo plazo	Corto plazo	Perspectiva	Rating del programa de cédulas hipotecarias
 Moody's <i>Investors Service</i> ⁽¹⁾	Baa2	P-2	negativa	Aa2 ⁽⁵⁾
 STANDARD & POOR'S ⁽²⁾	BBB	A-2	estable	A+ ⁽⁶⁾
 Fitch Ratings ⁽³⁾	BBB	F2	positiva	-
 DBRS ⁽⁴⁾	A (low)	R-1 (low)	estable	AA (high) ⁽⁷⁾

(1) A 20/04/16

(2) A 22/04/16

(3) A 26/04/16

(4) A 13/04/16

(5) A 18/06/15

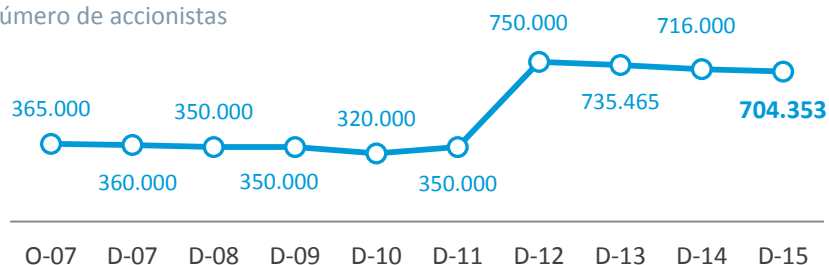
(6) A 13/10/15

(7) A 10/03/16

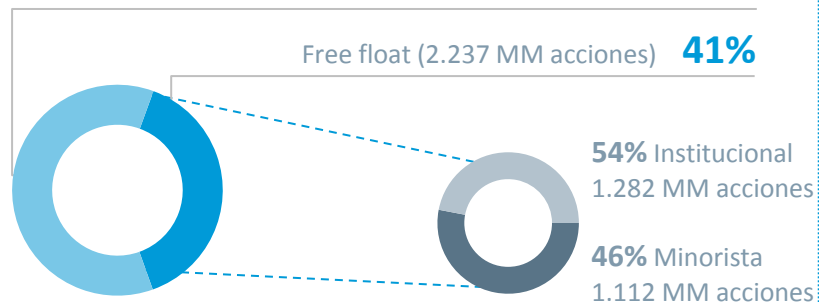
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float

Número de accionistas



Capital social por grupo, en % del capital a dic'15

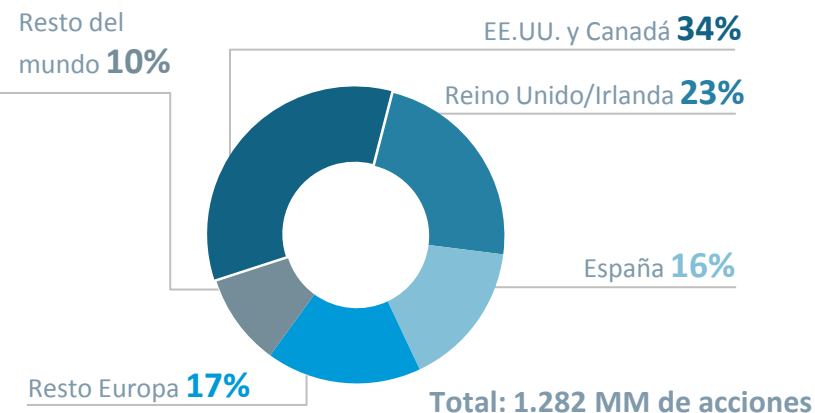


- **El control y la gestión del banco** son compartidos por la JGA, el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo: Auditoria y Control; Ejecutiva; Nombramientos; Remuneraciones; Riesgos. El accionista mayoritario no está sobre-representado en el Consejo de Administración
- **La relación de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

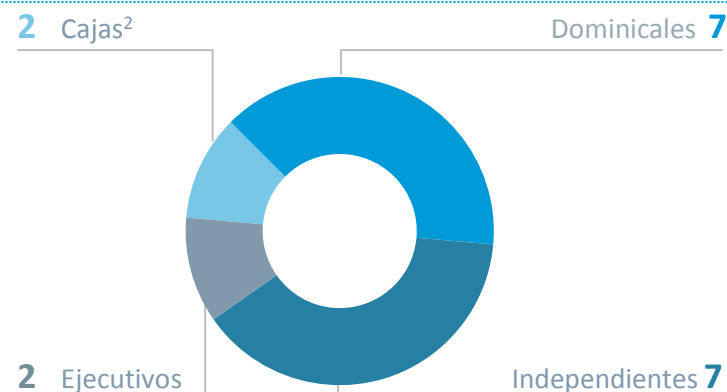
Base accionarial bien diversificada

Distribución geográfica de inversores institucionales¹

% del total de acciones propiedad de los inversores institucionales, Dic-2015



Composición del Consejo de Administración



(1) El porcentaje está calculado sobre el capital social institucional identificado en el informe de base accionarial elaborado por Nasdaq OMX

(2) 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

Balance y cuenta de resultados

Balance

Importes en millones de euros	31.03.15	31.03.16
Caja y depósitos en bancos centrales	4.061	4.385
Cartera de negociación	14.154	14.769
Activos financieros disponibles para la venta	71.761	65.997
Inversiones crediticias	210.983	207.334
<i>Depósitos en Entidades de crédito</i>	5.464	7.130
<i>Crédito a la clientela</i> ¹	203.161	199.265
<i>Valores representativos de deuda</i>	2.358	939
Cartera de inversión a vencimiento	7.383	3.831
Activos no corrientes en venta	7.835	7.760
Participaciones	9.939	9.148
Activo material	6.245	6.303
Activo intangible	3.683	3.660
Resto activos	19.513	18.176
Total activo	355.557	341.363
Pasivo	329.108	316.392
Cartera de negociación	14.551	12.147
Pasivos financieros a coste amortizado	257.731	248.050
<i>Depósitos de Bancos Centrales y EECC</i>	31.175	32.127
<i>Depósitos de la clientela</i>	187.850	183.262
<i>Débitos representados por valores negociables</i>	30.196	25.190
<i>Pasivos subordinados</i>	4.406	4.356
<i>Otros pasivos financieros</i>	4.104	3.115
Pasivos por contratos de seguros	43.232	43.515
Provisiones	4.644	4.564
Resto pasivos	8.950	8.116
Patrimonio neto	26.449	24.971
Fondos propios	23.752	23.969
Resultado atribuido al Grupo	375	273
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	2.697	1.002
Total pasivo y patrimonio neto	355.557	341.363

Cuenta de resultados

Importes en millones de euros	Enero - Marzo		Variación en %
	2016	2015	
Ingresos financieros	1.699	2.360	(28,0)
Gastos financieros	(679)	(1.222)	(44,4)
Margen de intereses	1.020	1.138	(10,4)
Dividendos	5	2	191,4
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	132	178	(25,6)
Comisiones netas	465	513	(9,4)
Resultados de operaciones financieras y diferencias de cambio	291	129	125,0
Otros productos y cargas de explotación	9	(7)	
Margen bruto	1.922	1.953	(1,6)
Gastos de explotación recurrentes	(1.003)	(1.035)	(3,1)
Gastos de explotación extraordinarios		(239)	
Margen de explotación	919	679	35,4
Margen de explotación sin costes extraordinarios	919	918	0,1
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otros	(410)	(748)	(45,2)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(133)	280	
Resultado antes de impuestos	376	211	78,7
Impuesto sobre beneficios	(101)	164	
Resultado consolidado del ejercicio	275	375	(26,9)
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	2	0	
Resultado atribuido al Grupo	273	375	(27,2)

(1) La evolución, en el primer trimestre de 2016, del epígrafe crédito a la clientela del balance público está impactada, principalmente, por las operaciones de adquisición temporal de activos (-3.472 millones de euros). El crédito a la clientela neto con criterios de gestión se mantiene estable en el trimestre (+0,1 %)

Nota: Se han reexpresado los saldos de balance históricos publicados anteriormente tras la aplicación de la IFRIC 21.

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



Av. Diagonal, 621
08028 Barcelona
www.CaixaBank.com