



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Agosto 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.

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.

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.

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.

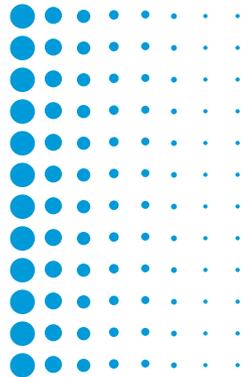
Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente el permiso a cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contiene. Esta prohibición 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.

De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (MAR) definidas en las Directrices sobre Medidas alternativas del rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057) ("las Directrices ESMA"), este informe utiliza ciertas MAR, que no han sido auditadas, con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión de la evolución financiera de la compañía. Estas medidas deben considerarse como información adicional, y en ningún caso sustituyen la información financiera elaborada bajo las NIIF. Asimismo, tal y como el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de otras medidas similares calculadas por otras compañías y, por tanto, podrían no ser comparables. Consúltese el informe trimestral para el detalle de las MAR utilizadas, así como para la conciliación de ciertos indicadores de gestión con los indicadores presentados en los estados financieros consolidados NIIF.

En lo relativo a los resultados de las participadas, la información financiera del Grupo CaixaBank en 1S16 se ha elaborado, fundamentalmente, en base a estimaciones.

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 11
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 29
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 36
5.	Actualidad en actividad y resultados: 1S16	p. 39
	<i>Anexo</i>	<i>p. 62</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave

1S16

Balance total (miles de MM€)	353,1
Créditos a clientes (miles de MM€)	208,5
Recursos de clientes (miles de MM€)	304,5
Clientes (M), 24% de cuota de mercado ¹	13,8

**1^{er} banco
minorista en
España**

Capitalización (miles de MM€) ²	10,5
Beneficio atribuido (MM€)	638
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	11,5%/14,7%
Ratings a largo plazo ³	Baa2/BBB/BBB/A (low)

**Sólidas
métricas de
balance**

Empleados	32.142
Oficinas (#)	5.131
Cajeros automáticos (#)	9.517
Clientes activos internet/movil ⁴	5,1/3,0

**Plataforma
omni-canal
única**

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

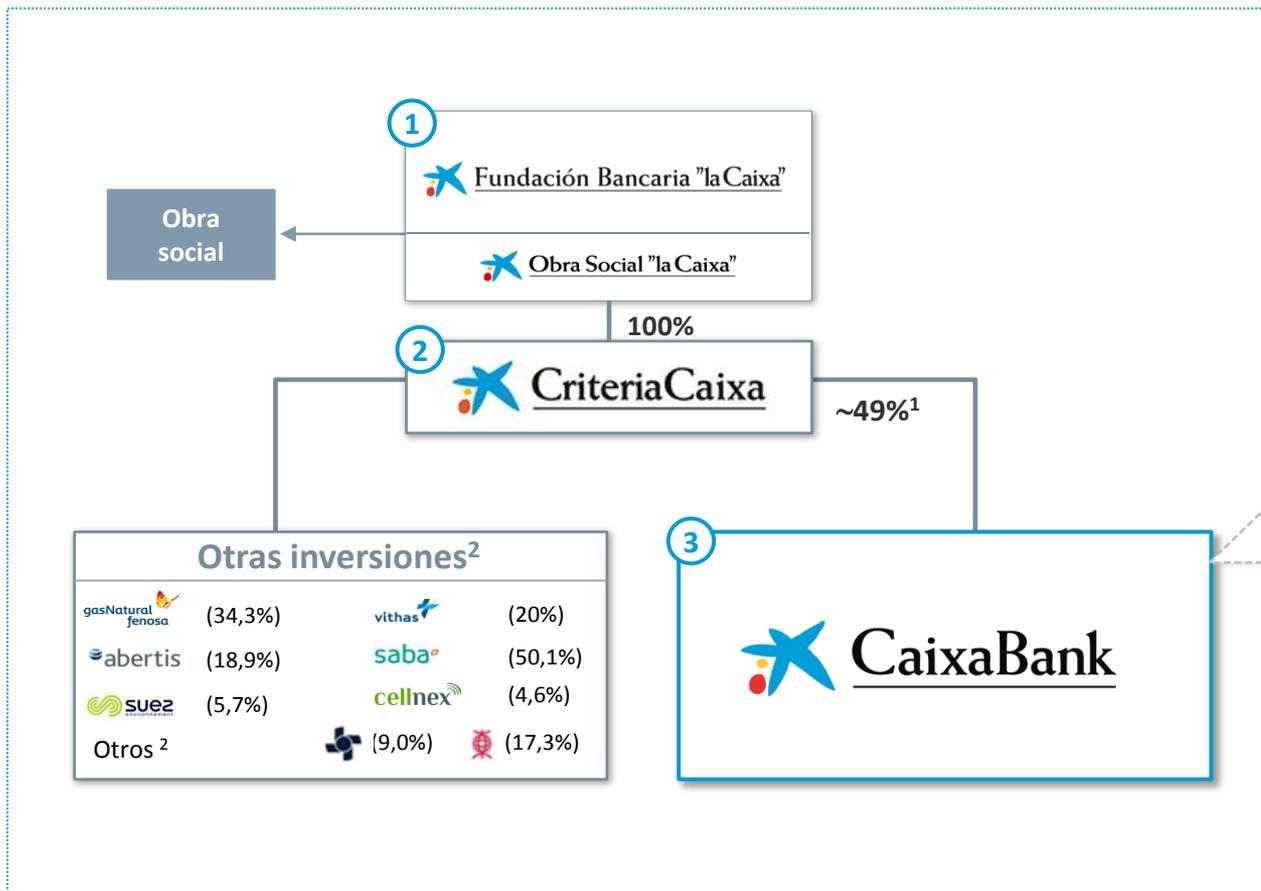
(2) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de Junio de 2016

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

(4) 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 **CriteriaCaixa**, ^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%)
(45,2%)	(5,0%)

(1) Participación *fully diluted* teniendo en cuenta el bono de Criteria de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017 y excluyendo autocartera

(2) Últimas cifras de participación publicadas por CriteriaCaixa. “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

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



El grupo financiero líder en banca minorista en España

1^{er} banco minorista en España



- ▶ La mayor base de clientes en España: **13,8 MM**
- ▶ **Banco principal** para el 24% de los españoles
- ▶ **208,5 mil MM€** en créditos; **304,5 mil MM€** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.131 oficinas; 9.517 cajeros**
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **10,5 Mil MM€ de capitalización bursátil¹**. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 11,5%; *phase-in* del 12,3%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 53%
- ▶ **Holgada liquidez:** 58 mil MM€
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 104,8%

Sólidos valores



- ▶ Apostando por un modelo de banca **sostenible y socialmente responsable**
- ▶ Orgullosos de nuestros **110 años de historia**
- ▶ Presentes en los **principales índices de sostenibilidad** (DJSI, FTSE4Good, CDP A-list)
- ▶ **Valores profundamente enraizados en nuestra cultura:** calidad, confianza y compromiso social

(1) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de Junio de 2016

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, Mejor Banco RSC Europa Occ. 2016 *Euromoney*



Mejor Banco en España en 2015 y 2016
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 a nivel europeo en 2016
Forrester Research



Mejor Banco del mundo en innovación en 2016; Banco más Innovador en Medios de Pago por Móvil en 2015 *Retail Banker*



Best technological project in the world 2016 by launching imaginBank *The Banker*



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)*



Liderazgo en el mercado

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

Clientes minoristas en España (2015)

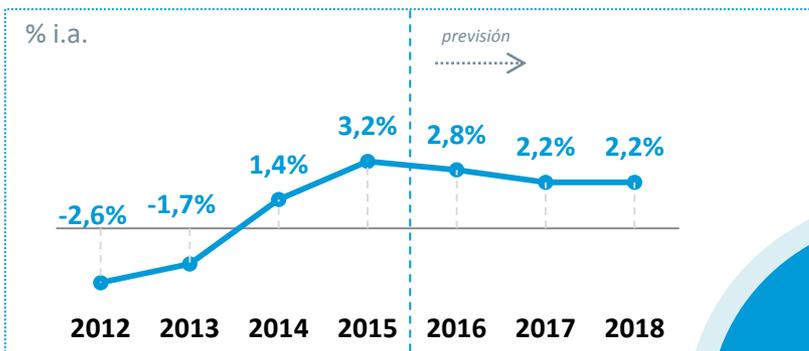
Líder en liderazgo del mercado y satisfacción de banca online

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

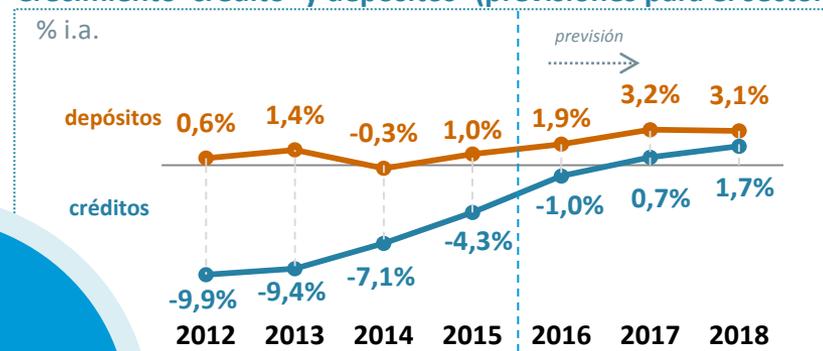


Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

Crecimiento del PIB

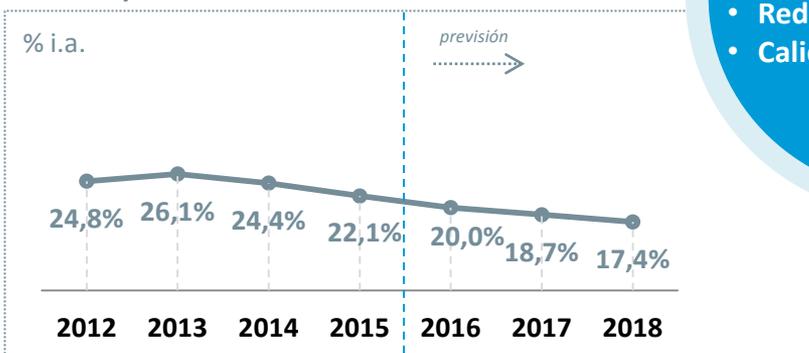


Crecimiento crédito¹ y depósitos² (previsiones para el sector)

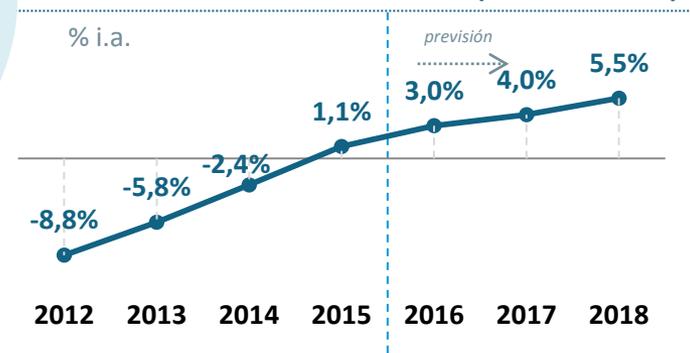


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

Tasa de paro



Precio de la vivienda (valor nominal)

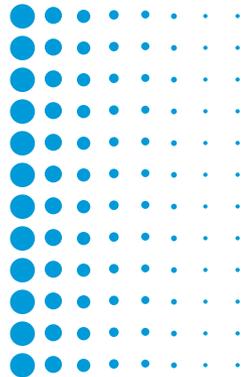


- ▶ **La actividad económica sigue creciendo con fuerza:** crecimiento del PIB +0,8% v.t. (+3,5% i.a.) en 1T16. Prevemos una ligera disminución en tasas de crecimiento futuras debido a la pérdida de fuerza de algunos vientos de cola temporales (política fiscal menos expansiva, aumento de los precios 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]

Supermercado financiero para seguros y necesidades financieras

Modelo de “supermercado financiero”...



**Dimensión
y capilaridad**

Proximidad/
conocimiento del
cliente



Asesoramiento

Foco en formación y
capacitación,
especialización y
calidad de servicio

“Mucho más que
solo un banco”



**TI y
digitalización**

Movilidad y big data



**Amplia oferta de
productos**

Amplia y adaptada con
fábricas en propiedad

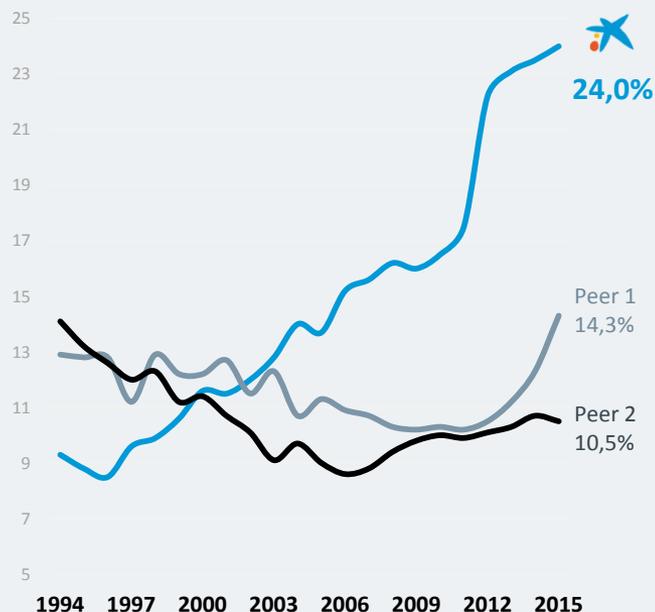


...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno

La entidad líder en banca minorista en España

Franquicia comercial líder

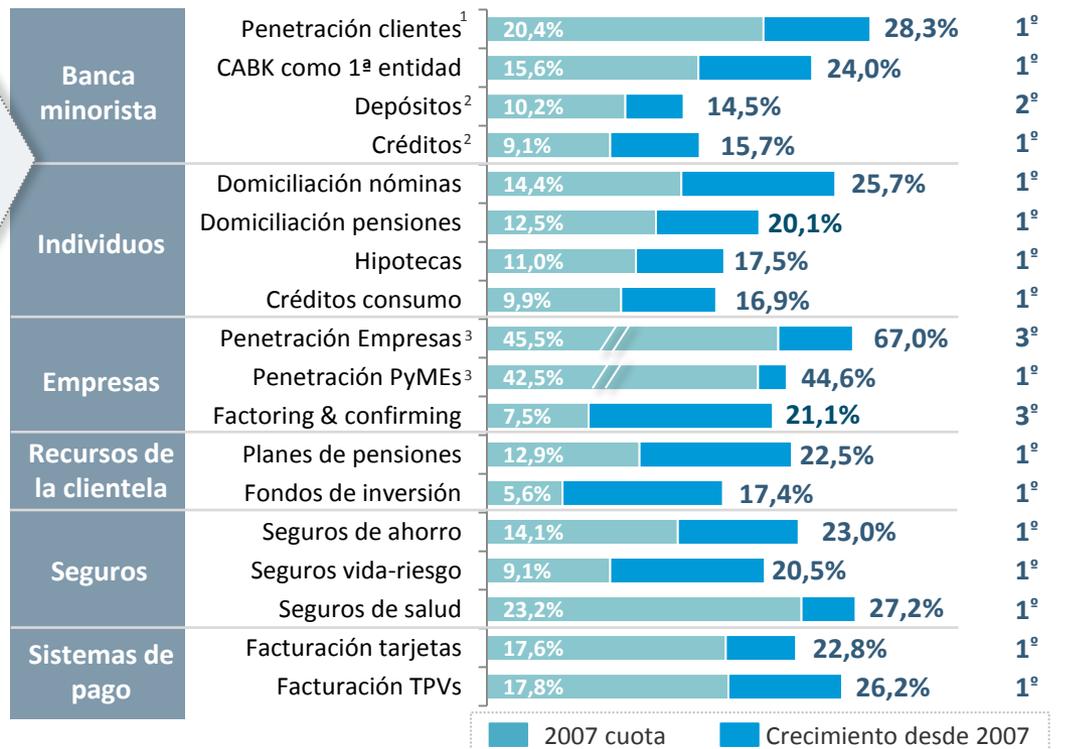
Penetración clientes particulares (banco principal), %



28,3% penetración clientela¹

Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años

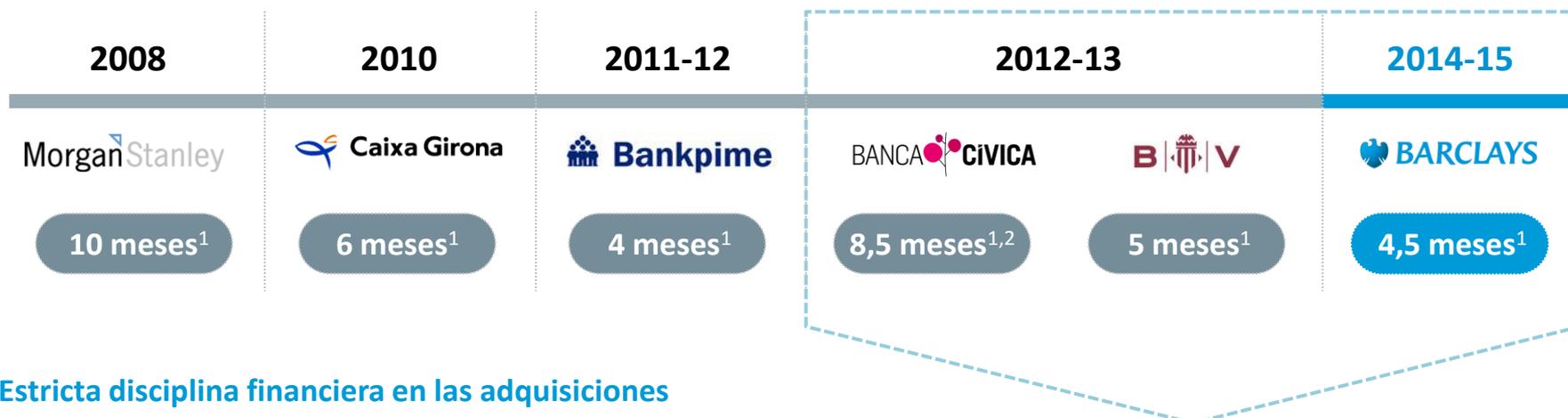
2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España

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 27 de junio de 2016. Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, BdE, Asociación española de Factoring, INVERCO, ICEA, Servired, 4B y Euro 6000

El crecimiento y el liderazgo de mercado se han visto reforzados por las adquisiciones

Contrastada capacidad de integración

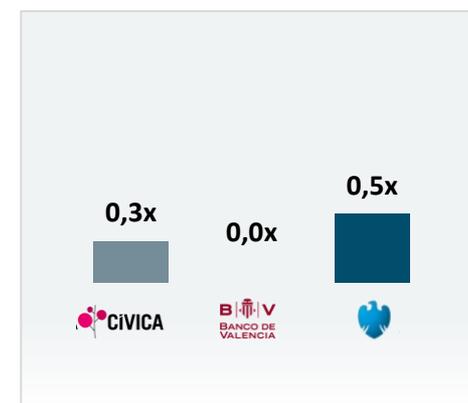


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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

	Sinergias en % costes iniciales		Sinergias 2016E (MM€)	Timing (inicio/compleción)
	Objetivo inicial	Logrado		
BANCA CIVICA	59%	63%	580	2012/2015
B V	52%	62%	101	2013/2015
BARCLAYS	45%	56%	189	2015/2016

Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI.

(2) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas

Las economías de escala y la tecnología son factores de impulso clave para la eficiencia operativa

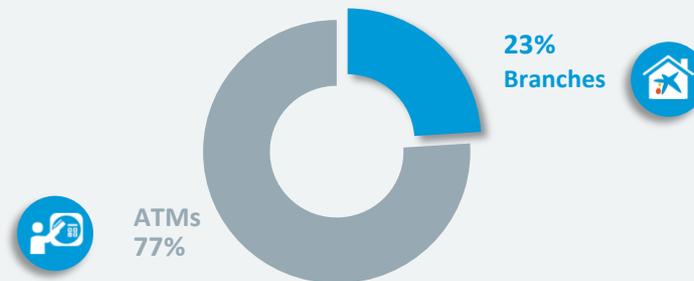
Mínimo personal en servicios centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados¹



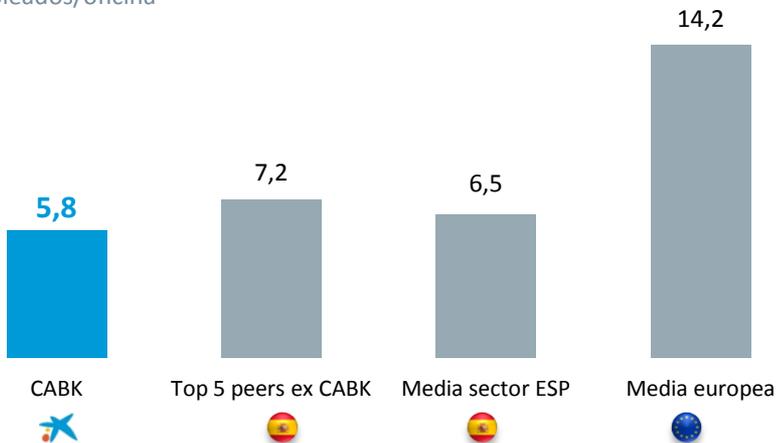
Scalable and efficient sales-oriented network

Task absorption (%)

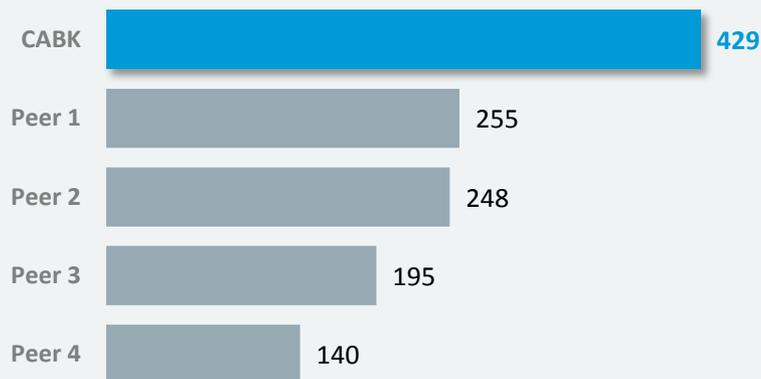


Modelo de oficina ligera y muy efectiva comercialmente

Empleados/oficina



Customers per employee¹

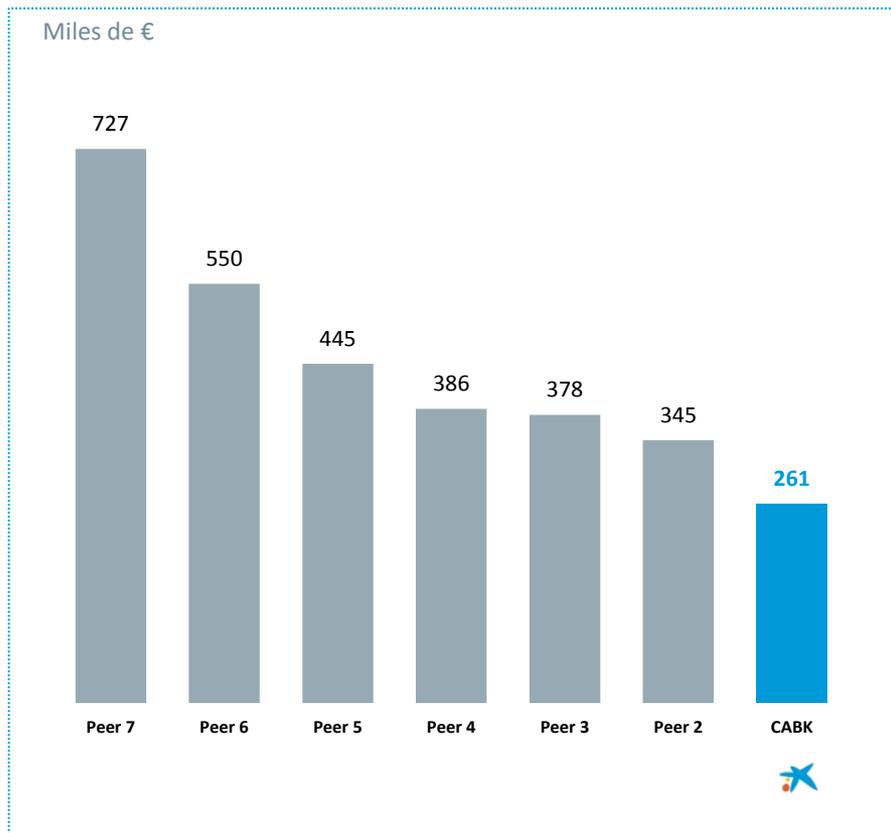


Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

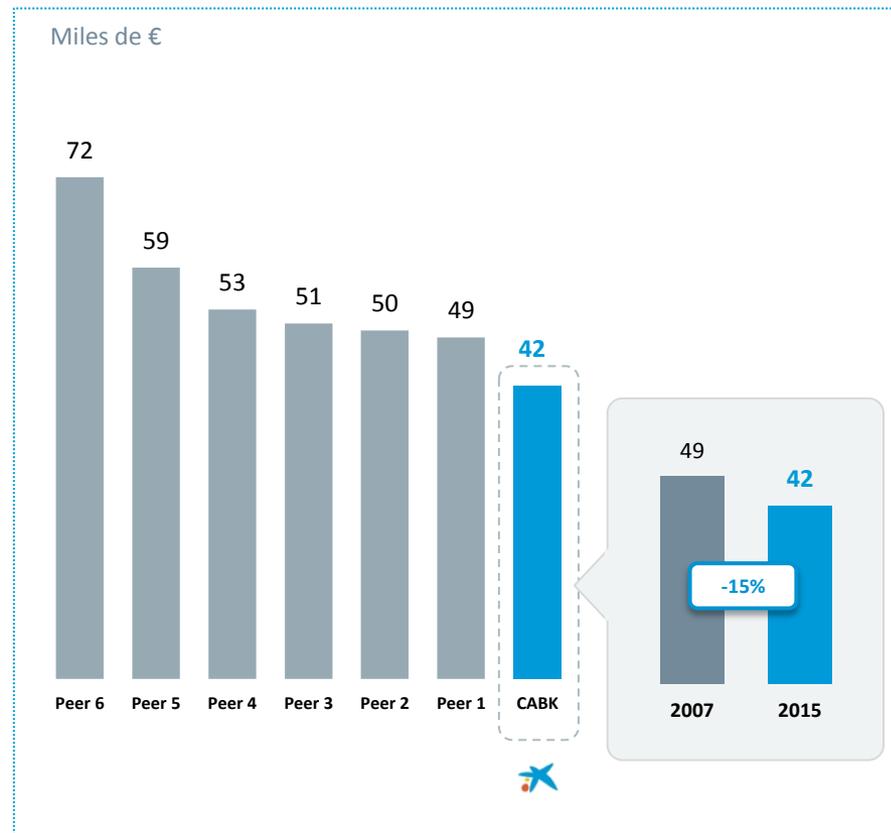
(1) Fuente: estimaciones propios a Junio 2016 para CaixaBank y en la fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales¹ por oficina



Gastos generales¹ por empleado

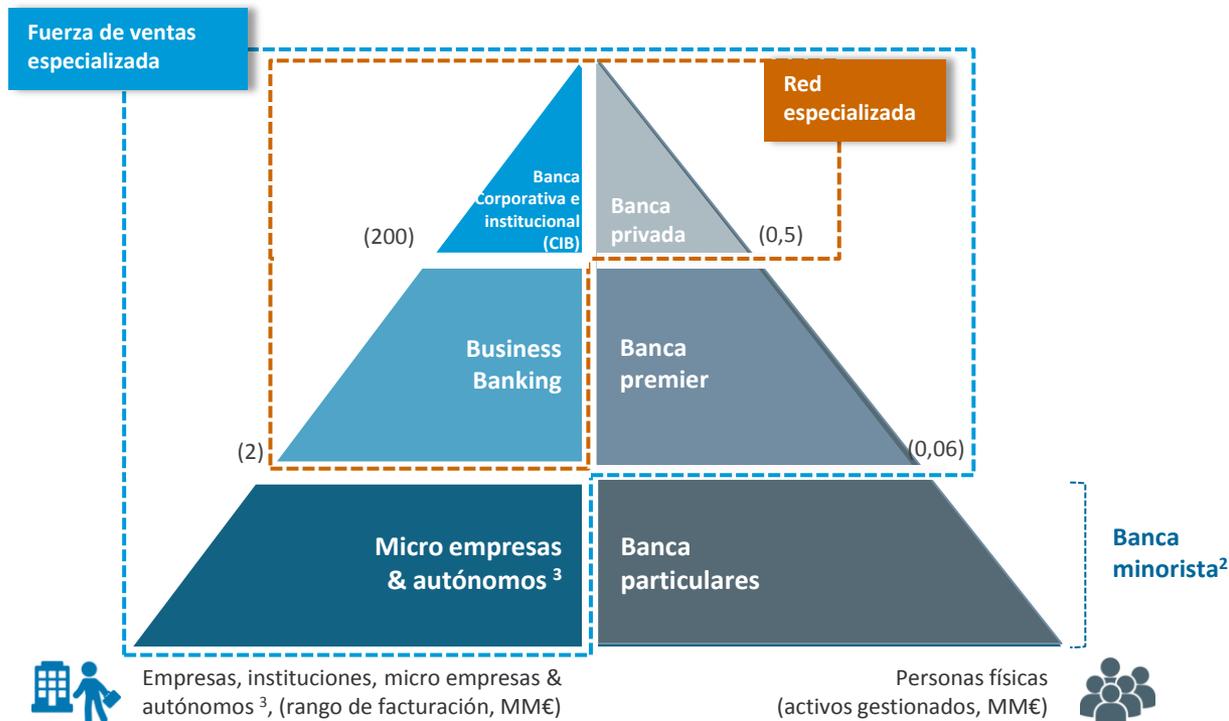


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. 2T16 para CaixaBank, 1T16 para peers. Peers incluyen: Bankia, Bankinter, BBVA Spain + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB), SAN Spain + inmobiliario

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

Segmentación de clientes¹:



La mayor base de clientes: 13,8 M

La segmentación es clave para atender mejor las necesidades del cliente e impulsar volúmenes de negocio

- (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, autónomos, comercios, profesionales y agrarios
- (3) También incluye comercios, profesionales y agrarios

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

La mayor red física en España

5.131 oficinas

17,5% cuota mercado¹

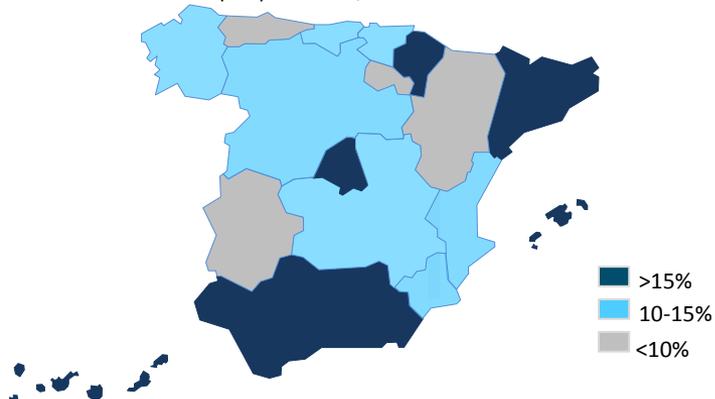


9.517 cajeros

19,1% cuota mercado¹



Cuota de mercado en oficinas por provincia¹, %



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales

Líder europeo en banca por internet

5,1 M clientes activos²

33% penetración³

37% de las transacciones



Liderazgo europeo en banca móvil

3,0 M clientes activos²

20% de las transacciones

+ 53% TAAC 2012-2015



Mejor plataforma de banca móvil en Europa

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) Marzo 2016

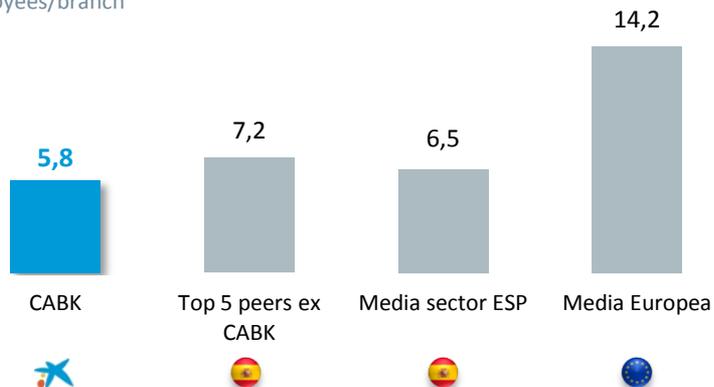
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses. Fuentes: ComScore y Banco de España. Últimos datos disponibles

(3) Mayo 2016. Fuente: ComScore

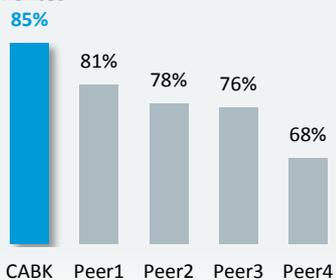
Un modelo de oficina eficiente y efectivo y una red dinámica

Modelo de oficina ligera...

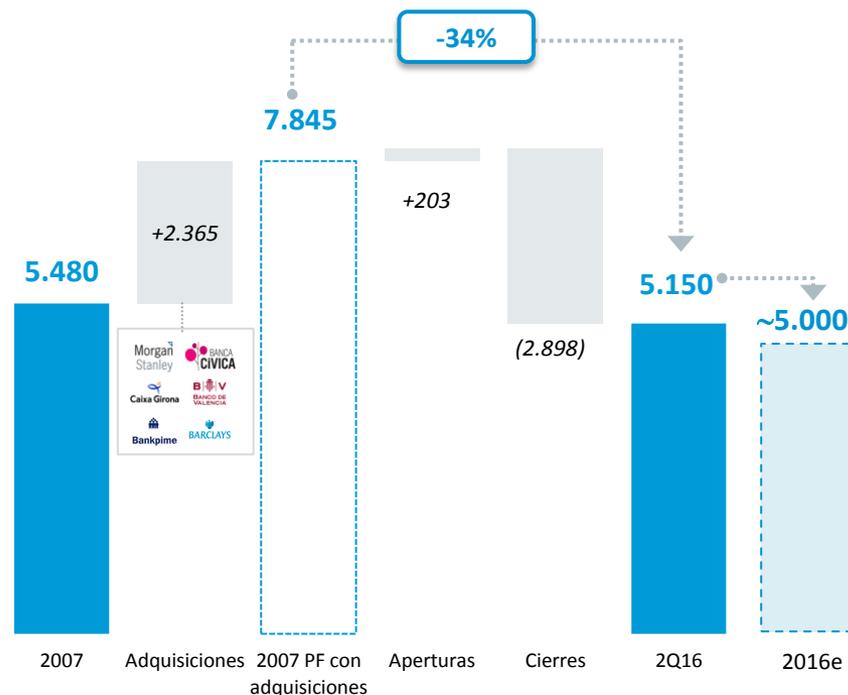
Employees/branch



... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

 Penetración como entidad principal/
clientes ¹

 Elección banco principal: principales
razones ¹(%)


Una red dinámica

 Evolución del número de oficinas²


+40% Clientes/Oficina

Un elevado número de oficinas es una indicación de alcance y proximidad al cliente – no un factor de coste

(1) FRS Inmark 2015. Peers: SAN, BBVA, SAB, POP

(2) Incluyendo 19 sucursales y oficinas de representación internacionales

Transformando las oficinas en centros de asesoramiento y creación de valor



CaixaFuturo

*Estrategia personalizada de Ahorro – Inversión y Protección.
Encuentros de sensibilización*

Banca Privada

*Mejor B. Privada España 2015 y 2016
Euromoney*



Banca Premier

Servicio preferente y personal basado en la calidad



Banca Empresas

Certificado AENOR conform



Asesorar vs. vender productos / transacciones

- ▶ Cambios en los protocolos comerciales
- ▶ Cambios en las actitudes y las relaciones
- ▶ Refuerzo de habilidades y conocimientos
- ▶ Rediseño de herramientas y espacios con la máxima orientación al cliente



Foco en la calidad del servicio



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

Amplo reconocimiento



Mejor banca RSC
en Europa
Occidental



Mejor banco en
España en 2015, 2013
y 2012



Banco retail más
innovador en 2013 y
2014



Mejor banco en
España



Mejor entidad financiera
europea en banca móvil
2016



Mejor proyecto
tecnológico global
2016



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
5,1 MM

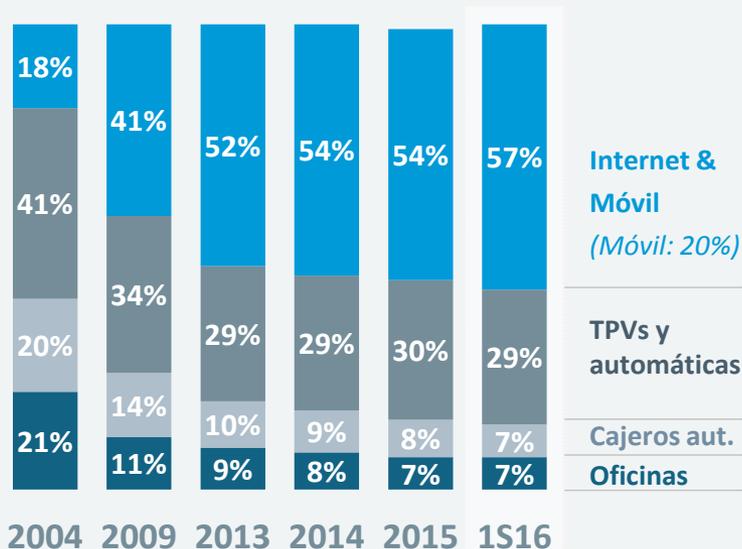
Móvil
3,0 MM

(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...

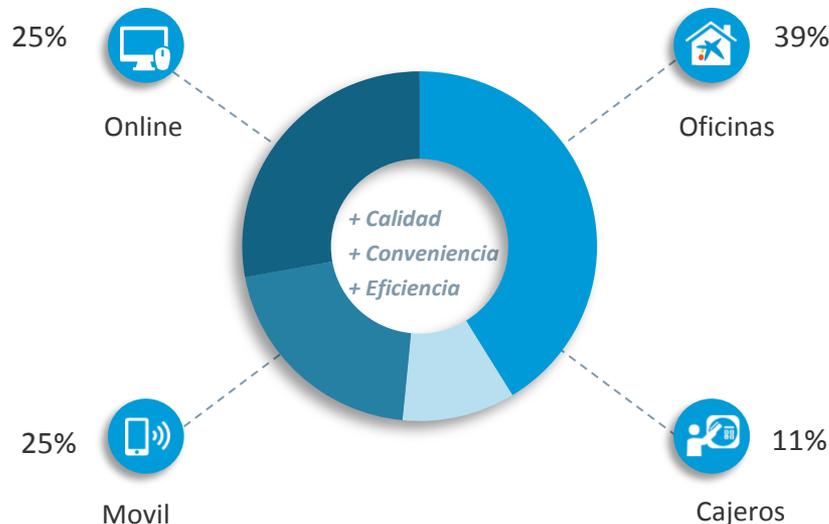
Transacciones por canal¹ (%)



... 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 1S16



70% de ventas préstamos "Click & Go"² realizadas a través de canales electrónicos

FORRESTER®

Premiado como la mejor banca móvil a nivel europeo

(1) Número total de transacciones en 1T16: 4.108MM. 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

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



Líder en la adopción de soluciones para la movilidad

- ▶ Smart PCs: ≈20.700
- ▶ Firmas digitales: 7,5MM
- ▶ *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

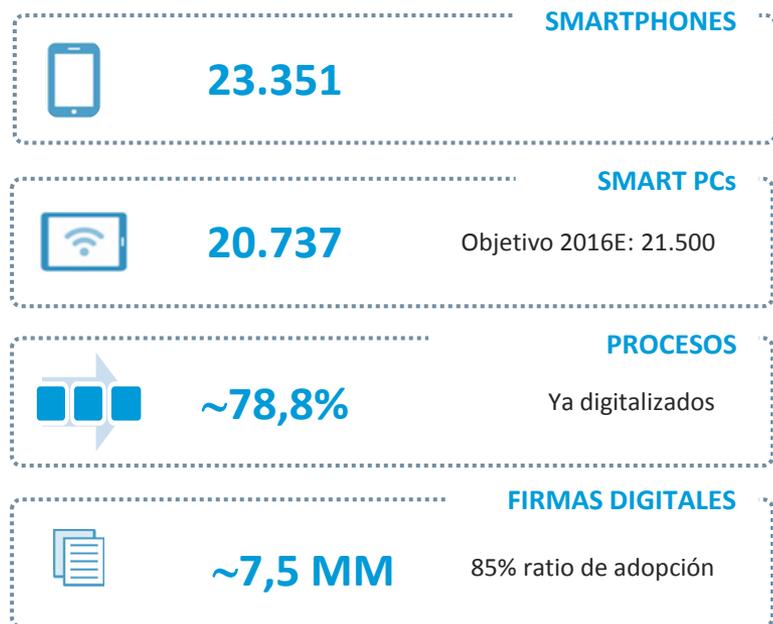
No solo “a cualquier hora y en cualquier lugar” sino también un servicio a medida

A 28 de junio de 2016

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

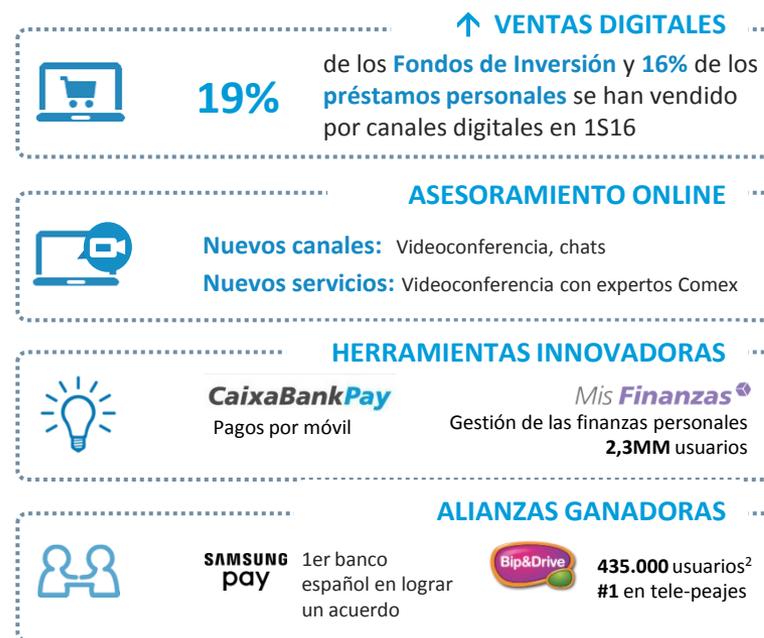
Mejora de la efectividad comercial

“ 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

(1) A 28 de junio de 2016
(2) A 31 de diciembre de 2015

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



1^{er} banco español
"mobile only"



Oferta de servicio a medida:

Móvil, Sencillo, Rápido, Low-cost

Ventajas competitivas

Dimensión

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

3,1 M clientes entre
18-35 años

Tecnología móvil

- 3,0 MM de clientes activos¹
- El canal de mayor crecimiento: +53% TACC 2012-15
- Amplio reconocimiento y premios

FORRESTER **#1** banca móvil en Europa



Reconocido como el mejor proyecto tecnológico global 2016



(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

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 1S16	Empresa	% participación
Seguros vida	 61 Miles MM€ Activos #1 en España	 VidaCaixa	100%
Seguros no-vida	 1,7 Miles MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seg. salud ⁽²⁾	 SegurCaixa Adeslas	49.9%
Gestión activos	 49,8 Miles MM€ AuM #1 en España	 CaixaBank ASSET MANAGEMENT	100%
Financiación consumo	 1,5 Miles MM€ Nuevo negocio 2,1 Miles MM€ activos	 CaixaBank CONSUMER FINANCE	100%
Tarjetas	 31,5 Miles MM€ facturación #1 en España	 CaixaBank PAYMENTS	100%
Pagos en punto de venta	 18,8 Miles MM€ facturación 325,545 puntos de venta	 Comercia Global Payments	49%
Microcredito	 +64% microcréditos nuevos a hogares (i.a.) ⁽¹⁾	 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
- ▶ A través de una plataforma de distribución única e integrada

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

(1) Último dato disponible

(2) En España

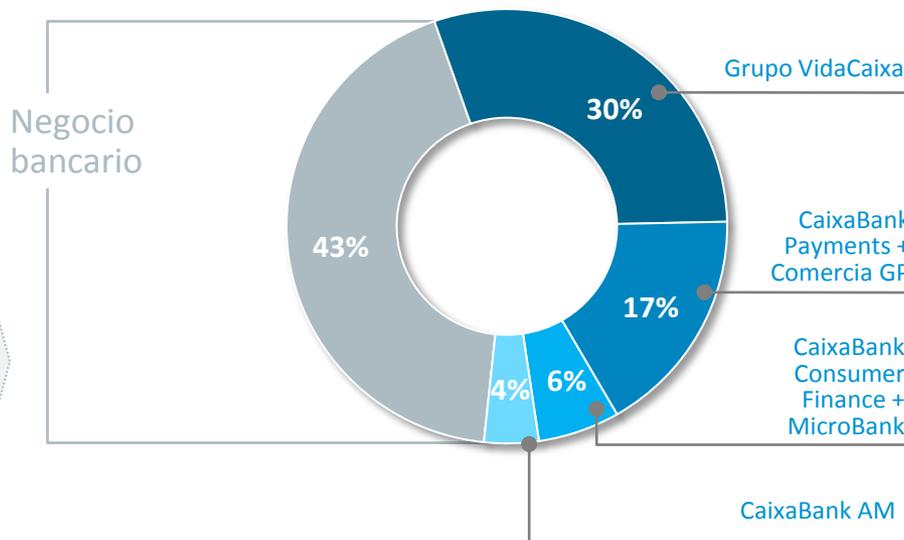
Contribución clave a resultados de los negocios no bancarios

Negocios en crecimiento y rentables...

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del negocio bancaseguros¹, en % del total de 1S16 (Acumulado 12 meses)



10,1%

RoTE¹
Bancaseguros

~5,5pp

Contribución de los negocios
no bancarios al RoTE¹
bancaseguros

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) Acumulado 12 meses excluyendo costes extraordinarios y aportación al FUR de Diciembre 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

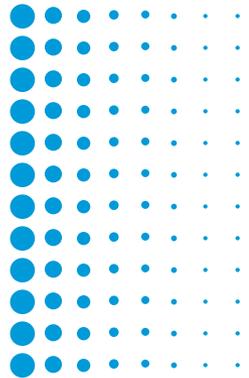
A DESTACAR:

Calidad

Confianza

Compromiso Social

- Galardonado por **Euromoney** como el **mejor banca responsable en Europa** (julio 2016)
- 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.



Plan Estratégico [2015-2018]

Prioridades estratégicas 2015-2018

5 Prioridades estratégicas

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



Ser el mejor banco en calidad de servicio y reputación



Rentabilidad recurrente superior al coste del capital



Gestión activa del capital optimizando su asignación



Liderar la digitalización de la banca



Retener y atraer el mejor talento

Objetivos financieros¹

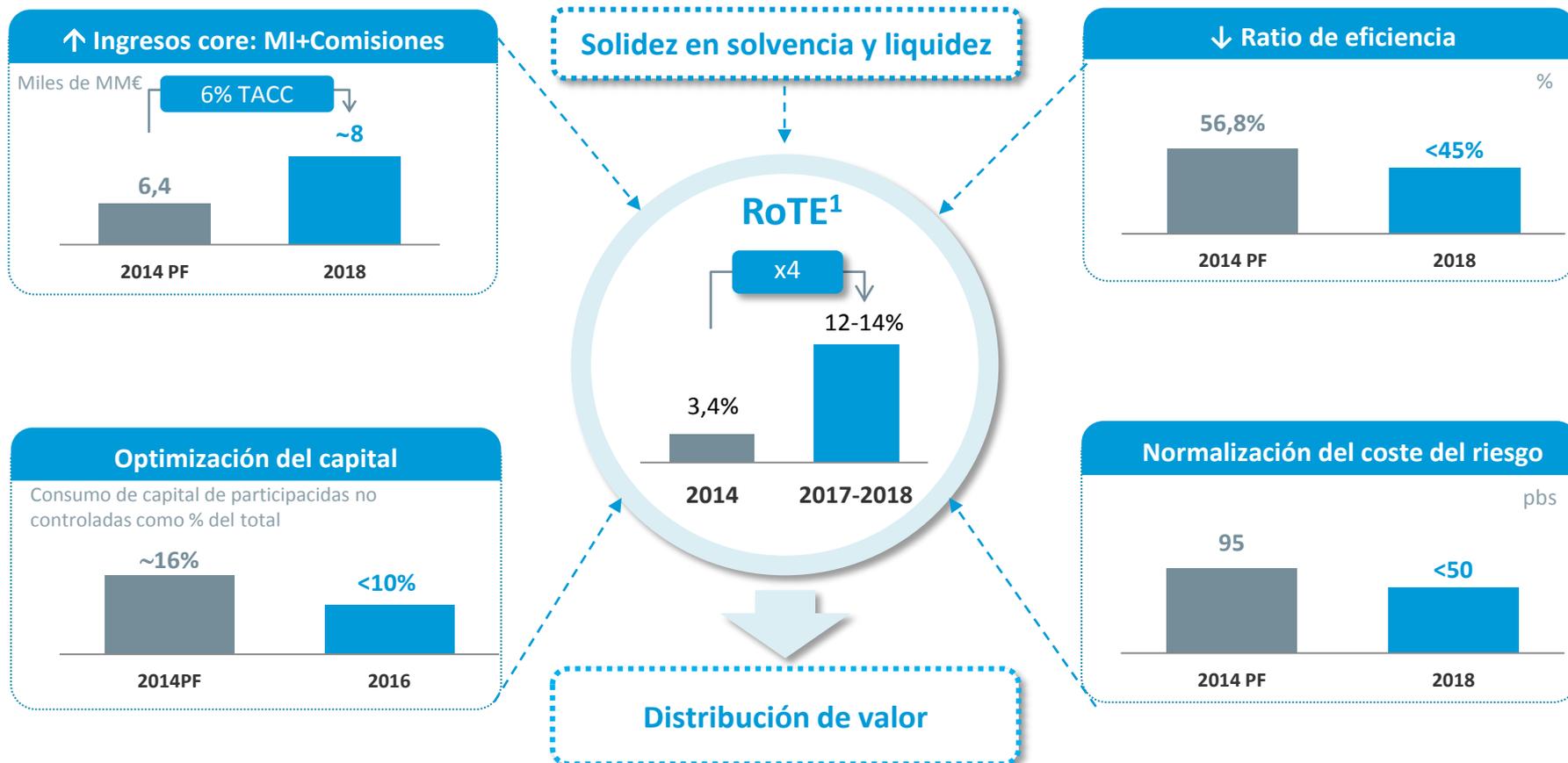
		2014	Objetivo	Desde ³
Balance	Crec. cartera cred. sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
Rentabilidad	RoTE ²	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
Gestión del capital	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
	CET1 FL	11,3%	11-12%	2015
	Capital total FL	14,6%	>16%	2016
Retorno al accionista	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 MME procedentes de la actividad de seguros y 0,99 MME 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) Ratios aplican a fin de año, a excepción de CET1FL (a lo largo) y ratio payout (beneficio para el año en cuestión)

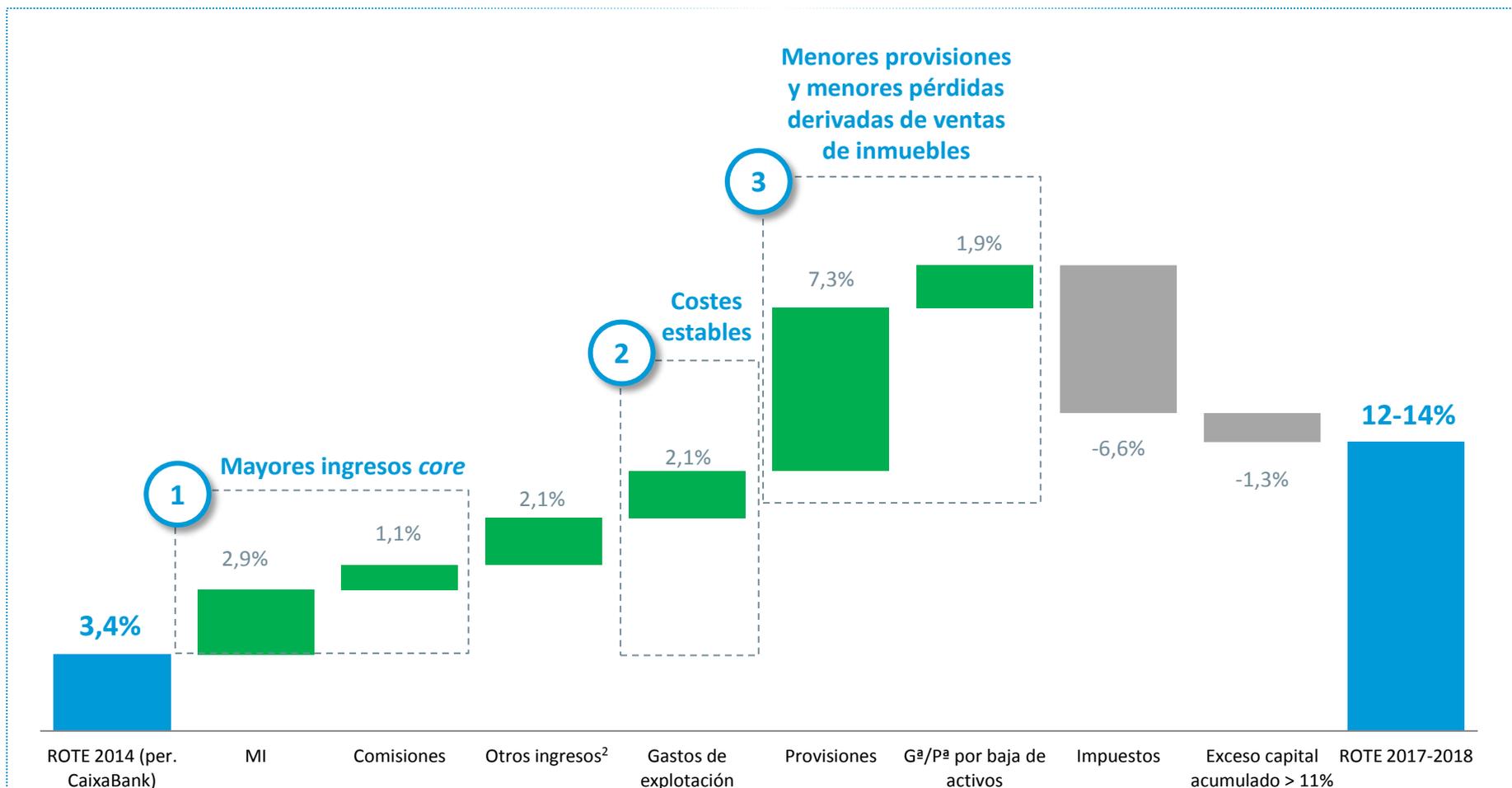
La mejora del resultado operativo y la normalización del coste del riesgo impulsarán el RoTE



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

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

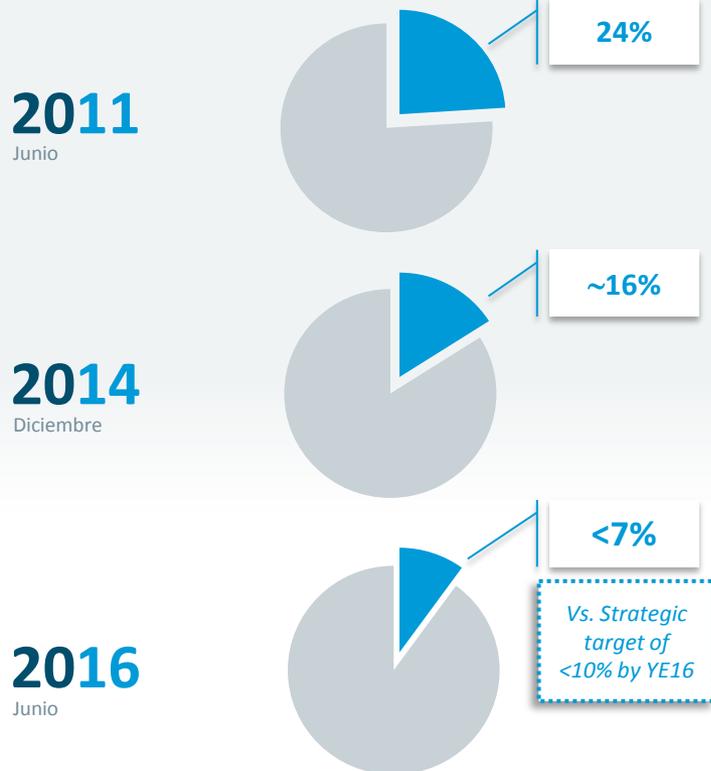


- (1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE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

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

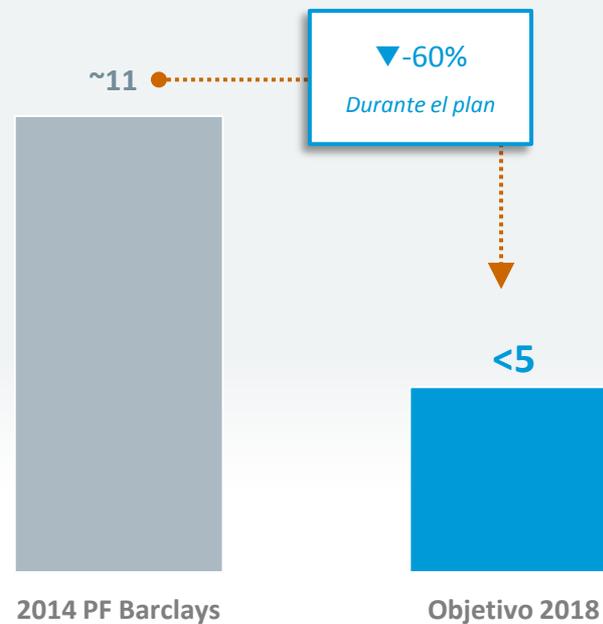
Liberando capital de la cartera de participadas

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



Optimización adicional con la reducción de la exposición inmobiliaria problemática

Cartera OREO más créditos a promotores dudosos (neto de provisiones), miles de MME



Logro anticipado del objetivo estratégico y superándolo en magnitud

Objetivo 2015-18: ▼60% activos inmobiliarios problemáticos netos

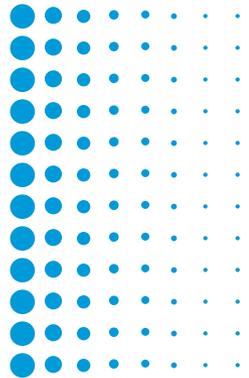
(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo

Maximizando el retorno de capital a los accionistas

Política de remuneración al accionista



(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.



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, Shanghái, 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	927 MM€
	Erste	1.229 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) 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: 42,1 miles MM€

~3,8 miles MM€²



10,2%¹

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía¹: 16,5 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

Rentabilidad

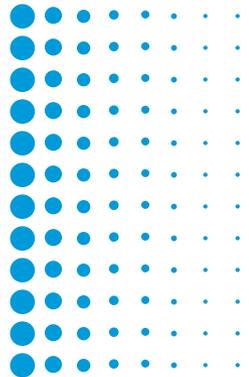
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ($\geq 5\%$)

Flexibilidad financiera

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

(1) A 30 de junio de 2016

(2) Valor de mercado de la participación de CaixaBank a 30 de junio de 2016



Actividad & Resultados [1S16]

Repunte de ingresos por mejora en métricas operativas clave

1

Crecimiento de ingresos por sólida evolución operativa

- El beneficio neto aumenta un 34% v.t.
 - ✓ El MI se estabiliza en línea con lo previsto (+0,1% v.t.)
 - ✓ Estricta disciplina en márgenes, tanto de financiación como de crédito: el tipo FB^1 de los depósitos se sitúa en 9pbs (-11pbs v.t.) y el tipo FB de la cartera crediticia en 313 pbs² (+22pbs v.t.)
 - ✓ Las comisiones muestran una recuperación fuerte y generalizada (+6,8% v.t.)
 - ✓ Las beneficios por la venta de VISA Europe compensan las provisiones por prejubilaciones
 - ✓ Los costes recurrentes siguen reduciéndose (-0,4% v.t.)
 - ✓ El coste del riesgo (0,45%³) se mantiene por debajo de la *guidance* para final de año (~0,50%)

2

Se confirma la mejora en niveles de actividad

- Se confirma el punto de inflexión de la cartera sana de crédito (+1,6% v.a./+1,4% v.t.)
 - ✓ Mayor crecimiento de la producción de crédito al consumo e hipotecas a particulares (58% y 46% i.a.)
- Fuerte crecimiento en recursos de clientes (+2,7% v.a. /+3,0% v.t.)
 - ✓ La actividad aseguradora impulsa los recursos en balance (+8,4% v.a. /+4,1% v.t.) y aumenta su contribución al negocio *core*

3

Continúan las tendencias positivas en calidad crediticia

- Reducción sostenida del saldo dudoso (-5,9% v.a./-2,0% v.t.) y la ratio de mora baja 56 pbs en v.a. hasta el 7,3%
- Se confirma la reducción gradual de la cartera de activos inmobiliarios adjudicados (-1,9% v.a./-1,0% v.t.)
- Otro trimestre de beneficios en la venta de inmuebles: 3% sobre el precio de venta en 1S

4

Sólidas métricas de solvencia y mejor asignación del capital

- Sólidas métricas de capital a pesar de la persistente volatilidad de los mercados: CET1 FL en 11,5% (-9 pbs v.a.); capital total FL en 14,7% (+6 pbs v.a.)
- Racionalización de la cartera de participadas alcanzando anticipadamente el objetivo estratégico:
 - ✓ el cierre de la venta de BEA/GFI reduce el consumo de capital de las participadas a <7% con el valor contable tangible por acción aumentando en un +0,5% v.t.

(1) En todo el documento, tipo FB se refiere al rendimiento de la nueva producción y tipo BB al rendimiento de la cartera. (2) Crédito a sector privado. (3) Acumulado 12 meses

El crecimiento en seguros y activos bajo gestión refleja un retorno a la tendencia de fondo

Desglose de los recursos de clientes

En miles de MM€	30 Jun.	v.a	v.t
I. Recursos en balance	225,0	3,8%	3,5%
Ahorro a la vista	126,7	8,4%	8,3%
Ahorro a plazo	56,9	(6,7%)	(5,4%)
Pasivos subordinados	3,3	0,0%	0,0%
Seguros	37,3	8,4%	4,1%
Otros fondos	0,8	(35,0%)	(22,3%)
II. Recursos fuera de balance	79,4	(0,4%)	1,4%
Fondos de inversión ¹	49,8	(2,9%)	0,9%
Planes de pensiones	23,9	3,0%	3,2%
Otros recursos gestionados ²	5,7	8,7%	(1,3%)
Total recursos clientes	304,5	2,7%	3,0%

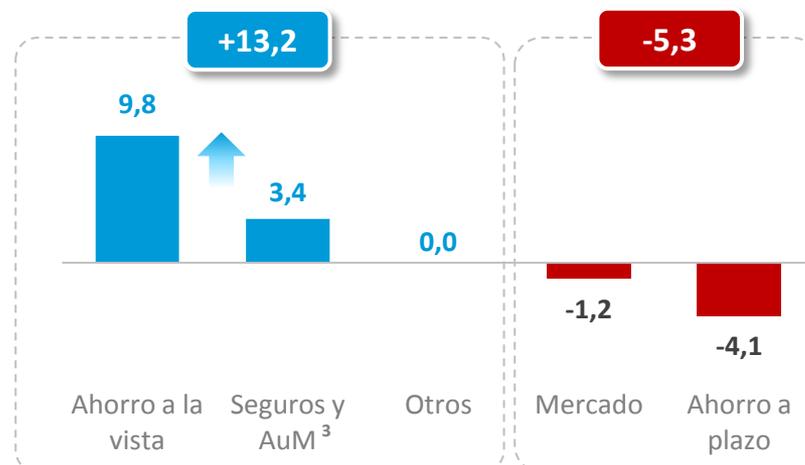
(1) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas además de fondos de inversión

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

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

Cambio estructural hacia depósitos a la vista aumentado por la estacionalidad del 2T

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

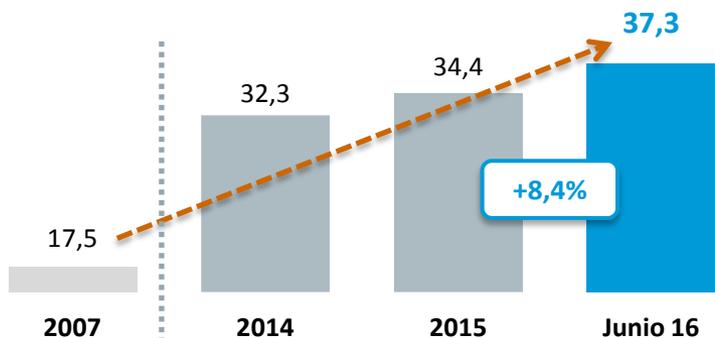


- La evolución de los recursos de clientes (+2,7% v.a.) es reflejo de la fortaleza comercial de la franquicia
- La evolución de recursos en balance (+3,8% v.a.) muestra la fuerte actividad en seguros de vida-ahorro (+8,4% v.a.) y efectos estacionales de las pagas extras
- Los recursos fuera de balance (-0,4% v.a.) se recuperan en 2T (+1,4% v.t.) del impacto de la volatilidad del mercado de 1T

Otro trimestre con fuerte actividad en productos de ahorro a largo plazo

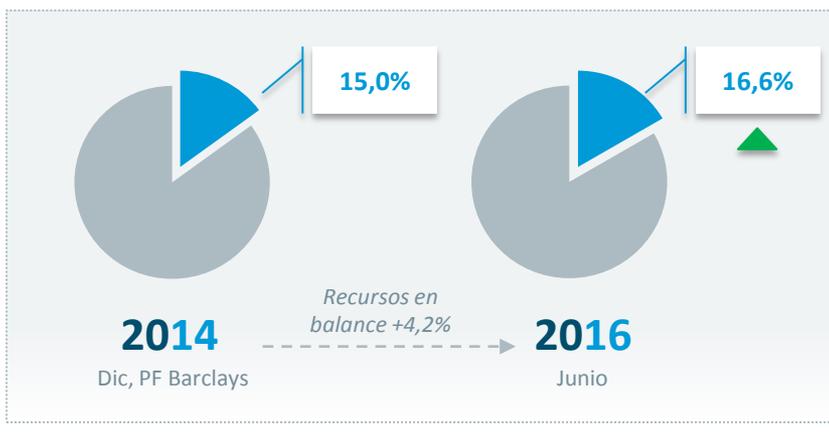
Recursos en balance: los seguros de vida-ahorro siguen ganando tracción

Seguros de ahorro, miles de MM€



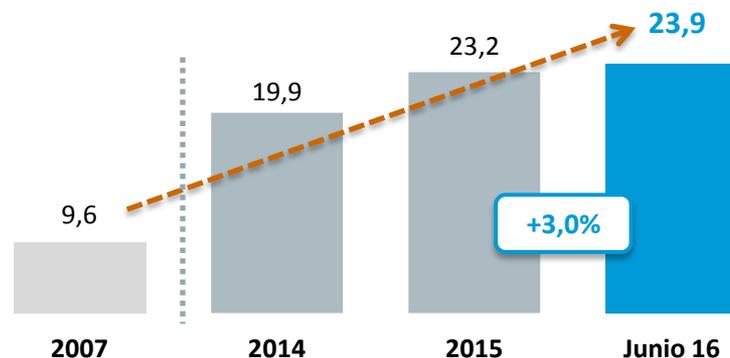
Aumentando gradualmente su peso en los recursos en balance

Seguros de ahorro sobre el total de los recursos en balance, en %



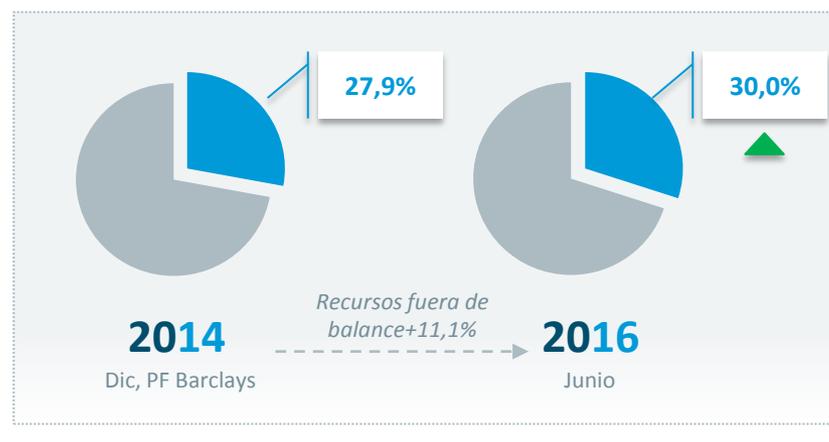
Recursos fuera de balance : continúa el crecimiento en planes de pensiones

Planes de pensiones, miles de MM€



Aumentando gradualmente su peso en los recursos fuera de balance

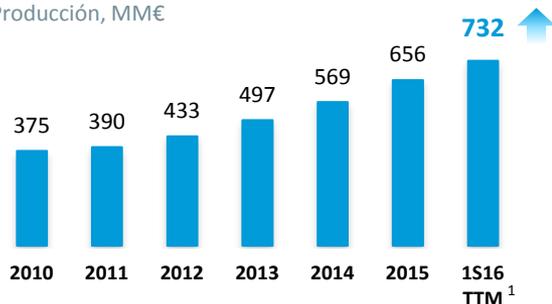
Planes de pensiones sobre el total de recursos fuera de balance, en %



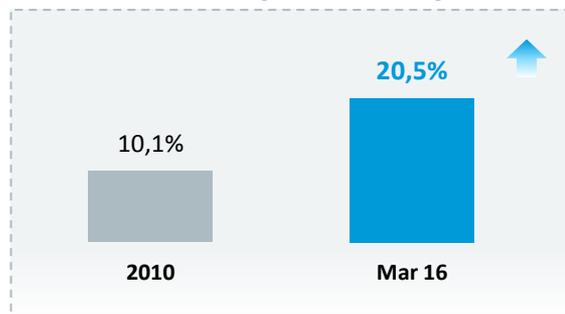
Continuas ganancias en cuotas de mercado de seguros y pensiones

Seguros vida-riesgo

Producción, MM€


1S16
+13% i.a.

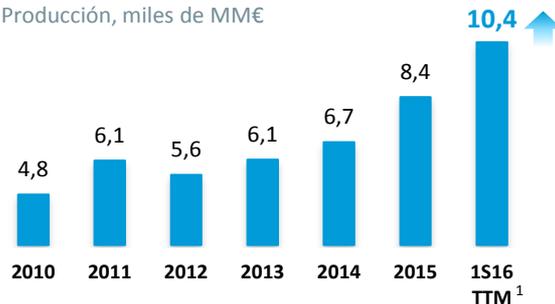
Cuota de mercado en seguros de vida-riesgo, %


+306 pbs
v.a.

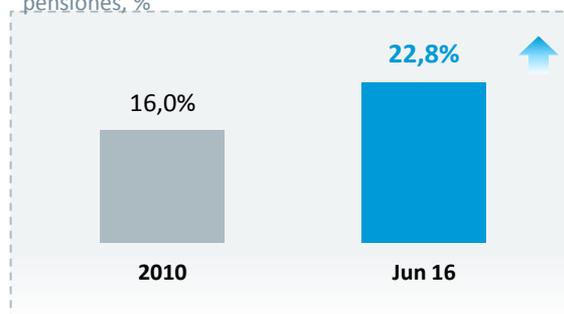
+1.040 pbs
desde 2010

Seguros de ahorro y planes de pensiones

Producción, miles de MM€

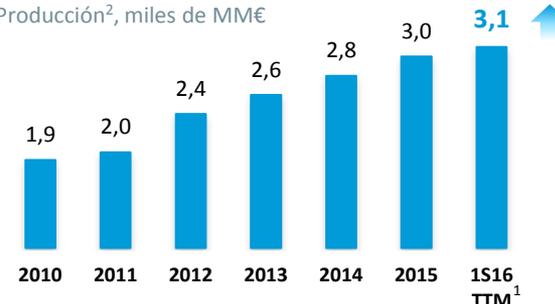

1S16
+78% i.a.

Cuota de mercado en seguros de ahorro y planes de pensiones, %

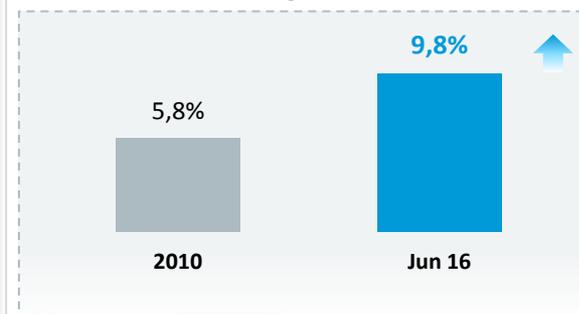

+57 pbs
v.a.

+677 pbs
desde 2010

Seguros no-vida

 Producción², miles de MM€

1S16
+6% i.a.

 Red CABK³
+20% i.a.

 Cuota de mercado² en seguros no-vida, %

27,2%
Seguros de salud

9,0%
Seguros de hogar

(1) Acumulado 12 meses

(2) Producción y cuota de mercado de SegurCaixa Adeslas

(3) La producción de la red CABK representa un 40% del total de la producción de SegurCaixa Adeslas en 1S16

Fuente: INVERCO, ICEA

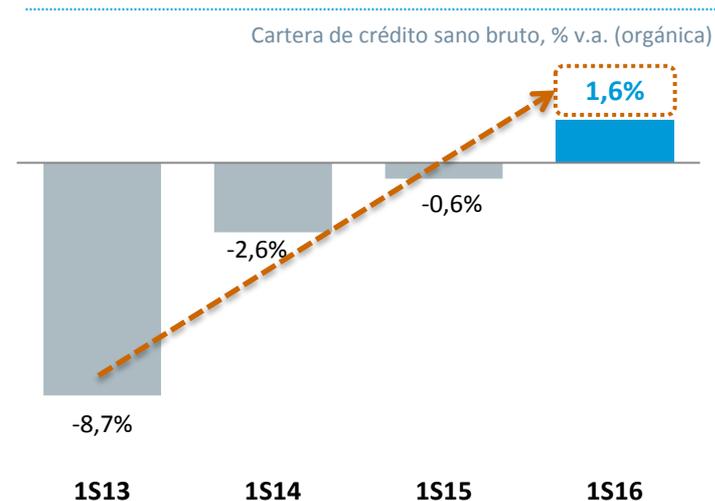
Segundo trimestre consecutivo de crecimiento en crédito

Desglose de la cartera crediticia

En miles de MM€, bruto

	30 Junio	v.a.	v.t.	Sector v.a. ²
I. Créditos a particulares	121,3	0,3% ▲	0,9%	+0,1% ▲
Compra de vivienda	88,2	(1,3%)	(0,5%)	
Otras finalidades ¹	33,1	4,7%	4,9%	
II. Créditos a empresas	73,2	2,1% ▲	1,7%	-2,8% ▼
Sectores no promotores	62,3	4,0%	2,6%	
Promotores	9,0	(8,6%)	(3,4%)	
Criteria Caixa	2,0	(1,3%)	(1,0%)	
Créditos a particulares y empresas	194,5	1,0% ▲	1,2%	-1,1% ▼
III. Sector público	14,0	1,4%	(0,2%)	
Créditos totales	208,5	1,0%	1,1%	-0,3% ▼
Cartera sana	192,8	1,6%	1,4%	

Transición hacia crecimiento de la cartera de crédito



- La cartera crediticia (+1,0% v.a.) refleja un cambio de tendencia con la producción superando a las amortizaciones; también se beneficia de la estacionalidad del final del trimestre
- El crédito a empresas sube un 2,1% v.a.: crecimiento granular en corporativa y PyMES (+4,0% v.a.) más que compensando la disminución en promotores y en financiación intra-grupo
- Mejora la calidad de la cartera: la cartera sana crece un 1,6% v.a., con mayor reducción del saldo dudoso

(1) La categoría "otras finalidades" incluye anticipos de pensiones que suben estacionalmente en Junio por valor de 1,5 mil millones de Euros. Ajustando por estacionalidad, la cartera sana crece un 0,6% v.t. y un 0,8% v.a.

(2) Crédito a empresas excluyendo a otras entidades financieras. Fuente: Banco de España

La evolución positiva de la nueva producción impulsa la cartera crediticia y los márgenes

La nueva producción de crédito gana ritmo

Crecimiento de la nueva producción, % 1S16 vs. 1S15



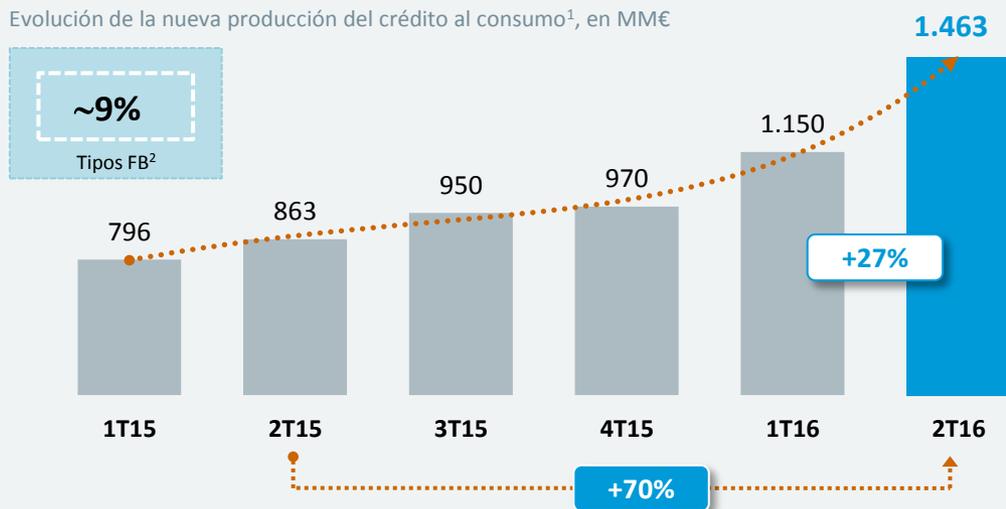
... con márgenes crecientes

Tipos FB de crédito al sector privado, pbs v.t.



Un crecimiento más rápido en los segmentos de mayor rendimiento

Evolución de la nueva producción del crédito al consumo¹, en MM€



La tecnología permite combinar perfectamente las decisiones de compra y financiación

Ventas de préstamos de abono inmediato (préstamos "Click & Go"³) por canal, % sobre el importe del total vendido en 1S16

25% online

39% oficinas

25% móvil

11% Cajeros

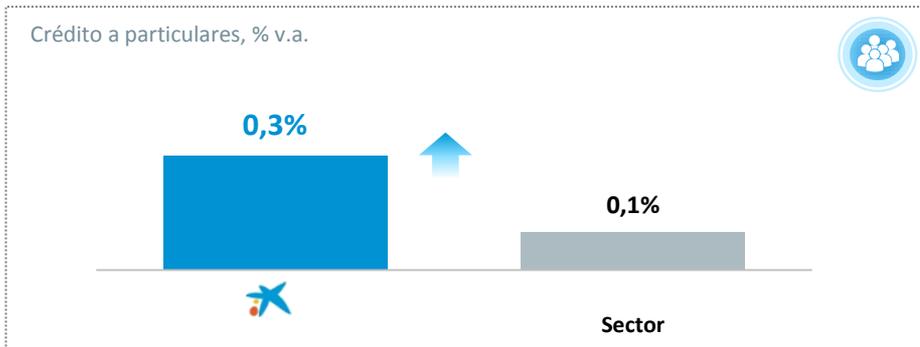


CaixaBank
CONSUMER FINANCE

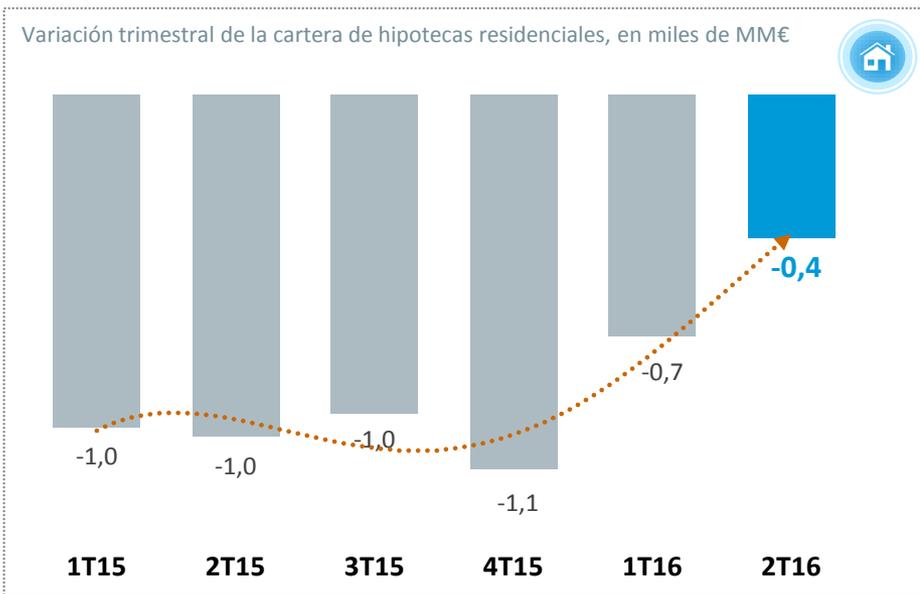
- (1) Créditos personales de CaixaBank y MicroBank más nuevos créditos de CaixaBank Consumer Finance
- (2) El tipo front book incluye créditos personales de CaixaBank y MicroBank pero excluye CaixaBank Consumer Finance
- (3) Préstamos Click & Go representan el 19% del total de préstamos personales a personas físicas vendidos a través de la red CaixaBank

La mejora de la tendencia en hipotecas también contribuye al crecimiento del crédito a particulares

El crédito a particulares evoluciona mejor que el sector

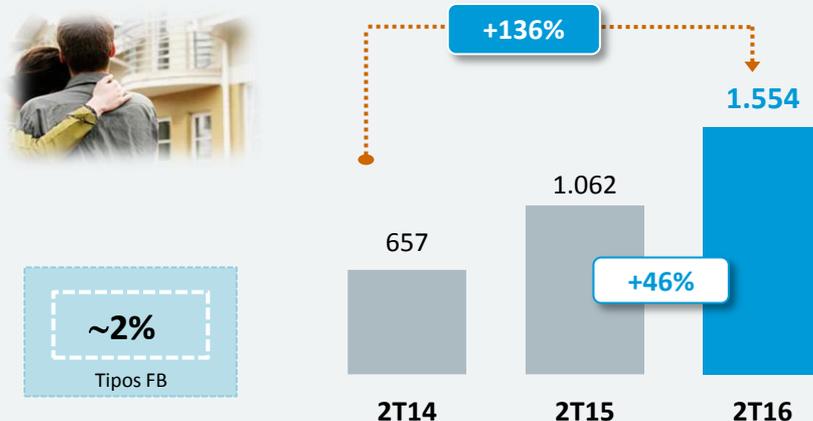


... respaldado también por el menor desapalancamiento hipotecario



Clara tendencia al alza de las nuevas hipotecas

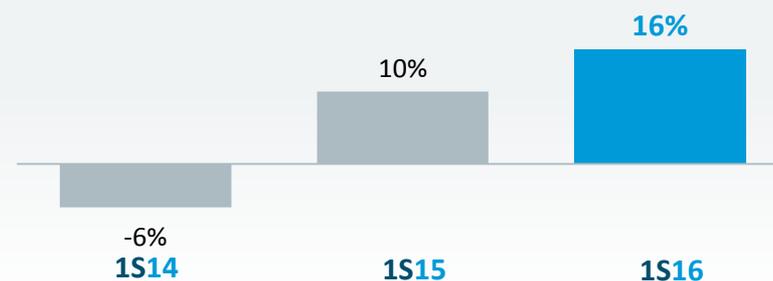
Nuevas hipotecas residenciales, en MME



~2%
Tipos FB

... apoyada en dinámicas macroeconómicas positivas

Datos del sector: venta de vivienda¹, % i.a.



46% de las hipotecas a particulares en 1S16 a tipos fijos

(1) Fuente: INE. Para el 1S16, el crecimiento corresponde al periodo Enero-Mayo (último dato disponible)

Mejora significativa del beneficio neto por la recuperación en ingresos y la reducción de costes

Cuenta de resultados consolidada¹

En millones de euros	1S16	1S15	i.a. (%)	v.t. (%)
Margen de intereses	2.041	2.270	(10,1)	0,1
Comisiones netas ¹	1.010	1.076	(6,1)	6,8
Resultados de participadas	400	492	(18,8)	91,9
Resultados operaciones financieras ¹	593	647	(8,1)	22,0
Ingresos y gastos de seguros	140	101	38,3	18,6
Otros productos y cargas de explotación	(135)	(22)		47,4
Margen bruto	4.049	4.564	(11,3)	10,7
Gastos de explotación recurrentes	(2.002)	(2.053)	(2,5)	(0,4)
Gastos de explotación extraordinarios	0	(541)		
Margen de explotación	2.047	1.970	3,9	22,7
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(912)	(1.439)	(36,6)	22,5
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ²	(247)	26		(13,7)
Resultado antes de impuestos	888	557	59,4	35,9
Impuestos	(243)	152		38,3
Resultado del periodo	645	709	(9,1)	35,0
Minoritarios	7	1		
Resultado atribuido al Grupo	638	708	(9,9)	34,0

Sólida evolución operativa

- El MI se estabiliza por menores costes de financiación y crecimiento del crédito, compensando la repreciaación del Euribor
- Las comisiones (+6,8% v.t.) vuelven a niveles sostenibles tras un 1T excepcionalmente bajo
- El dividendo de TEF y el sólido resultado de Erste más que compensan la venta de BEA/GFI
- La venta de VISA Europe contribuye al crecimiento del ROF en tanto que la contribución a FUR en 2T impacta otras cargas de explotación
- La disciplina en costes lleva la base de costes recurrentes por debajo de 1.000MM€/trimestre

Se consolida la mejora de las líneas por debajo del margen de explotación

- El coste del riesgo se reduce a la mitad en 12 meses, desde 88 pbs en 2T15 hasta 45 pbs (-13 pbs v.t.)
- El impacto de las prejubilaciones impacta en otras provisiones
- Continúa la tendencia de mejora en Bº/pérdidas en baja de activos por los beneficios de la venta de activos inmobiliarios y la ausencia extraordinarios del 1T (bono convertible REP)

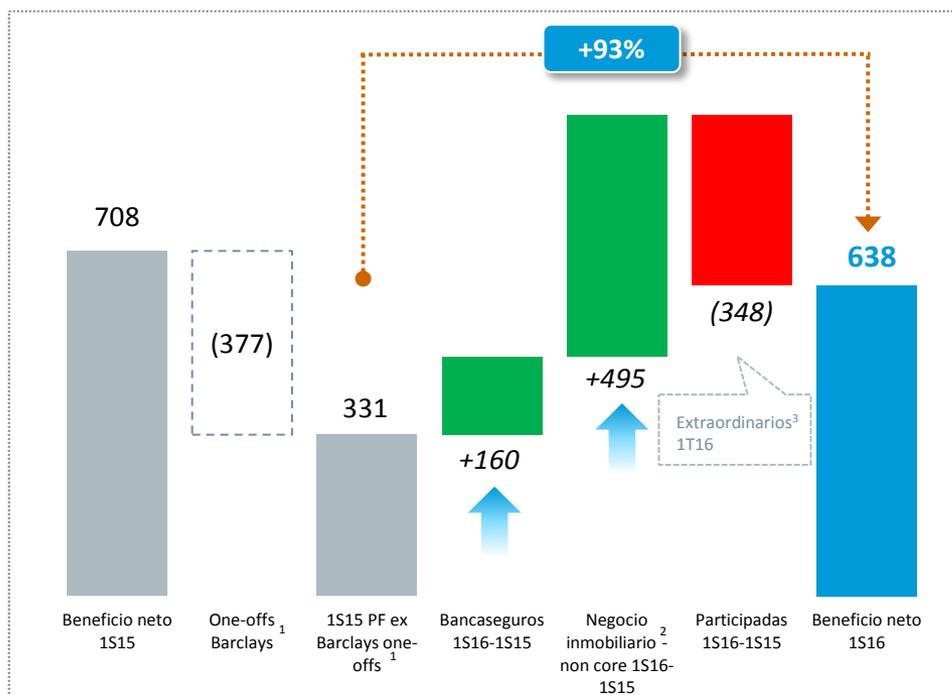
(1) En relación a la cuenta de resultados del ejercicio 2015 y del primer trimestre de 2016, y debido a la entrada en vigor de la Circular 5/2014 de Banco de España, se han reclasificado los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Bº/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas

(2) 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 257 MM€ en costes de reestructuración derivados de la adquisición de Barclays España

Buen comportamiento del negocio *core* y menores pérdidas del negocio inmobiliario

Evolución del beneficio neto de la PyG del grupo

En millones de euros, i.a. 1S16 vs. 1S15



Cuenta de resultados del negocio *core* de bancaseguros

En millones de euros

	1T16	2T16	v.t.
Margen de intereses	1.082	1.080	(0,2)
Comisiones netas	488	522	7,0
Otros ingresos	392	413	5,4
Margen bruto	1.962	2.015	2,7
Gastos de explotación recurrentes	(975)	(969)	(0,6)
Margen de explotación	987	1.046	6,0
Pérdidas por deterioro de activos	(224)	(415)	85,3
Bº/pérdidas en baja de activos y otros		11	
Resultado antes de impuestos	763	642	(15,9)
Impuestos, minoritarios y otros	(219)	(243)	
Resultado atribuido al Grupo⁴	544	399	(26,7)
RoTE ajustado⁵ (%)	10,9%	10,1%	

- La evolución trimestral del negocio bancaseguros refleja una mejor tendencia operativa y las provisiones de las prejubilaciones
- La sostenible reducción de las pérdidas del negocio inmobiliario *non core* (-58% i.a.) más que compensa las pérdidas extraordinarias de las participadas
- El RoTE del negocio de bancaseguros se mantiene en atractivos niveles de doble dígito

(1) Incluye 602MM€ de badwill y -225MM€ de gastos extraordinarios, ambos después de impuestos

(2) El segmento de actividad inmobiliaria no-core incluye principalmente créditos promotores no-core (mayoritariamente dudosos y subestándar) y activos adjudicados inmobiliarios

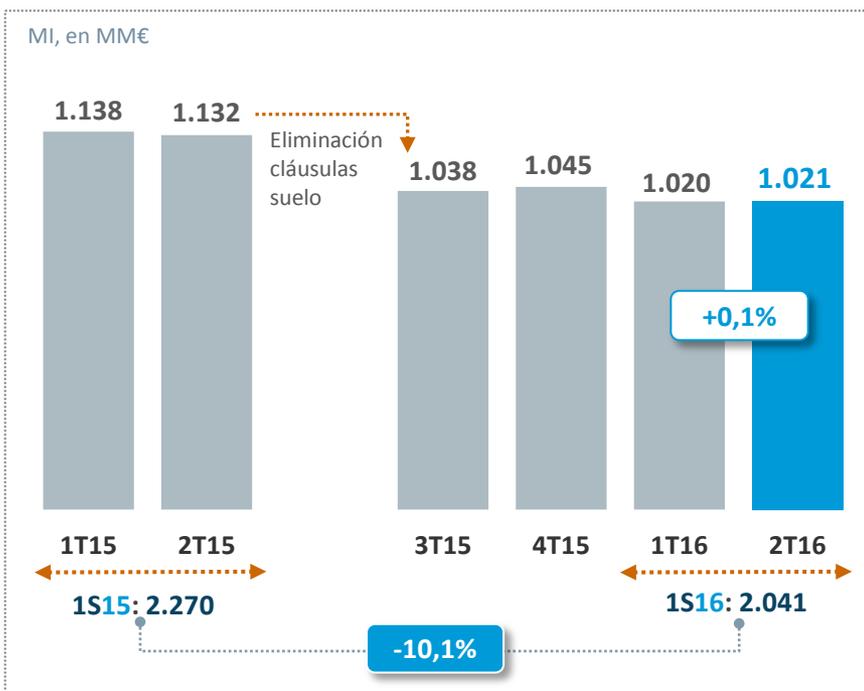
(3) Primer trimestre de 2016 impactado por aspectos singulares, principalmente, la amortización anticipada de la emisión de bonos canjeables en acciones de Repsol y el saneamiento extraordinario de participaciones no cotizadas

(4) Resultado atribuido al Grupo. El impacto de minoritarios era de -2MM€ en 1T16 y -5MM€ en 2T16

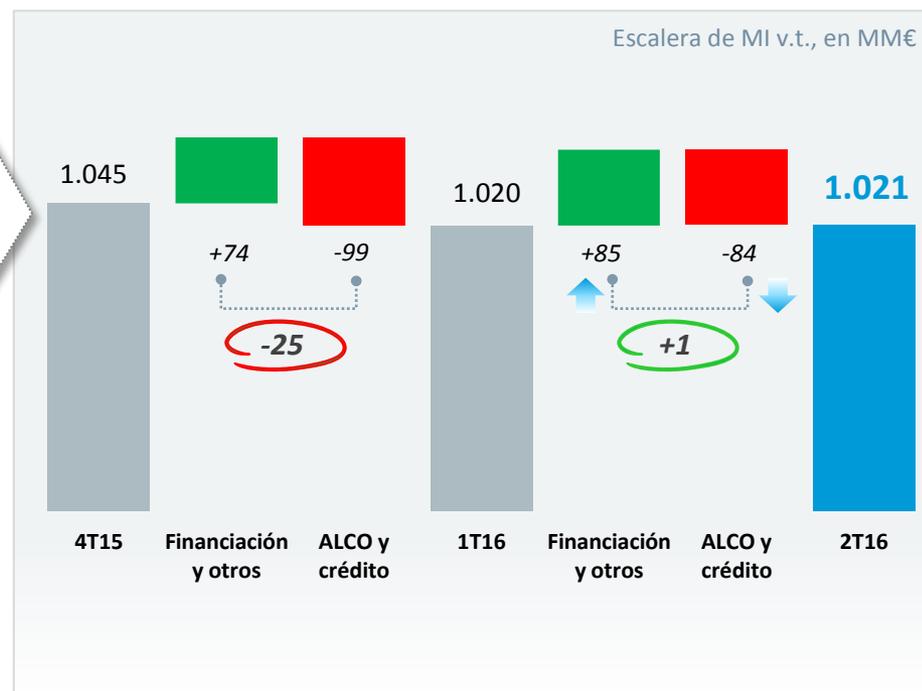
(5) RoTE acumulado 12 meses excluyendo costes extraordinarios y ajustado por la doble contabilidad de la contribución al FUR en 4T15/2T16

MI en línea con el *guidance* y preparado para crecer

El MI se dispone a crecer



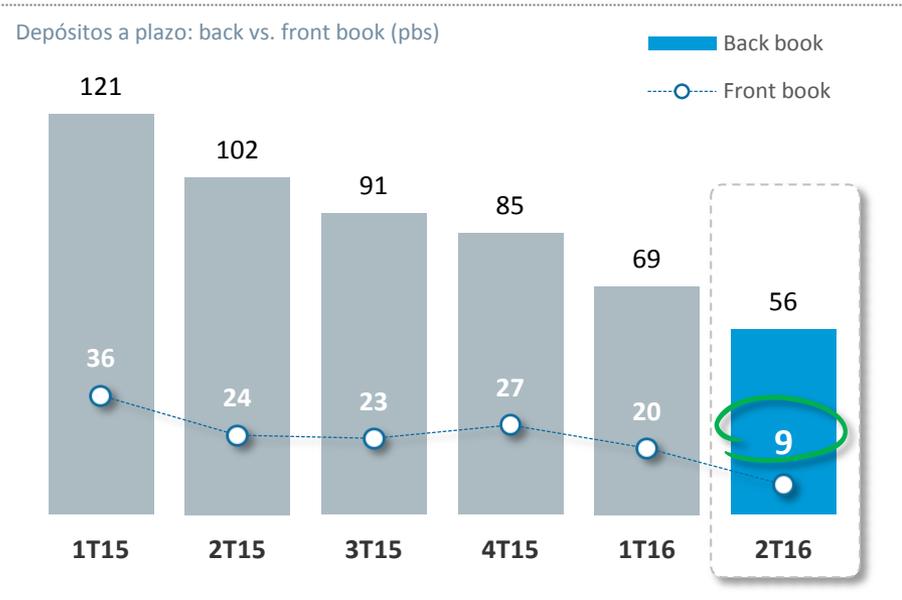
Los vientos de cola en costes de financiación se refuerzan en tanto que aminoran los vientos de cara en activo



- El MI se estabiliza a medida que el menor coste de financiación y el crecimiento del crédito compensa la repreciación del Euribor y la menor contribución de la cartera ALCO
- Los menores costes de financiación minoristas y mayoristas siguen siendo el principal viento de cola
- Las dinámicas favorable en volúmenes de crédito empiezan a apoyar el MI en tanto que se anticipa una menor compresión de la rentabilidad del activo en los próximos trimestres
- La evolución interanual refleja el impacto de la eliminación de las cláusulas suelo (c.-110MM€)

Siguen bajando los costes de financiación con tipos *front book* en los depósitos inferiores a 10pbs

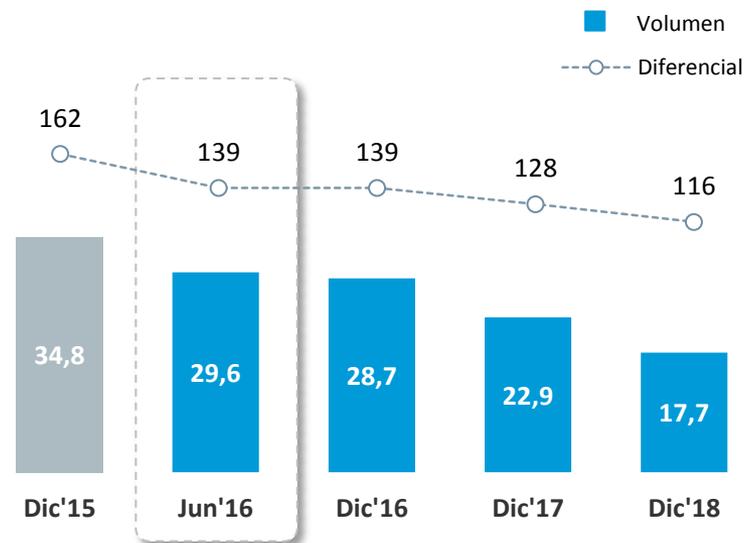
Repreciación de los depósitos en cifras de un solo dígito



- Otro cambio significativo hacia la mejora en los tipos de los nuevos depósitos (-11 pbs v.t.)
- Repreciación significativa del pasivo aunque a un ritmo más lento, con el tipo de nuevos depósitos 47 pbs por debajo de los tipos del BB
- El trasvase hacia depósitos a la vista permite una mayor reducción del coste de los recursos de la clientela

Se espera que prosiga 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 30 de Junio de 2016



Vencimientos en miles MM€¹; diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de Junio de 2016

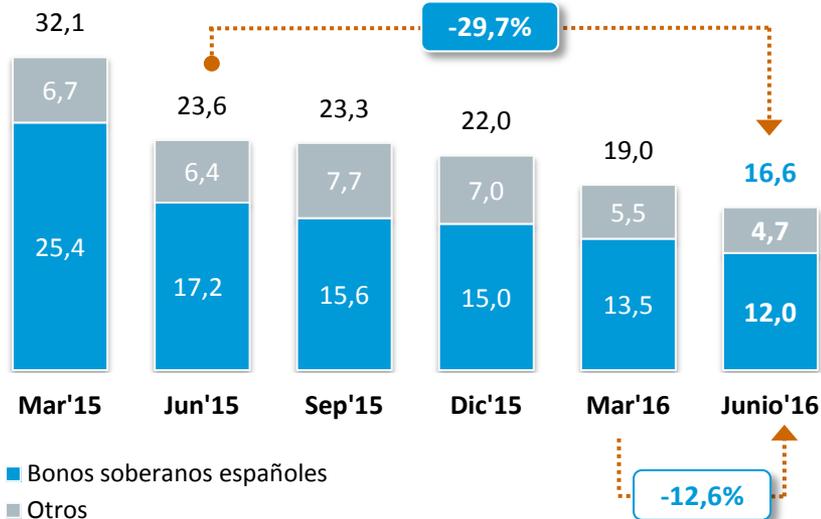
	2016	2017	2018
Importe	0,9	5,8	5,2
Diferencial	127	182	170

(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 semestral en tanto que estas últimas reflejan las necesidades del Grupo y, como tales, excluyen titulizaciones colocadas entre inversores y cédulas hipotecarias multicedentes retenidas

Gestión activa de la cartera ALCO para beneficiarse de oportunidades del mercado

Evolución de la cartera ALCO¹

En miles de MM€



Tipo

%

3,4% 3,6% 3,5% 3,1% 3,0% **2,7%**

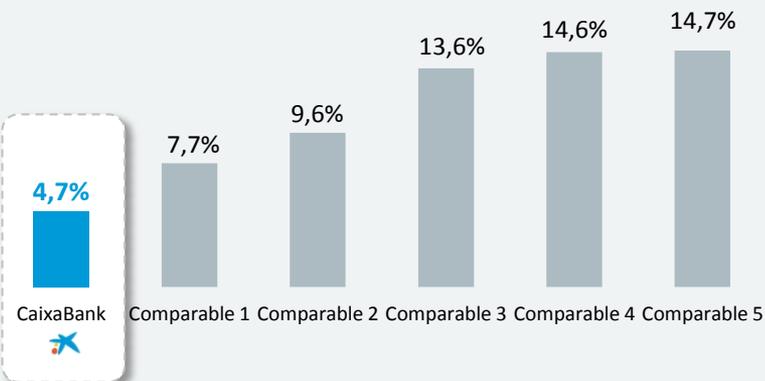
Vida media

Años

3,1 3,4 4,2 4,6 3,9 **3,7**

Menor dependencia de la cartera ALCO

Cartera ALCO sobre el total de activos², %



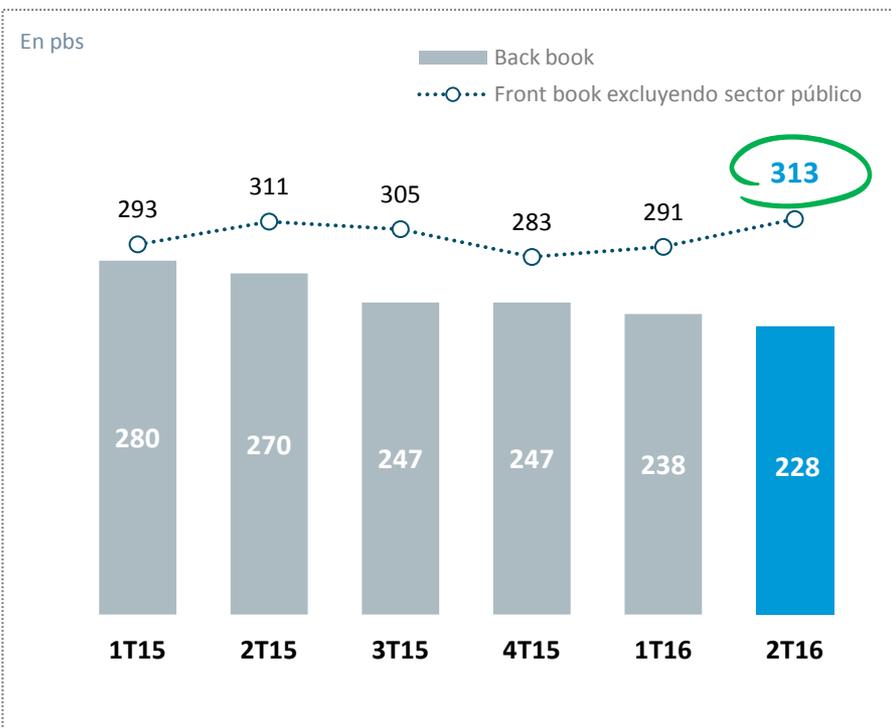
Disminución de los tipos de la cartera ALCO (v.t.):

- Menor vida media de la cartera debido a una reducción táctica, aprovechando las oportunidades del mercado para realizar plusvalías latentes
- Los menores tipos de la cartera reflejan el vencimiento de bonos con elevada rentabilidad
- 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 3,9 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 está compuesta principalmente por bonos españoles e italianos
- (2) Grupo de comparables: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB). Últimos datos disponibles: CaixaBank, Bankia, Bankinter y Sabadell (ex TSB) a 2T16; los otros competidores a 1T16. Fuente: en base a información de las distintas entidades

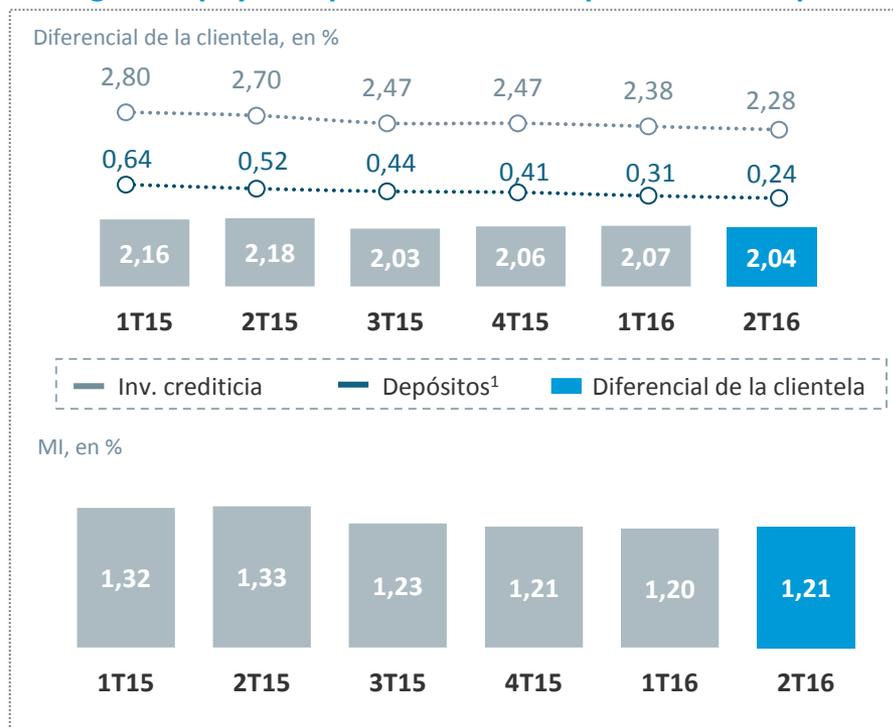
Se ensanchan los tipos *front book* de la cartera de crédito

Rentabilidad de la cartera crediticia



- FB (ex sector público) sube 22 pbs v.t. y es acrecitivo al BB debido a un cambio en el mix de productos hacia segmentos de rentabilidad elevada
- Tipos BB bajan -10 pbs v.t. aún impactados por la reprecación del Euribor (-5 pbs), los flujos comerciales y otros
- Se espera una menor presión de los tipos en los próximos trimestres

Márgenes apoyados por la continua reprecación del pasivo

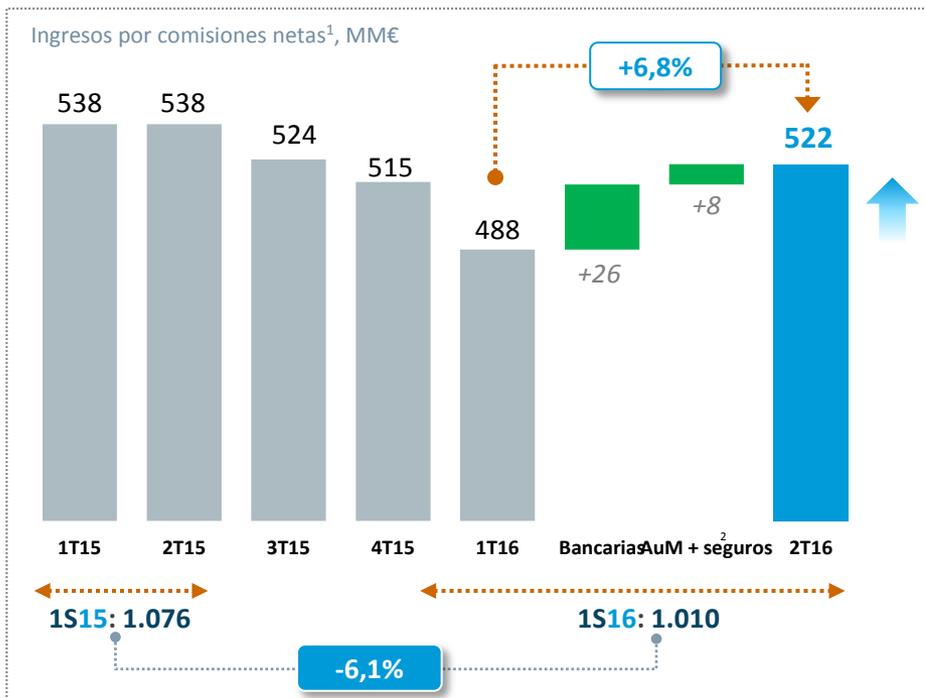


- El diferencial de la clientela se reduce ligeramente por menores tipos BB
- El margen de intermediación sube ligeramente al reducirse, tras la venta de BEA/GFI, la proporción en balance de activos que no generan intereses

(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 muestran una fuerte recuperación en el trimestre

Mejora generalizada en 2T

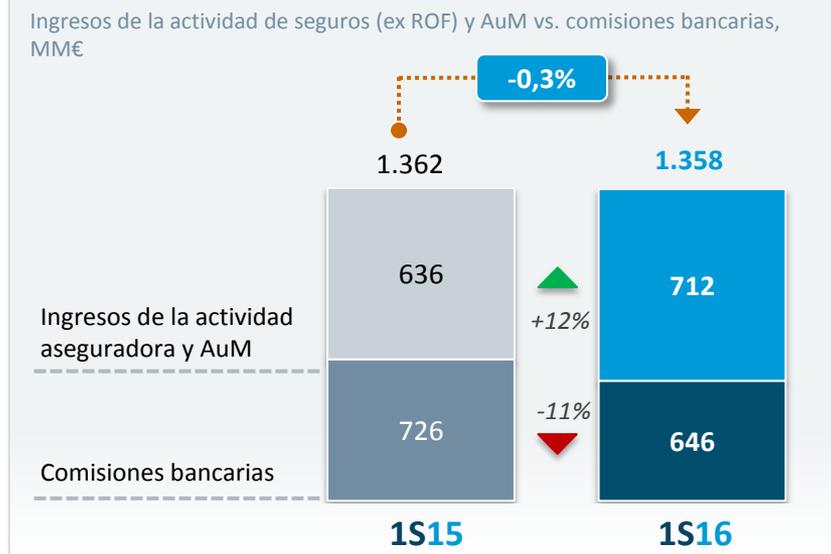


- Recuperación de las comisiones netas a niveles sostenibles después de un 1T excepcionalmente bajo
- Las comisiones de activos bajo gestión y seguros crecen +4,1% interanual, con una mayor contribución al total de las comisiones (+3 pp i.a.)

Comisiones de seguros y pensiones al alza

Desglose de las comisiones netas, MME	1S16	i.a. (%)	v.a. (%)
Comisiones bancarias y otras	646	(11,1)	8,1
Fondos de inversión	196	(4,9)	1,9
Planes de pensiones	89	22,0	12,2
Comisiones de distribución de seguros	79	12,1	3,6

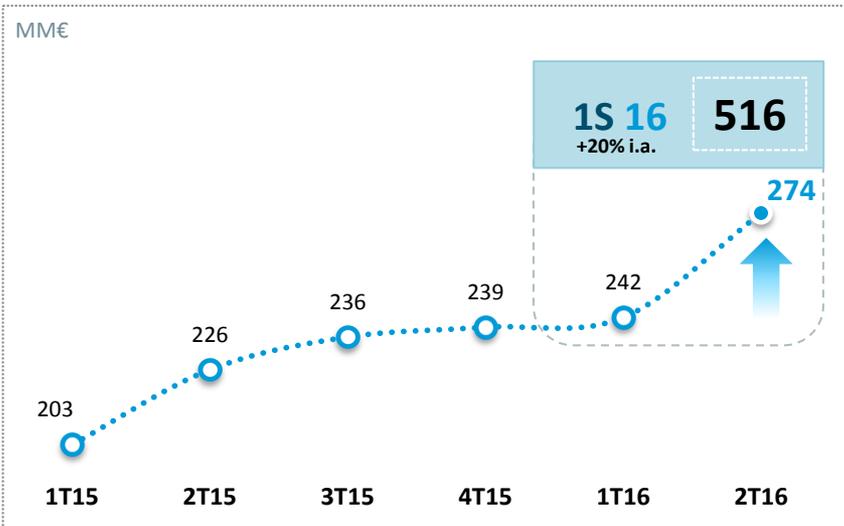
Los ingresos de seguros + AuM² compensan las menores comisiones bancarias



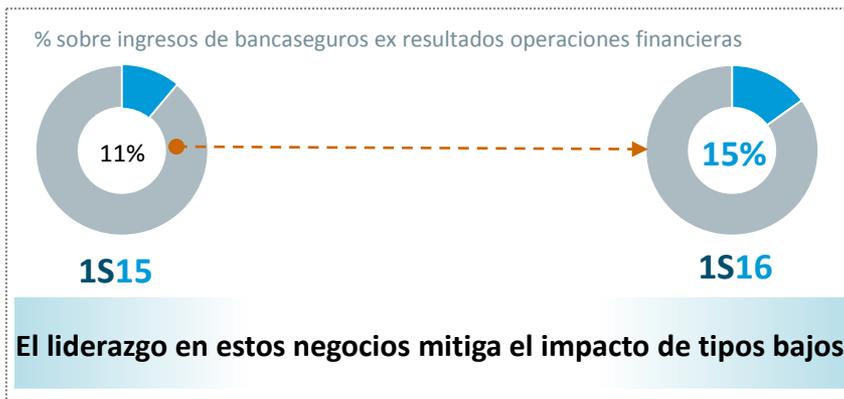
- En relación a la cuenta de resultados del ejercicio 2015 y del primer trimestre de 2016, y debido a la entrada en vigor de la Circular 5/2014 de Banco de España en el primer semestre de 2016, se han reclasificado los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas
- Activos bajo gestión (*Assets under management*): Fondos de inversión y planes de pensiones

Los seguros y pensiones son una fuente de crecimiento de ingresos en los últimos trimestres

Los ingresos de la actividad de seguros y pensiones ganan tracción



Creciente contribución a los ingresos de bancaseguros



Los ingresos de seguros y pensiones contribuyen el 15% del total de ingresos

1S16, en MM€

	Bancario core	Seguros	seguros % bancaseguros
Ingresos ex ROF¹	3.384	516	15,2%
% i.a.	-10%	+20%	+4 p.p.
Margen de intereses	2.162	158	7,3%
% i.a.	-11%	+14%	+2 p.p.
Comisiones netas	1.010	168	16,6%
% i.a.	-6%	+17%	+3 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	63	50	79,4%
% i.a.	+12%	+6%	-5 p.p.
Otros productos y cargas de explotación²	149	140	94,0%
% i.a.	-27%	+39%	

Los ingresos de seguros recibirán un impulso adicional de **c.30MM€/trimestre** por la futura recuperación de los flujos de reaseguros (*value-in-force*)



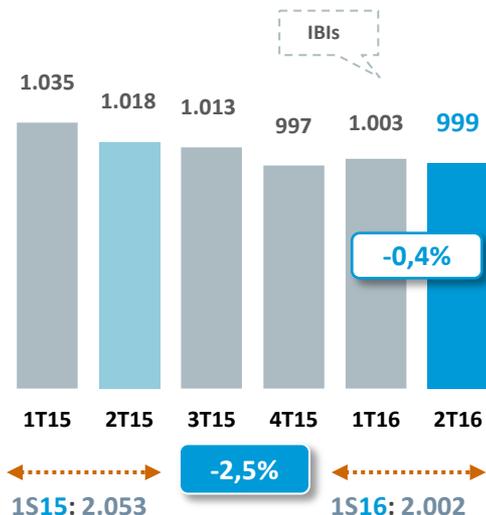
(1) ROF: resultados operaciones financieras

(2) Incluye ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro y otros ingresos y gastos de explotación

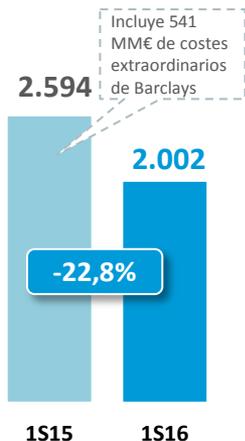
Mejor evolución de lo esperado en costes operativos

Los costes operativos siguen bajando

Costes recurrentes, MM€

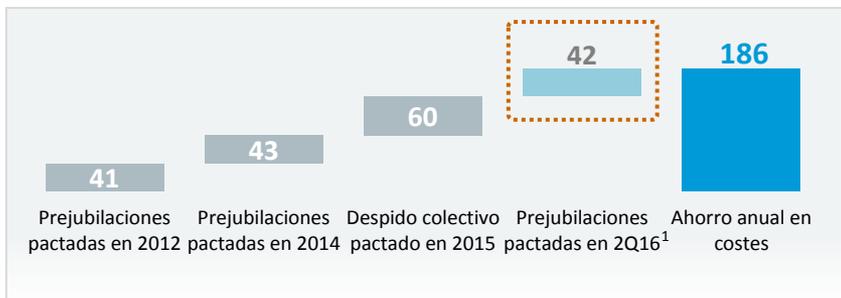


Total costes, MM€



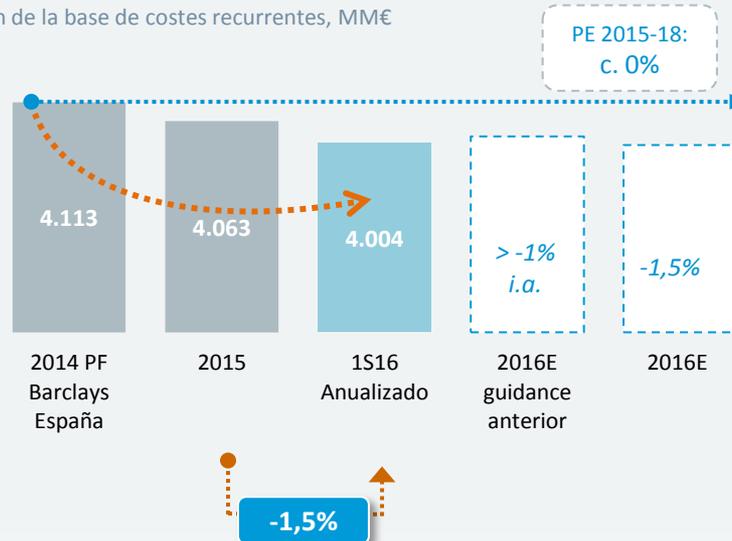
El ahorro en costes de las prejubilaciones 2016 empieza en 2T

Ahorro orgánico anual en costes, en MM€



Los costes evolucionan mejor de lo previsto

Evolución de la base de costes recurrentes, MM€



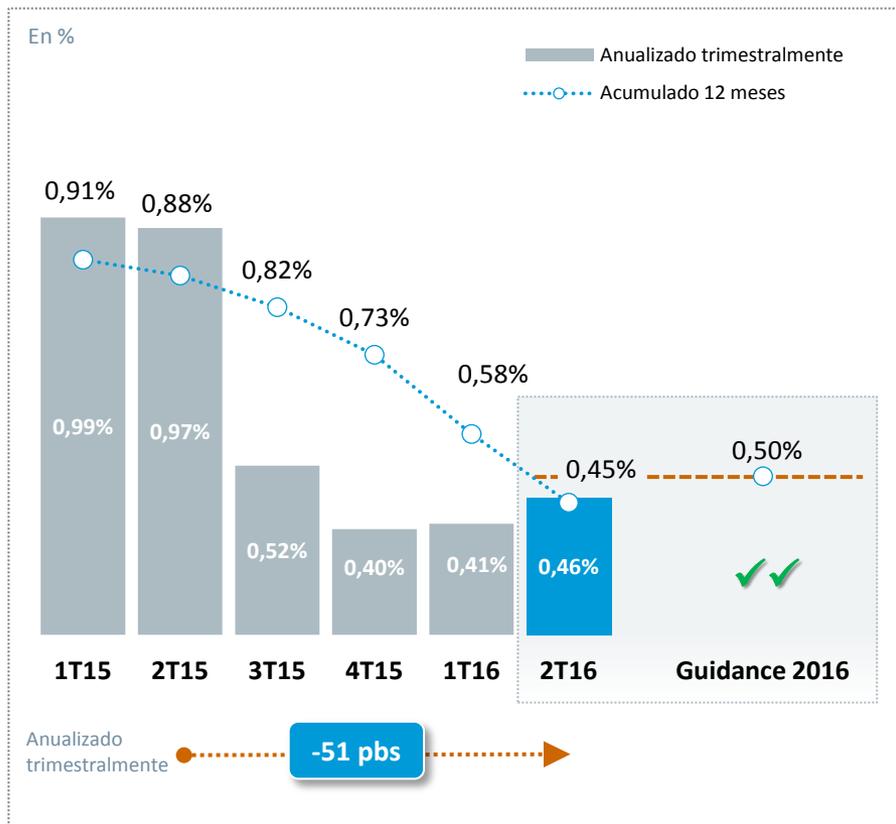
-18% base de costes 2011 (PF adquisiciones) vs. 1S16 anualizado

- Los costes recurrentes bajan un 2,5% i.a. a medida que se registran las sinergias de las adquisiciones y el ahorro en costes de las prejubilaciones
- Se espera que el ahorro en costes lleve la base de costes de 2016 a < 4.000 MM€
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya la mejora gradual de la eficiencia (ratio de eficiencia en 54,2%)

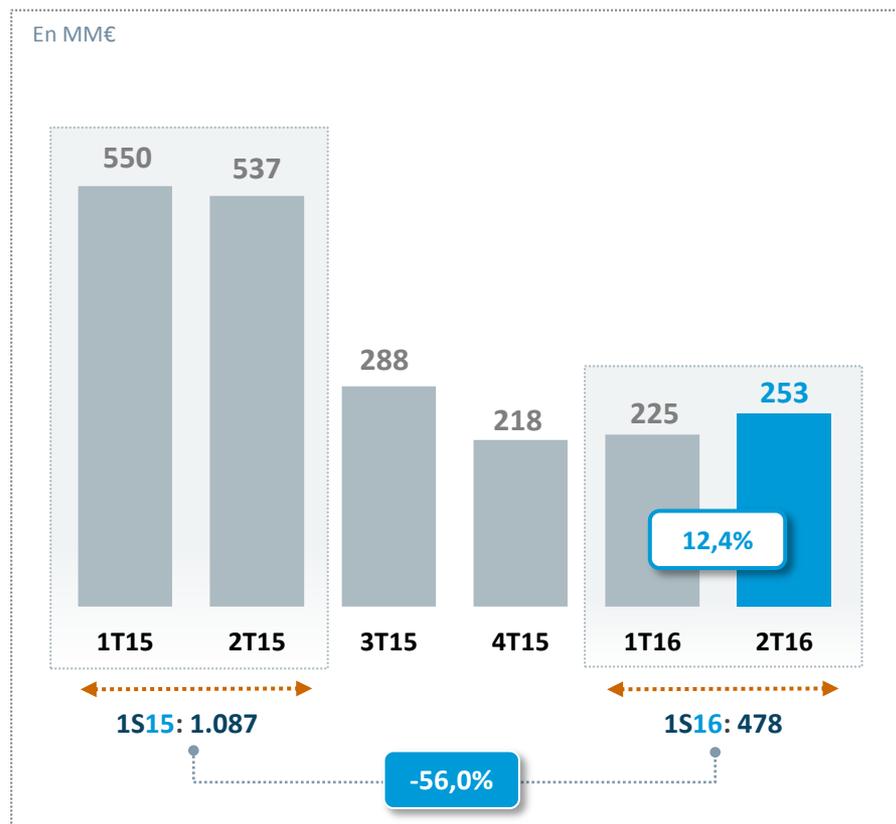
(1) En 2016, el ahorro en costes de las prejubilaciones pactadas en 2T16 se estima en 20MM€ dado que las salidas empezaron en junio

Las provisiones de crédito se reducen un 56% en 12 meses

Coste del riesgo¹ por debajo del *guidance* de final de año



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

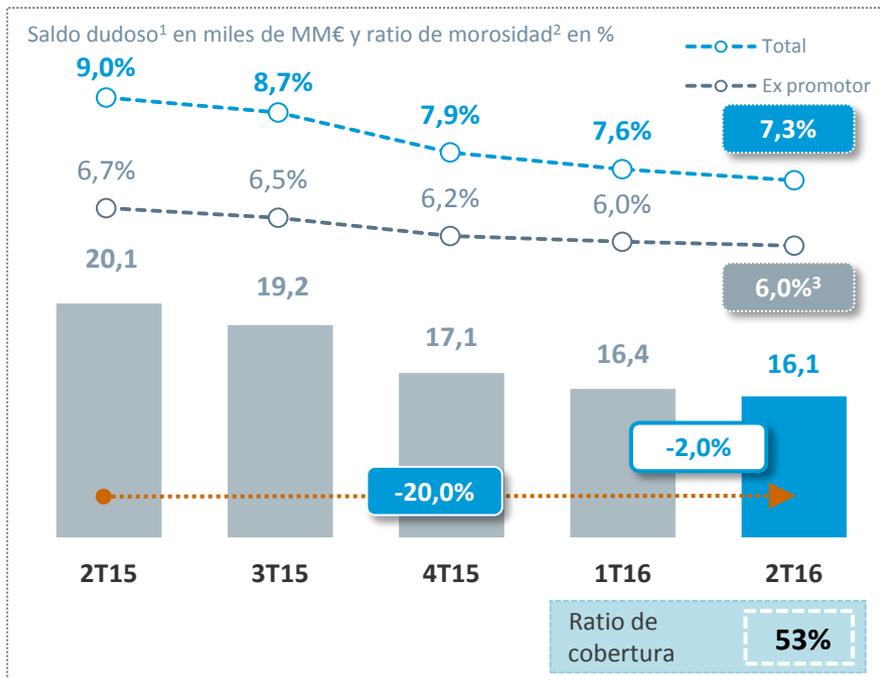


- El coste del riesgo baja 13 pbs v.t. hasta el 0,45%, por debajo del *guidance* para final de año de 0,50%
- Las provisiones de crédito bajan un 56% i.a. con un ligero repunte trimestral reflejo de entradas en dudoso no granulares en 2T

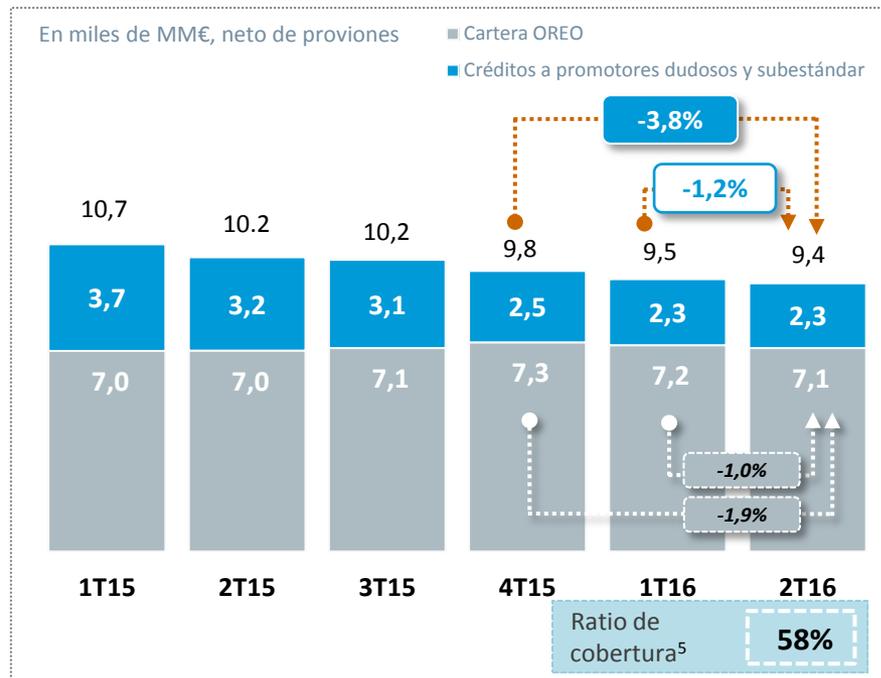
(1) Provisiones de crédito sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes, acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente

Prosigue la mejora en métricas de crédito

El saldo dudoso continúa su senda de reducción



Tendencia a la baja de los activos problemáticos netos⁴



- El saldo dudoso se reduce un -2,0% v.t. (-38% desde el pico de 2T13) por la continua reducción de la exposición a promotor
- Ratio de morosidad en el 7,3% (-56 pbs v.a.) con una reducción de 20 pbs v.a. del ratio ex promotor
- Las menores entradas reducen la cartera de adjudicados neta (-1,9% v.a.) y contribuyen a la reducción de los activos inmobiliarios problemáticos netos (-3,8% v.a.)
- Confortables ratios de cobertura de dudosos y de la cartera adjudicados; 53% y 58%, respectivamente

(1) Incluyendo avales dudosos (424MM€ en 2T16)

(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

(3) La ratio de morosidad ex promotor disminuye 7 pbs v.t. desde 6,03% a 5,96%

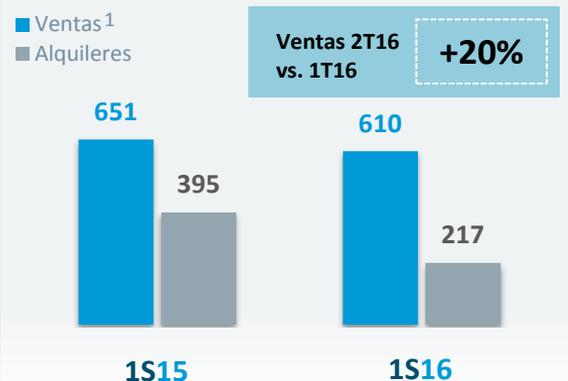
(4) Cartera adjudicados y créditos a promotores inmobiliarios problemáticos (ambos netos de provisiones)

(5) La cobertura de la cartera adjudicados del 58% corresponde a la cobertura equivalente de crédito, que incluye el deterioro en la conversión a OREO. La ratio de cobertura se sitúa en el 44% si se consideran únicamente las dotaciones contables vigentes

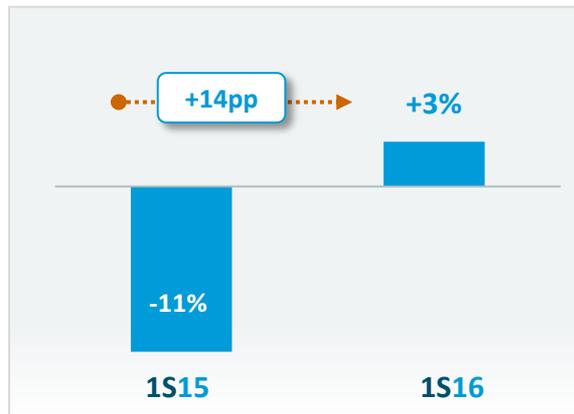
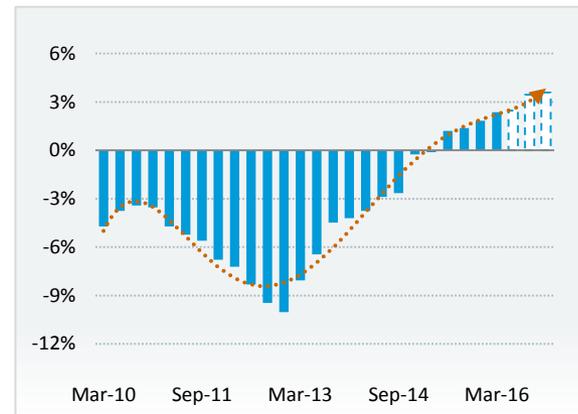
Otro trimestre de beneficios en adjudicados y aumento de las ventas

Ventas sólidas con buenas perspectivas

Ventas y alquileres, en MM€

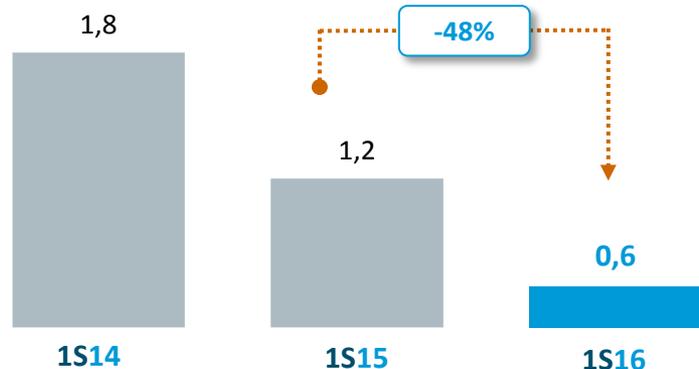


Resultado por ventas, en % del precio de venta


 Evolución y previsión del precio de la vivienda en España², % i.a.


Las entradas en adjudicados tienden a la baja

Entradas (netas de provisiones) cartera adjudicados, en miles de MM€



- La mejora de los fundamentales del mercado inmobiliario siguen impulsando los beneficios en la venta de adjudicados
- La estabilización gradual de la cartera y de los precios apoya la focalización en la preservación de valor
- Las ventas se mantienen en niveles elevados de 610 MM€ en 1S16

(1) Ingresos a precio de venta

(2) Fuente: datos del Ministerio de Fomento y previsiones de CaixaBank Research

La fuerte posición en liquidez sigue siendo un sello distintivo

Holgadas métricas de liquidez

Activos líquidos, en miles de MM€, 30 Junio 2016

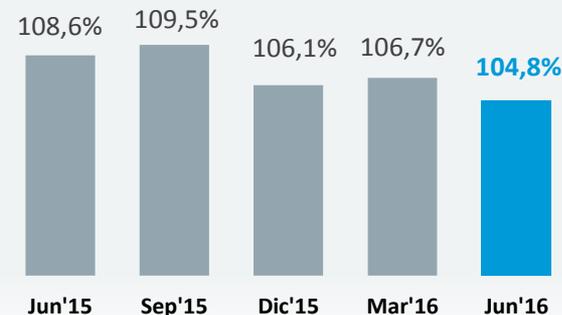


LCR

159%

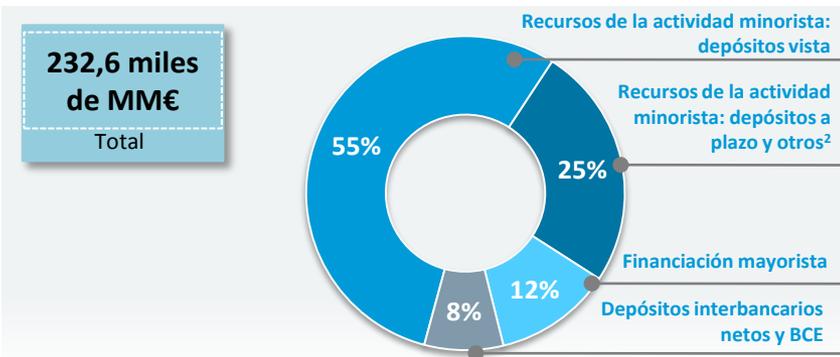
24,3 miles de MM€
TLTRO II

Ratio LtD, en %

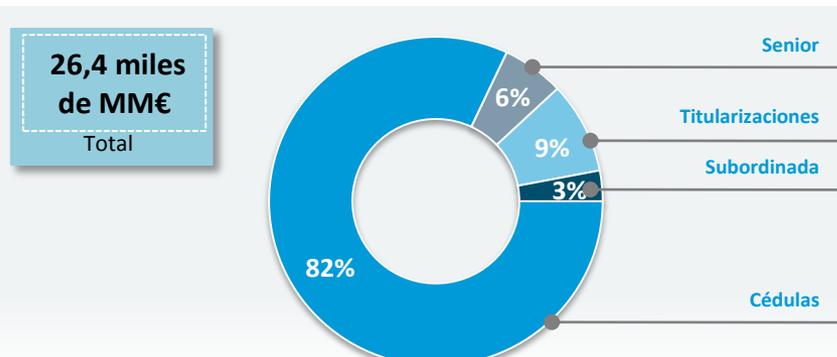


Estructura de financiación estable

Estructura de financiación, % del total, 30 Junio 2016



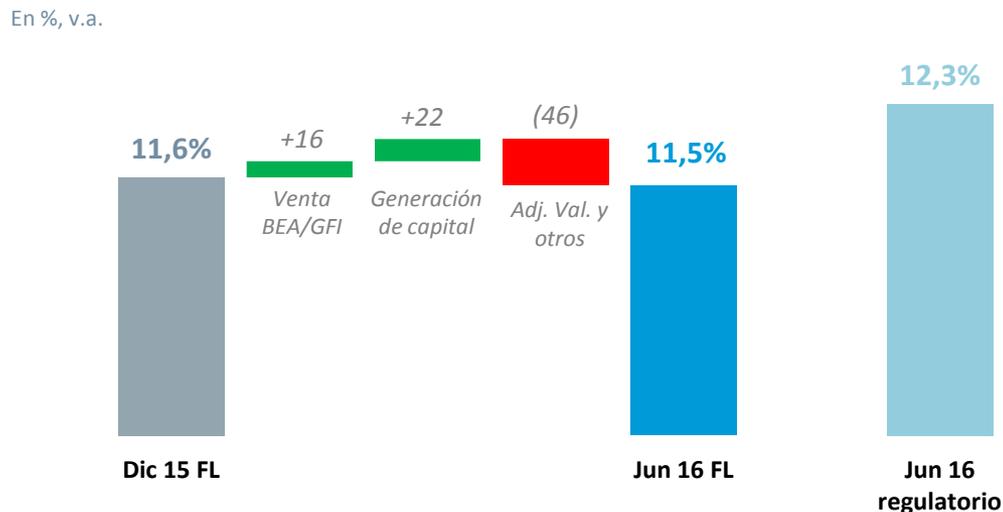
Financiación mayorista³ por categoría, 30 Junio 2016



- (1) Activos líquidos de máxima calidad (*High quality liquid assets*)
- (2) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos retail
- (3) Incluye titulizaciones colocadas en inversores y cédulas multicedentes retenidas

Se mantiene la elevada solvencia en el trimestre

Evolución de la ratio CET1¹



CET1	16,6 miles de MM€	15,5 miles de MM€
APRs	143,6 miles de MM€	135,3 miles de MM€

- Generación orgánica de capital aminorada por ajustes de valoración
- Capital total en 14,7% (+6 pbs v.a.)
- Anticipación del objetivo estratégico, con el consumo de capital de las participadas minoritarias en <7% (versus <10%)
- Valor contable tangible por acción +0,5% v.t.

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

(2) Asignación de capital definida como el consumo de capital de la cartera de participadas dividido por el consumo total de capital del Grupo CaixaBank

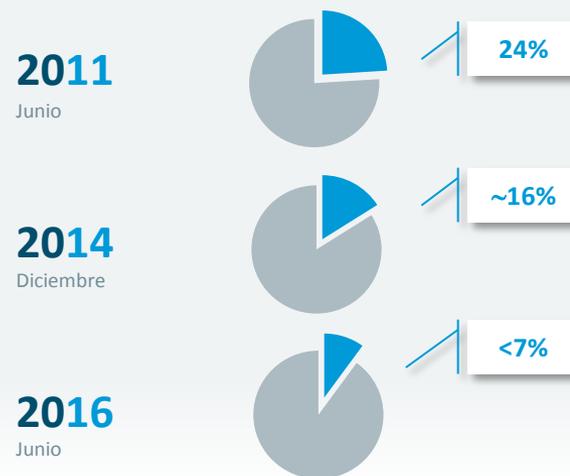
Ratios de capital

En % a 30 de Junio 2016

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	12,3%	11,5%
Capital total	15,5%	14,7%
Ratio de apalancamiento	5,3%	4,9%

Liberando capital de la cartera de participadas

Capital asignado a participadas, % sobre el total de consumo de capital²



2T 2016: principales conclusiones



1 *Repunte de los ingresos con reducción de costes*

2 *Excelente evolución del negocio asegurador*

3 *Mejores volúmenes y márgenes*

4 *La reducción de activos no productivos continúa*

5 *Cumplimiento anticipado del objetivo de asignación de capital*

Preparados para navegar en un entorno de tipos bajos

[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 27/05/16

(7) A 10/03/16

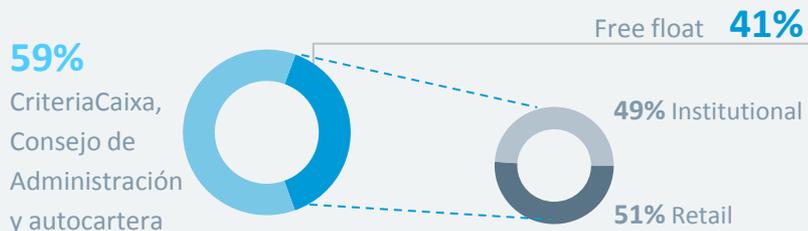
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

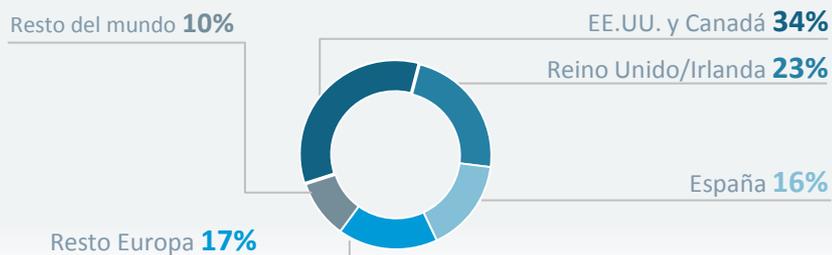


Capital social por grupo, en % del capital a Junio 2016

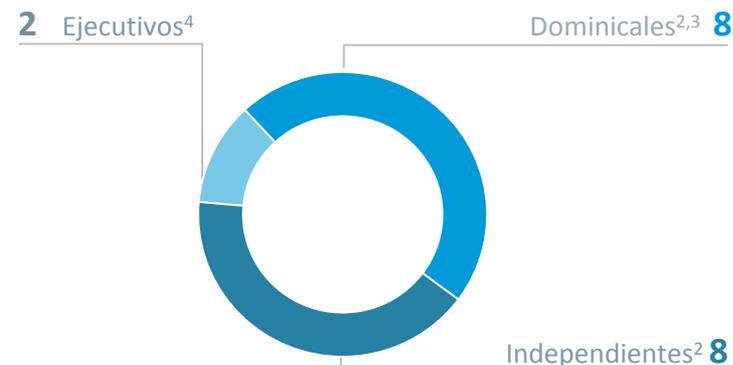


Distribución geográfica de inversores institucionales¹

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



Composición del Consejo de Administración²



- **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

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

(2) A 19 de julio de 2016, dos miembros del consejo (1 dominical y 1 independiente) designados el 30 de junio de 2016 están pendientes de recibir la aprobación por parte del BCE

(3) Incluye dos cajas (Fundación Bancaria Caja Navarra, Fundación Cajasol, Fundación Caja Canarias y Fundación Caja de Burgos Fundación Bancaria). El total de dominicales incluyendo al ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa" es de 9.

(4) Un ejecutivo designado por Fundación Bancaria "la Caixa", como tal, es a la vez ejecutivo y dominical

Balance y cuenta de resultados

Balance

Importes en millones de euros	30.06.15	30.06.16
Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otr	5.641	5.881
Activos financieros mantenidos para negociar	13.829	15.977
Activos financieros disponibles para la venta	60.492	66.380
Préstamos y partidas a cobrar	212.746	218.274
<i>Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades</i>	<i>5.703</i>	<i>10.052</i>
<i>Préstamos y anticipos a la clientela*</i>	<i>205.363</i>	<i>207.618</i>
<i>Valores representativos de deuda</i>	<i>1.680</i>	<i>604</i>
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	5.171	4.306
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	9.795	6.299
Activos tangibles	6.308	6.334
Activos intangibles	3.671	3.661
Activos no corrientes en venta	7.899	7.162
Resto activos	18.415	18.835
Total activo	343.967	353.109
Pasivo	318.213	330.948
Pasivos financieros mantenidos para negociar	11.864	12.623
Pasivos financieros a coste amortizado	256.308	258.839
<i>Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito</i>	<i>31.539</i>	<i>36.222</i>
<i>Depósitos de la clientela</i>	<i>185.887</i>	<i>190.948</i>
<i>Valores representativos de deuda emitidos</i>	<i>34.231</i>	<i>27.966</i>
<i>Otros pasivos financieros</i>	<i>4.651</i>	<i>3.703</i>
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	<i>4.410</i>	<i>4.258</i>
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseg	37.221	45.763
Provisiones	4.654	4.815
Resto pasivos	8.166	8.908
Patrimonio neto	25.754	22.161
Fondos propios	23.977	21.938
Resultado atribuido al Grupo	708	638
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	1.777	223
Total pasivo y patrimonio neto	343.967	353.109

Cuenta de resultados

Importes en millones de euros	Enero - Junio		Variación en %
	2016	2015	
Ingresos financieros	3.348	4.573	(26,8)
Gastos financieros	(1.307)	(2.303)	(43,2)
Margen de intereses	2.041	2.270	(10,1)
Ingresos por dividendos	108	110	(2,2)
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	292	382	(23,6)
Comisiones netas	1.010	1.076	(6,1)
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	593	647	(8,1)
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	140	101	38,3
Otros ingresos y gastos de explotación	(135)	(22)	
Margen bruto	4.049	4.564	(11,3)
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.002)	(2.053)	(2,5)
Gastos extraordinarios		(541)	
Margen de explotación	2.047	1.970	3,9
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	2.047	2.511	(18,5)
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones	(912)	(1.439)	(36,6)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(247)	26	
Resultado antes de impuestos	888	557	59,4
Impuesto sobre beneficios	(243)	152	
Resultado después de impuestos	645	709	(9,1)
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	7	1	
Resultado atribuido al Grupo	638	708	(9,9)

(*) La evolución del epígrafe 'Préstamos y anticipos a la clientela' está impactada, adicionalmente a la actividad minorista, por las operaciones de adquisición temporal de activos (+1.713 millones de euros respecto a diciembre de 2015 y +5.498 en el segundo trimestre de 2016).

Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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