



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

**Presentación corporativa**

**Octubre 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.

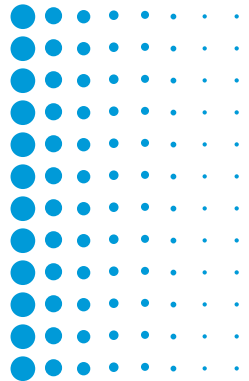
Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente el permiso a cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contiene. Esta prohibición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

<b>Balance total</b> (miles de MM€)	<b>353,1</b>
<b>Créditos a clientes</b> (miles de MM€)	<b>208,5</b>
<b>Recursos de clientes</b> (miles de MM€)	<b>304,5</b>
<b>Clientes (M)</b> , 25,7% de cuota de mercado <sup>1</sup>	<b>13,8</b>

**1<sup>er</sup> banco  
minorista en  
España**

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

**Sólidas  
métricas de  
balance**

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

**Plataforma  
omni-canal  
única**

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

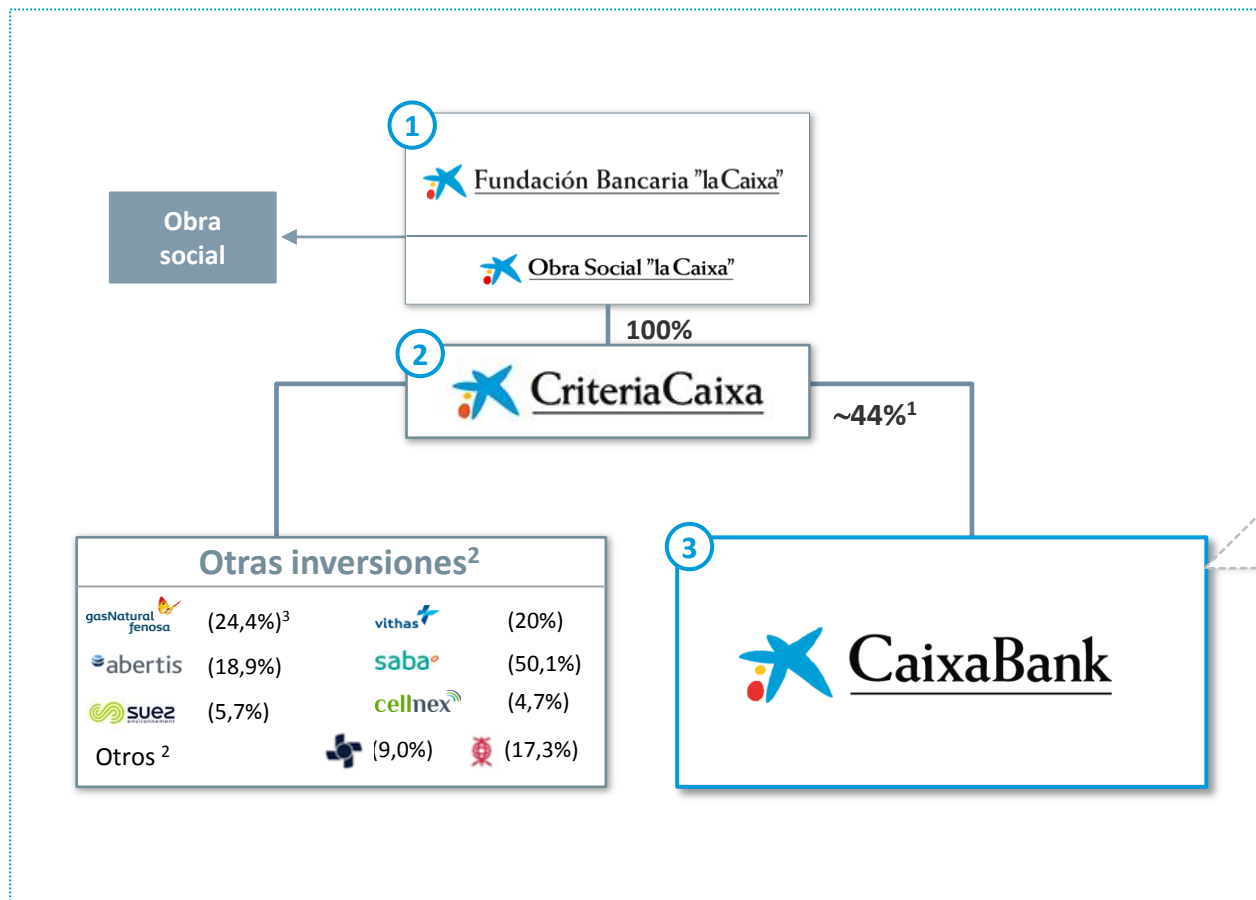
(2) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de Junio de 2016

(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 **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<sup>4</sup>

(9,9%)	(10,2%)
(45,5%)	(5,0%)

- (1) Participación fully diluted teniendo en cuenta el bono de Critería de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017, pro forma colocación privada de acciones propias entre inversores cualificados del 22 de septiembre, y excluyendo autocartera
- (2) 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
- (3) Pro forma acuerdo entre CriteríaCaixa, Repsol y GIP de venta a este último del 20% de participación en Gas Natural
- (4) Participación de BPI a 21 de septiembre de 2016. El resto de participaciones a 30 de junio de 2016

## 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<sup>er</sup> 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 bursátil<sup>1</sup>**. 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)*



### 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)*



### 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*

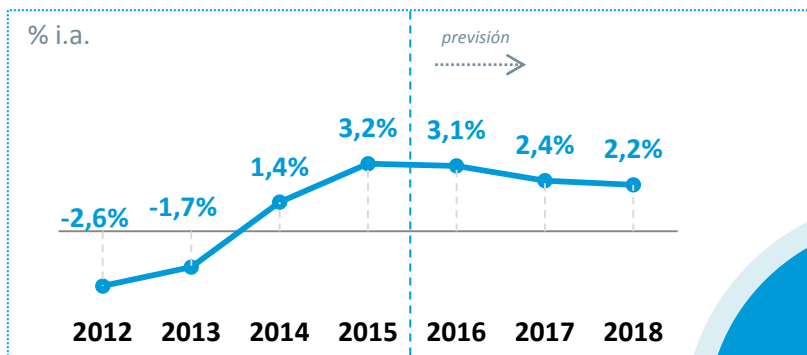


**Premios al Espíritu emprendedor e Innovación en producto y servicio en 2014** *Bai-Finacle (BAI e Infosys)*

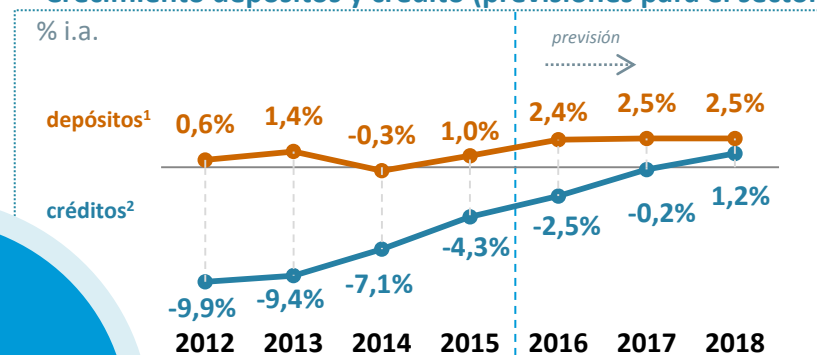


## Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

### Crecimiento del PIB

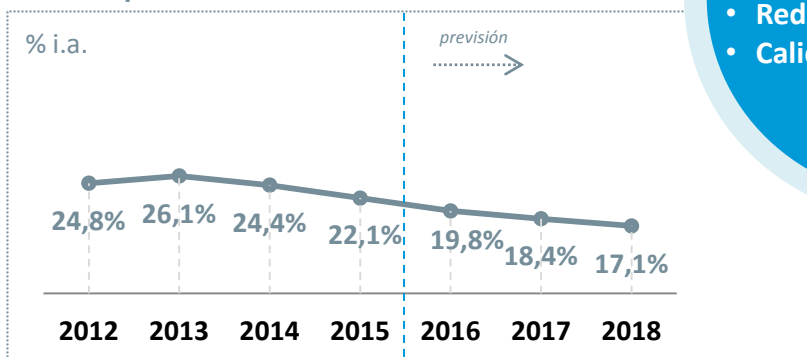


### Crecimiento depósitos y crédito (previsiones para el sector)

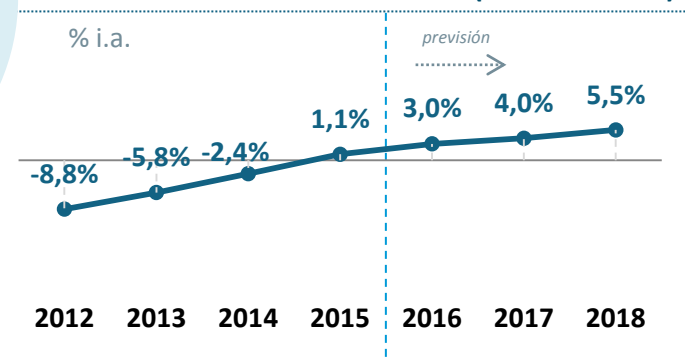


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

### Tasa de paro



### Precio de la vivienda (valor nominal)

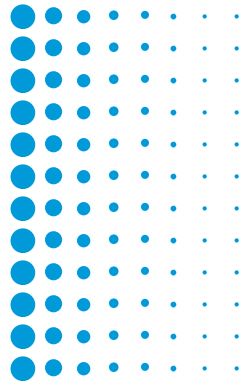


- ▶ **La actividad económica sigue creciendo con fuerza:** crecimiento del PIB +0,8% v.t. (+3,2% i.a.) en 2T16. Preveamos una ligera disminución en tasas de crecimiento futuras debido a la pérdida de fuerza de algunos vientos de cola temporales (política fiscal menos expansiva, aumento de los precios del petróleo). Preveamos que el impacto negativo del Brexit se concentrará en el Reino Unido, con un efecto negativo limitado sobre la confianza mundial.
- ▶ **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.

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

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

Fuente: CaixaBank Research. Previsiones a 3 de octubre de 2016



# Posición [Competitiva]

## Supermercado financiero para necesidades financieras y de seguros

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

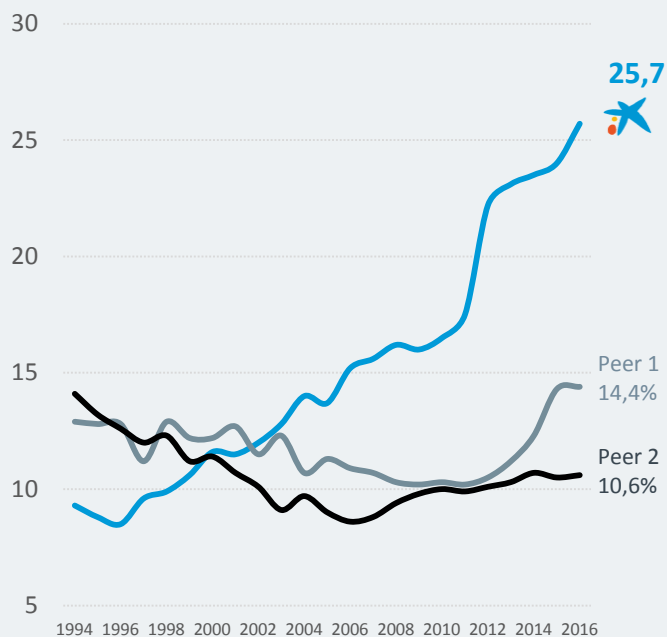


...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno

# La entidad líder en banca minorista en España

## Franquicia comercial líder

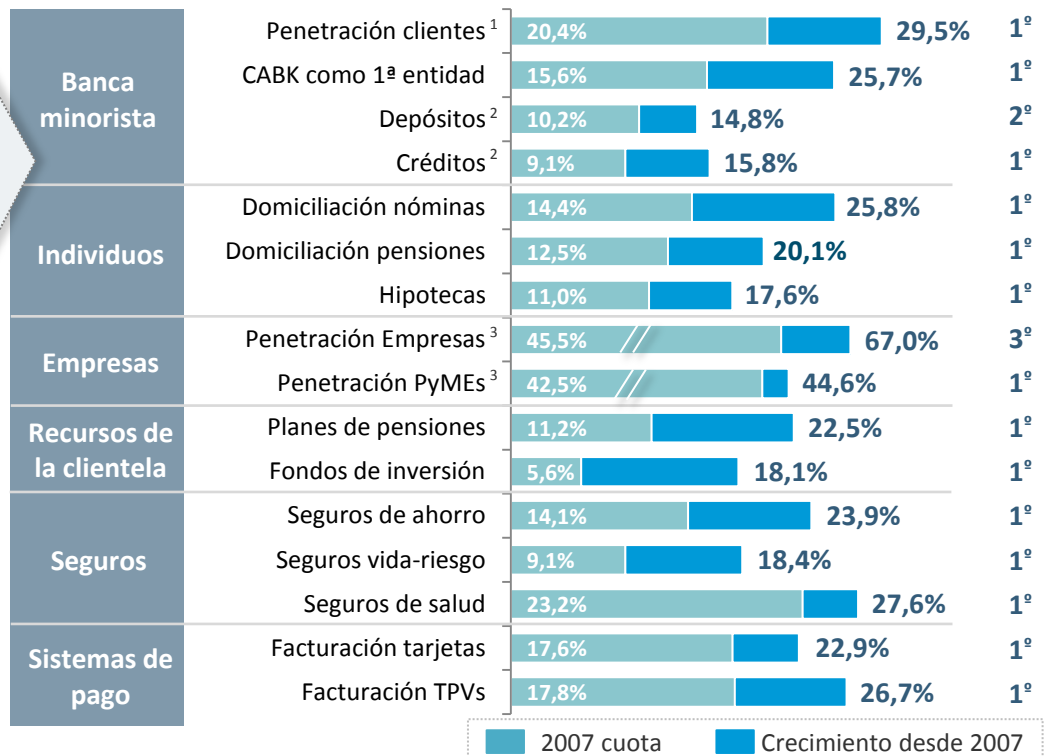
Penetración clientes particulares (banco principal), %



**29,5% penetración clientela<sup>1</sup>**

## Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años

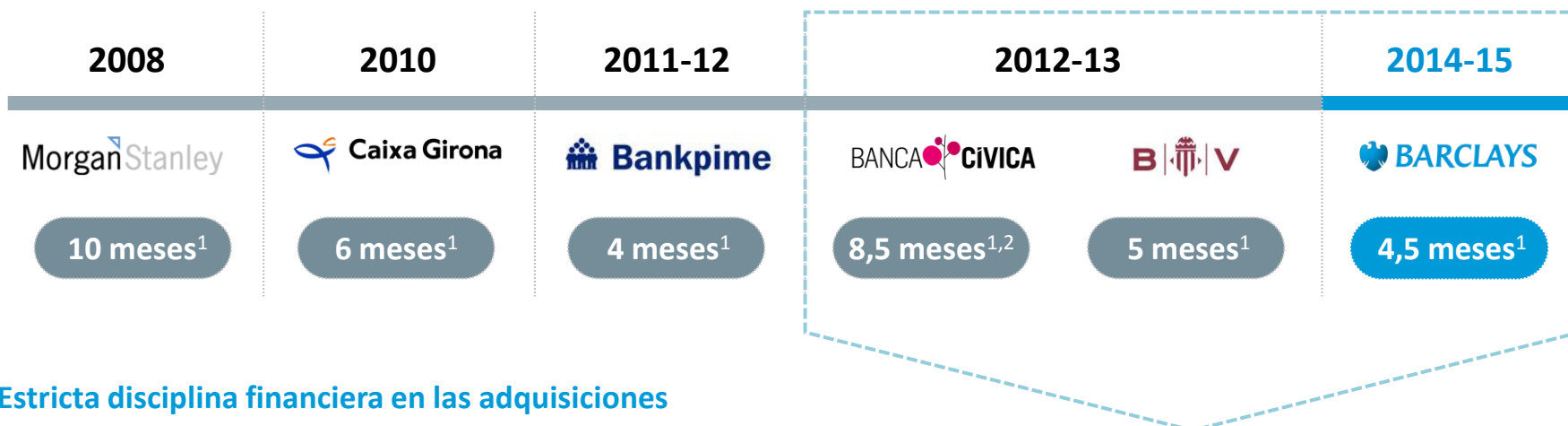
2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España

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 26 de septiembre 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

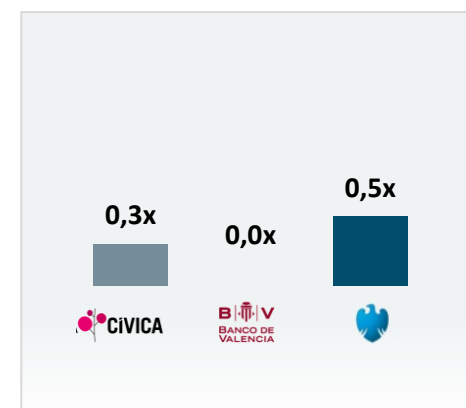


## Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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%	<b>63%</b>	580	2012/2015
B V	52%	<b>62%</b>	101	2013/2015
BARCLAYS	45%	<b>56%</b>	189	2015/2016

Múltiplos atractivos (P/BV múltiplos)



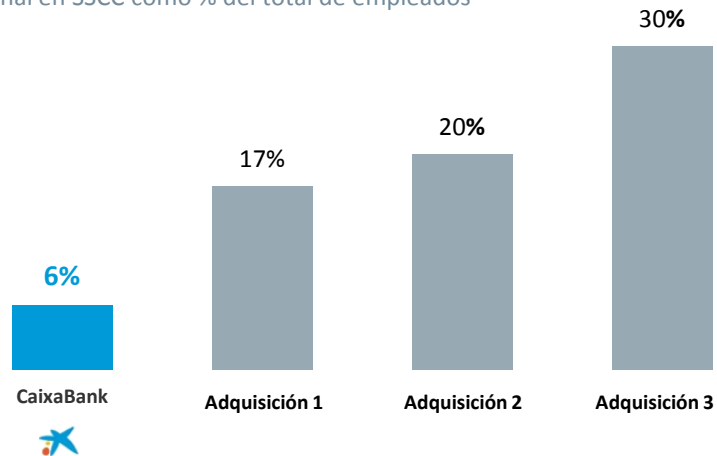
(1) Tiempo transcurrido desde el cierre, fusión legal o acuerdo de adquisición hasta la finalización de la integración TI.

(2) Conllevó completar 4 integraciones sucesivas

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

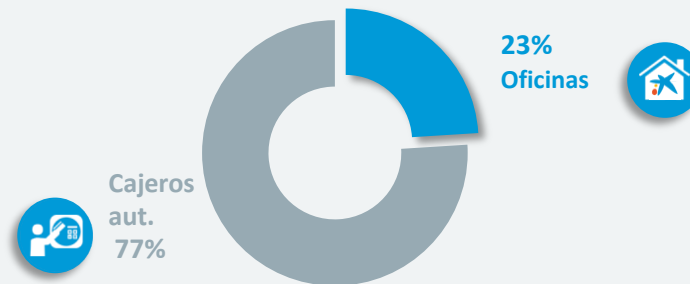
## Mínimo personal en servicios centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados<sup>1</sup>



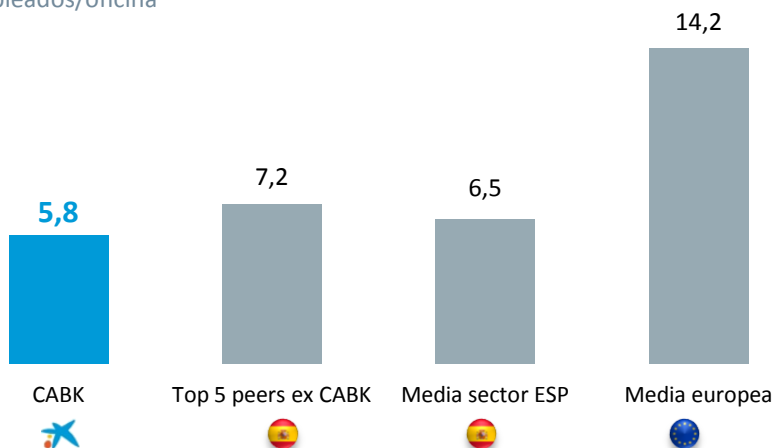
## Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción (%)

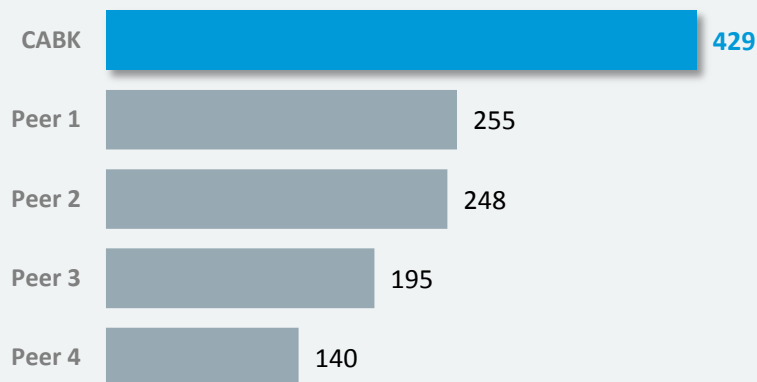


## Modelo de oficina ligera y muy efectiva comercialmente

Empleados/oficina



Clienets por empleado<sup>1</sup>

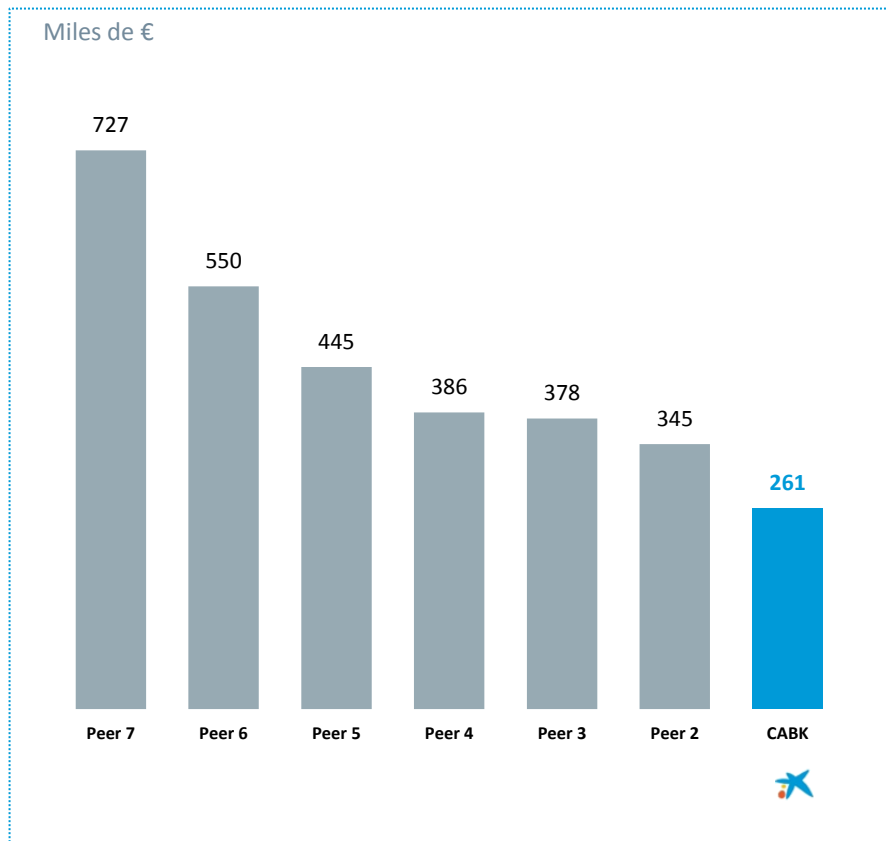


**Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor**

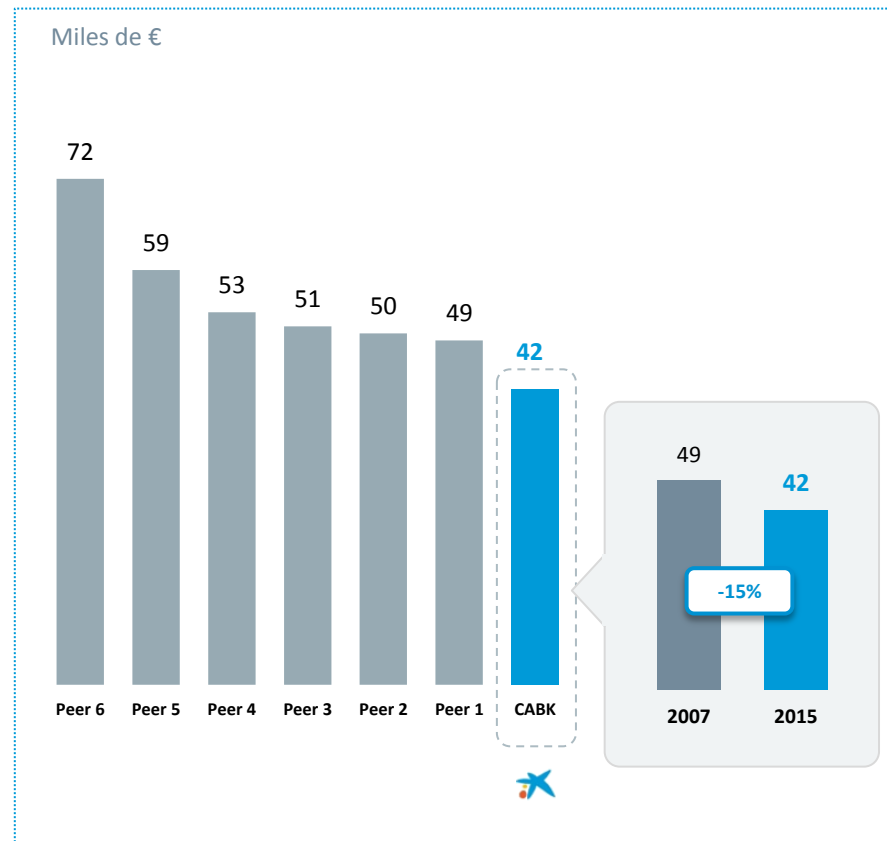
(1) Fuente: estimaciones propios a junio 2016 para CaixaBank y en la fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays)

## Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

### Gastos generales<sup>1</sup> por oficina



### Gastos generales<sup>1</sup> por empleado



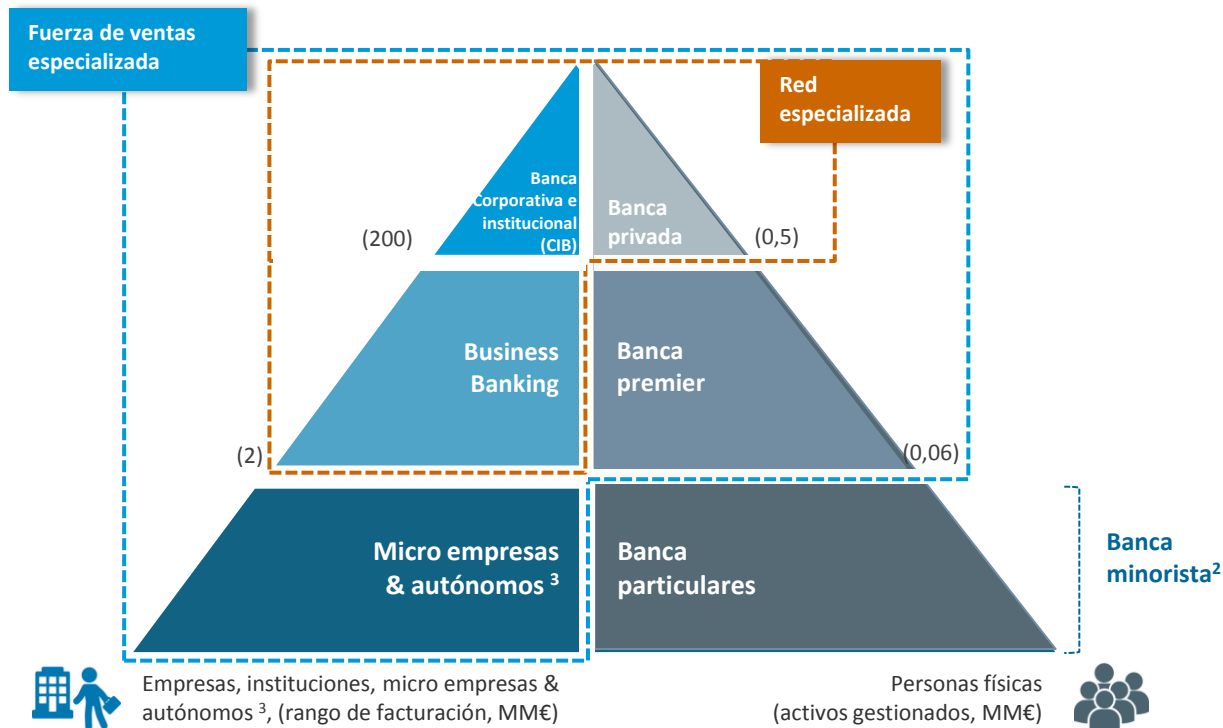
## Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(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 clientes<sup>1</sup>:



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 mercado<sup>1</sup>

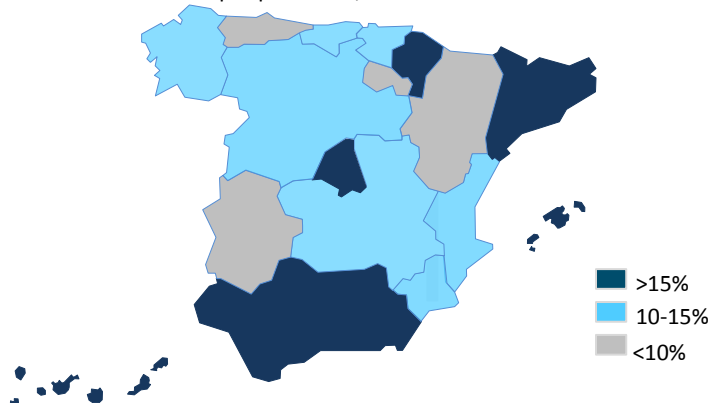


**9.517** cajeros

**19,1%** cuota mercado<sup>1</sup>



Cuota de mercado en oficinas por provincia<sup>1</sup>, %



Empleados con equipo móvil

## Líder en canales digitales

### Líder europeo en banca por internet

**5,1 M** clientes activos<sup>2</sup>

**33%** penetración<sup>3</sup>

**37%** de las transacciones

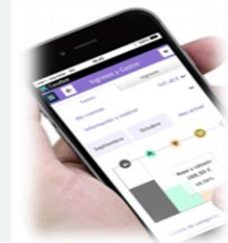


### Liderazgo europeo en banca móvil

**3,0 M** clientes activos<sup>2</sup>

**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

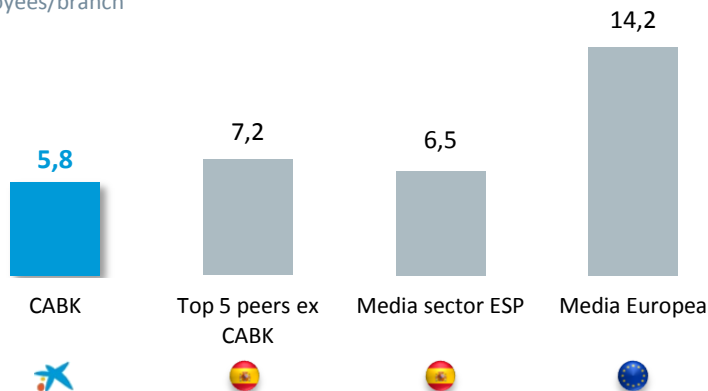
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses. Fuentes: ComScore y Banco de España. Últimos datos disponibles

(3) Mayo 2016. Fuente: ComScore

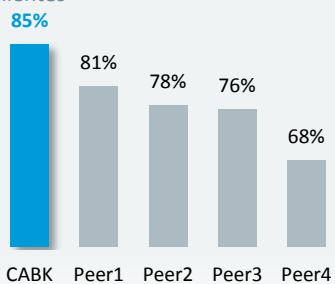
## Un modelo de oficina eficiente y efectivo y una red dinámica

### Modelo de oficina ligera...

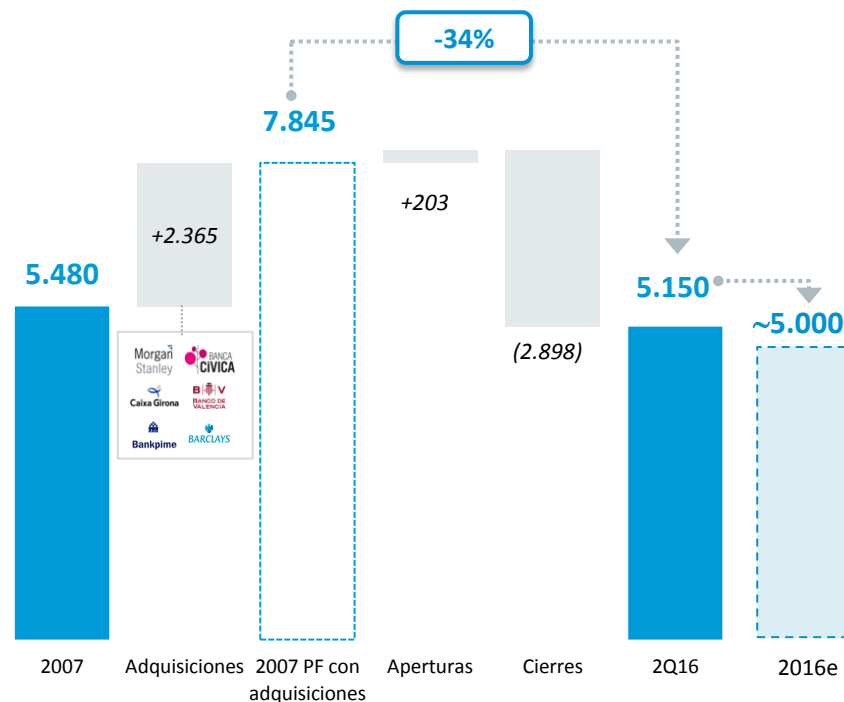
Employees/branch



... muy efectiva comercialmente en un país geográficamente disperso

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

 Elección banco principal: principales  
razones <sup>1</sup>(%)


### Una red dinámica

 Evolución del número de oficinas<sup>2</sup>


**+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



Rápida implantación  
del modelo de  
asesoramiento

### 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 activos<sup>1</sup>

Web  
**5,1 MM**

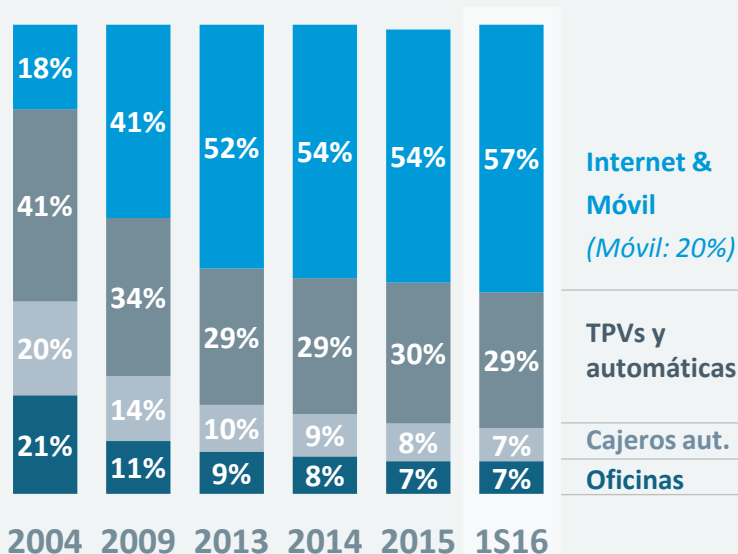
Móvil  
**3,0 MM**

(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...

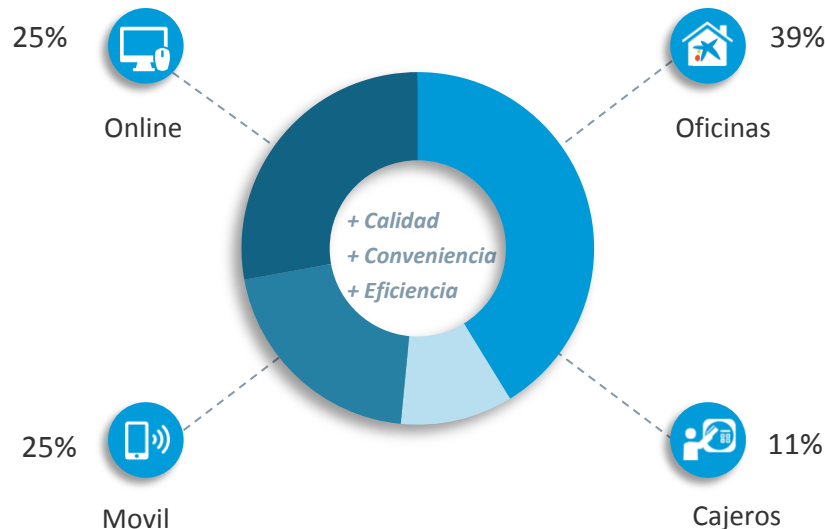
Transacciones por canal<sup>1</sup> (%)



... 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 inmediato<sup>2</sup> (préstamos "Click & Go") por canal, % sobre el importe del total vendido en 1S16



**70%** de ventas préstamos "Click & Go"<sup>2</sup> 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 ”



23.351

SMARTPHONES



20.737

SMART PCs

Objetivo 2016E: 21.500



~78,8%

PROCESOS

Ya digitalizados



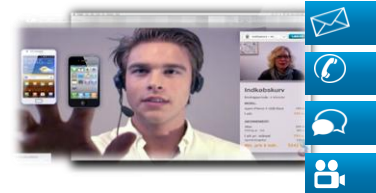
~7,5 MM

FIRMAS DIGITALES

85% ratio de adopción

## Mejora de la experiencia del cliente

“ Conveniencia Proximidad Innovación ”



19%

↑ VENTAS DIGITALES

de los Fondos de Inversión y 16% de los préstamos personales se han vendido por canales digitales en 1S16



ASESORAMIENTO ONLINE

Nuevos canales: Videoconferencia, chats  
Nuevos servicios: Videoconferencia con expertos Comex



HERRAMIENTAS INNOVADORAS

**CaixaBankPay**  
Pagos por móvil

Mis **Finanzas**  
Gestión de las finanzas personales  
2,3MM usuarios



ALIANZAS GANADORAS

**SAMSUNG pay** 1er banco español en lograr un acuerdo



**435.000 usuarios<sup>2</sup>**  
**#1 en tele-peajes**

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<sup>er</sup> 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 activos<sup>1</sup>
- 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	 <b>61 Miles MM€</b> Activos #1 en España	 VidaCaixa	100%
Seguros no-vida	 <b>1,7 Miles MM€</b> primas <sup>(1)</sup> #1 en seg. salud <sup>(2)</sup>	 SegurCaixa Adeslas	49.9%
Gestión activos	 <b>49,8 Miles MM€</b> AuM #1 en España	 CaixaBank ASSET MANAGEMENT	100%
Financiación consumo	 <b>1,5 Miles MM€</b> Nuevo negocio <b>2,1 Miles MM€</b> activos	 CaixaBank CONSUMER FINANCE	100%
Tarjetas	 <b>31,5 Miles MM€</b> facturación #1 en España	 CaixaBank PAYMENTS	100%
Pagos en punto de venta	 <b>18,8 Miles MM€</b> facturación <b>325,545</b> puntos de venta	 Comercia Global Payments	49%
Microcredito	 <b>+64%</b> microcréditos nuevos a hogares (i.a.) <sup>(1)</sup>	 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...



**VidaCaixa**

**SegurCaixa Adeslas**



**CaixaBank**  
ASSET MANAGEMENT



**CaixaBank**  
CONSUMER FINANCE



**CaixaBank**  
PAYMENTS



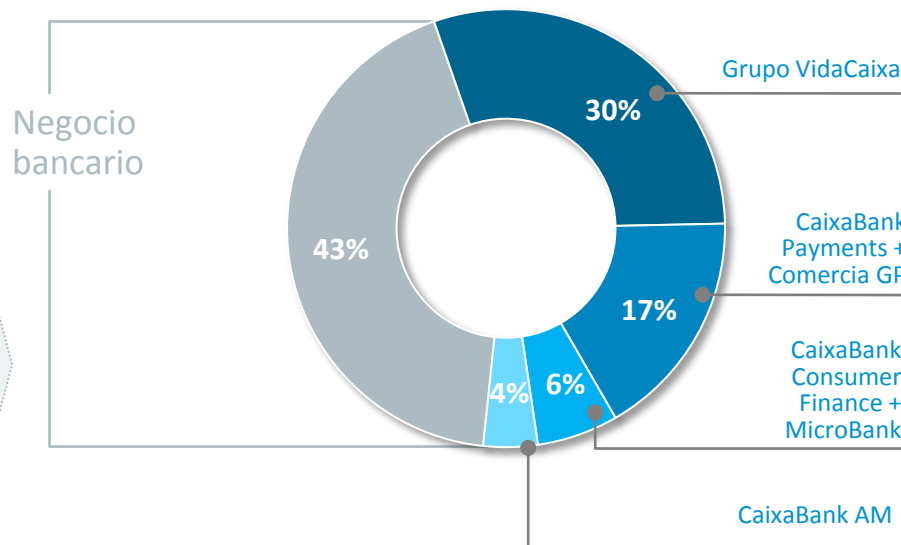
**Comercia Global Payments**



**MicroBank**

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del negocio bancaseguros<sup>1</sup>, en % del total de 1S16 (Acumulado 12 meses)



**10,1%**

**RoTE<sup>1</sup>**  
**Bancaseguros**

**~5,5pp**

**Contribución de los negocios no bancarios al RoTE<sup>1</sup> 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

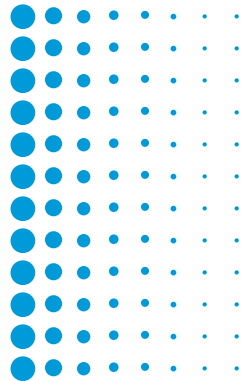
#### A DESTACAR:

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 financieros<sup>1</sup>

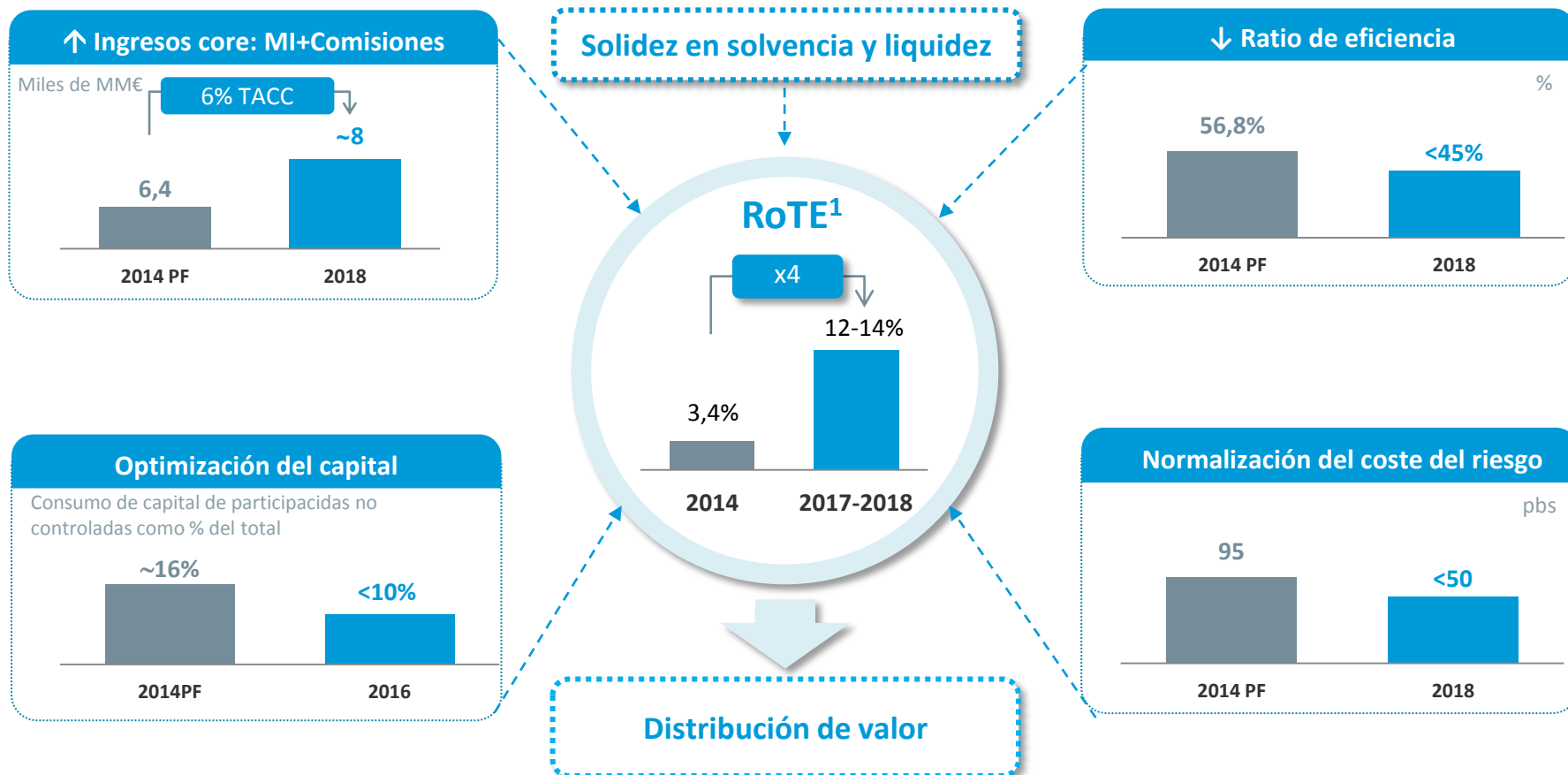
		2014	Objetivo	Desde <sup>3</sup>
Balance	Crec. cartera cred. sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
Rentabilidad	RoTE <sup>2</sup>	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
Gestión del capital	Capital asignado a participaciones	~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

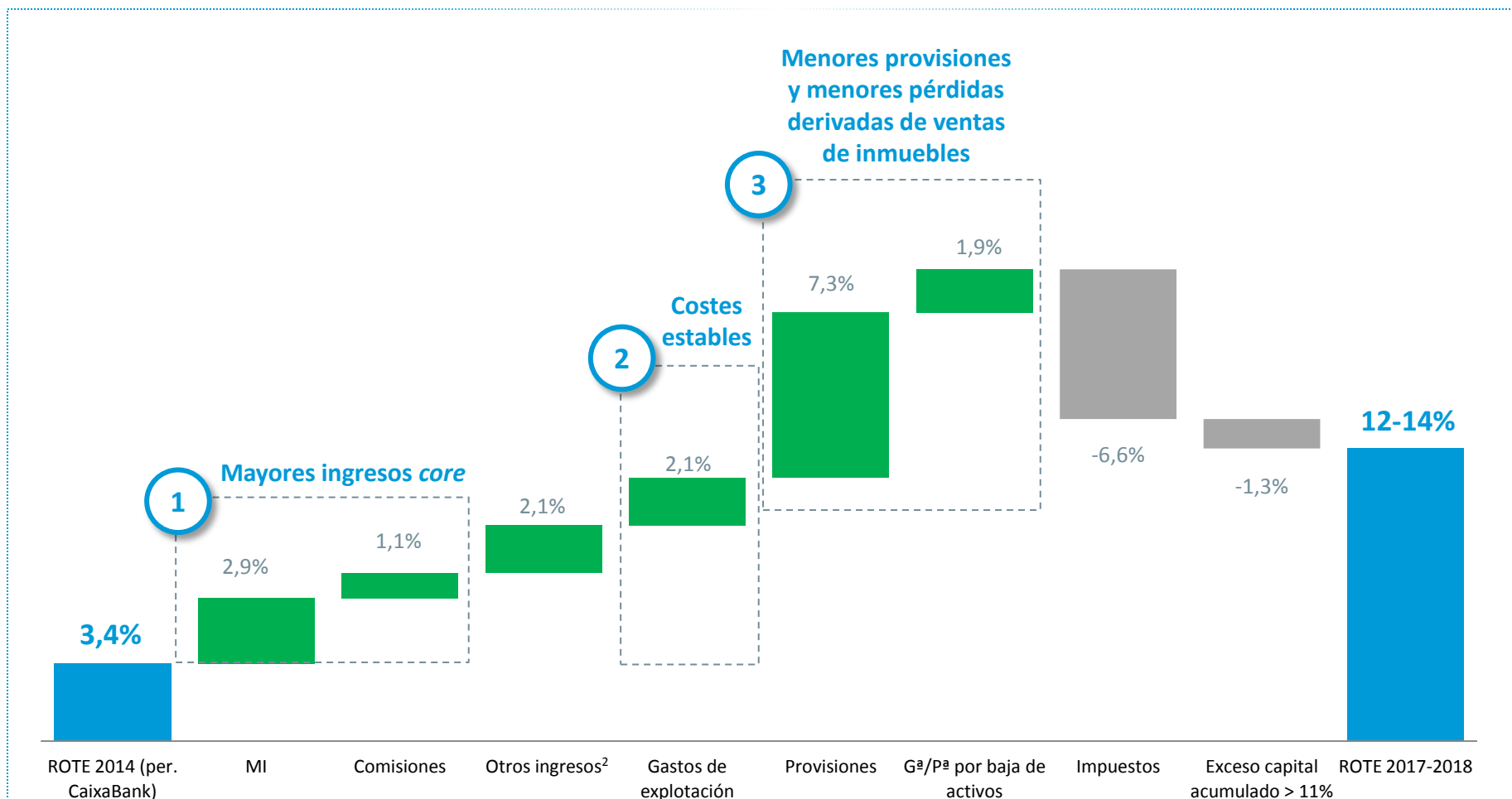


Nota: Los datos de 2014 son pro forma de la adquisición de Barclays Bank España, excepto los datos RoTE, que se corresponden únicamente con CaixaBank

(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 RoTE<sup>1</sup>

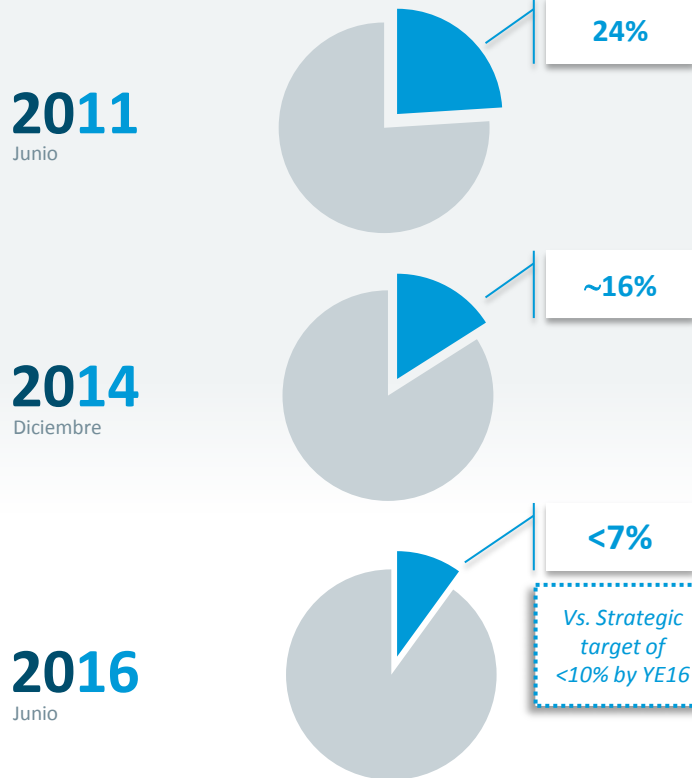


- (1) La descomposición del RoTE por el cambio en la contribución de las líneas de la Cuenta de Resultados (2014 pro forma con la adquisición de Barclays Bank España) como % de capital regulatorio excluyendo intangibles. El concepto de Exceso de capital acumulado >11% target mide el decremento de RoTE asociado a una mayor base de capital
- (2) Otros ingresos incluyen dividendos e ingresos de participadas, ingresos financieros y Otros ingresos definido como en el reporting trimestral

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

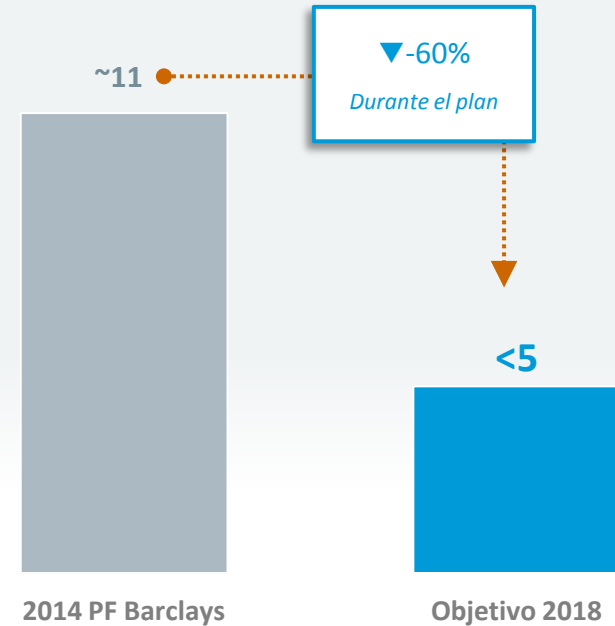
### Liberando capital de la cartera de participadas

Consumo de capital de la cartera de participadas, como % del total de consumo <sup>(1)</sup>



### Optimización adicional con la reducción de la exposición inmobiliaria problemática

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



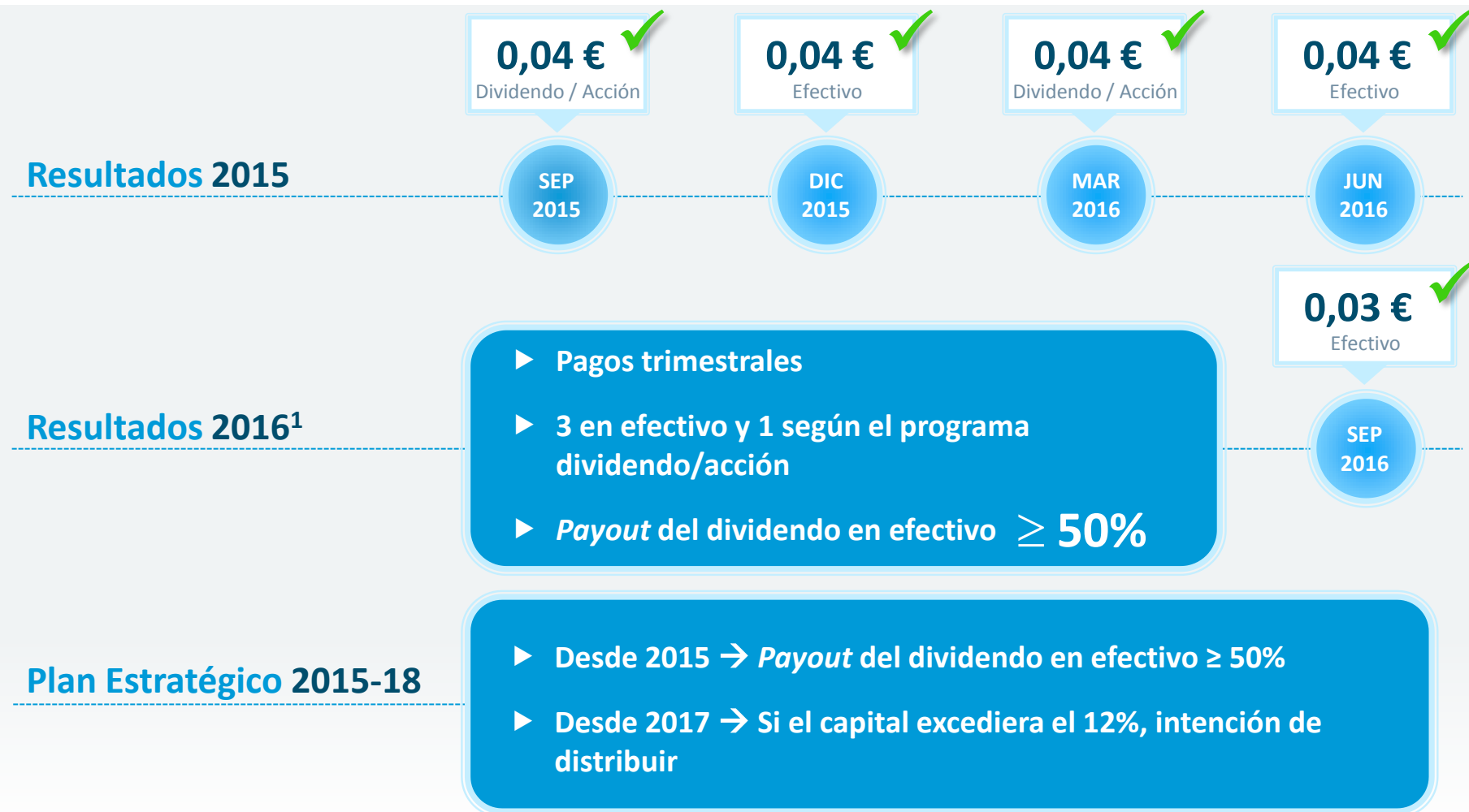
**Logro anticipado del objetivo estratégico y superándolo en magnitud**

**Objetivo 2015-18: ↓60% activos inmobiliarios problemáticos netos**

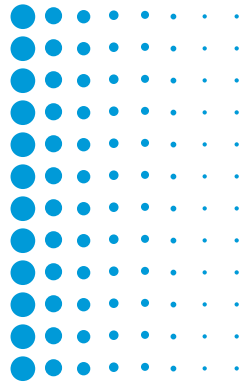
(1) Asignación de capital definida como consumo de la cartera de participaciones sobre el total de consumo

## 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



### 18 Oficinas de representación<sup>1</sup>

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

*Próximamente*<sup>1</sup>: Argel, Lima, Hong Kong

### 4 Sucursales internacionales

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

## Participaciones bancarias internacionales<sup>2</sup>

Valor en libros consolidado<sup>3</sup>

	<b>BPI</b>	927 MM€
	<b>Erste</b>	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%<sup>1</sup>

Una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en términos de capitalización bursátil y nº de clientes. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 42,1 miles MM€

~3,8 miles MM€<sup>2</sup>



10,2%<sup>1</sup>

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía<sup>1</sup>: 16,5 miles MM€

### Diversificación

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

### Valor

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

### Rentabilidad

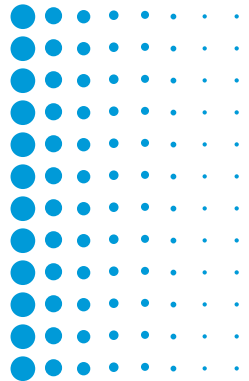
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ( $\geq 5\%$ )

### 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 pbs<sup>2</sup> (+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%<sup>3</sup>) 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
<b>I. Recursos en balance</b>	<b>225,0</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,5%</b>
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%)
<b>II. Recursos fuera de balance</b>	<b>79,4</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>1,4%</b>
Fondos de inversión <sup>1</sup>	49,8	(2,9%)	0,9%
Planes de pensiones	23,9	3,0%	3,2%
Otros recursos gestionados <sup>2</sup>	5,7	8,7%	(1,3%)
<b>Total recursos clientes</b>	<b>304,5</b>	<b>2,7%</b>	<b>3,0%</b>

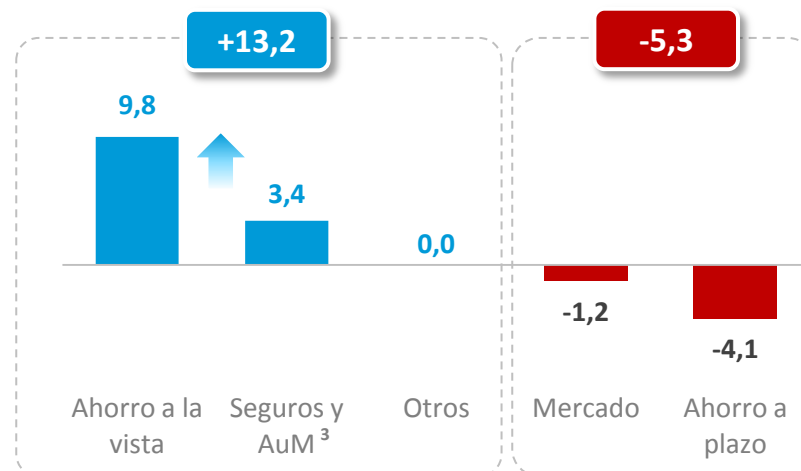
(1) Esta categoría incluye SICAVs y carteras gestionadas además de fondos de inversión

(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€

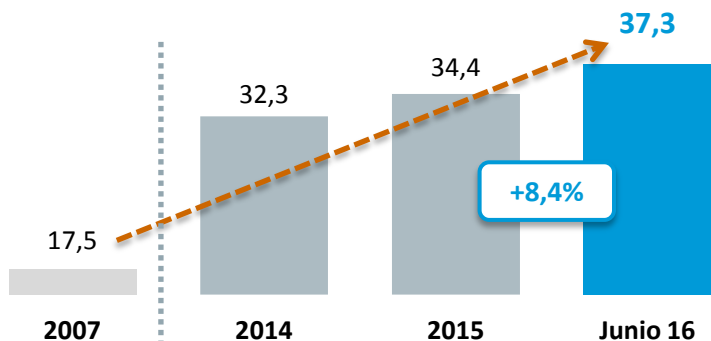


- La evolución de los recursos de clientes (+2,7% v.a.) es reflejo de la fortaleza comercial de la franquicia
- La evolución de recursos en balance (+3,8% v.a.) muestra la fuerte actividad en seguros de vida-ahorro (+8,4% v.a.) y efectos estacionales de las pagas extras
- Los recursos fuera de balance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

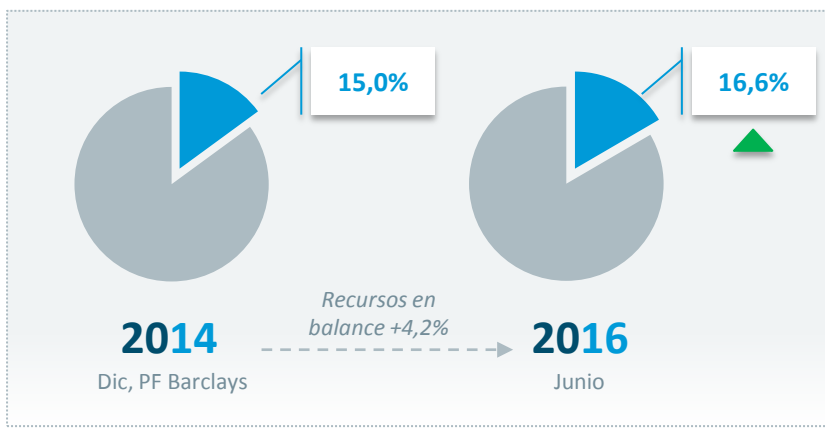
### Recursos en balance: los seguros de vida-ahorro siguen ganando tracción

Seguros de ahorro, miles de MM€



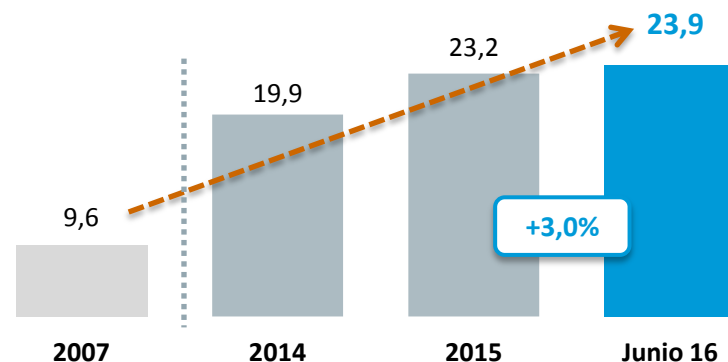
### Aumentando gradualmente su peso en los recursos en balance

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



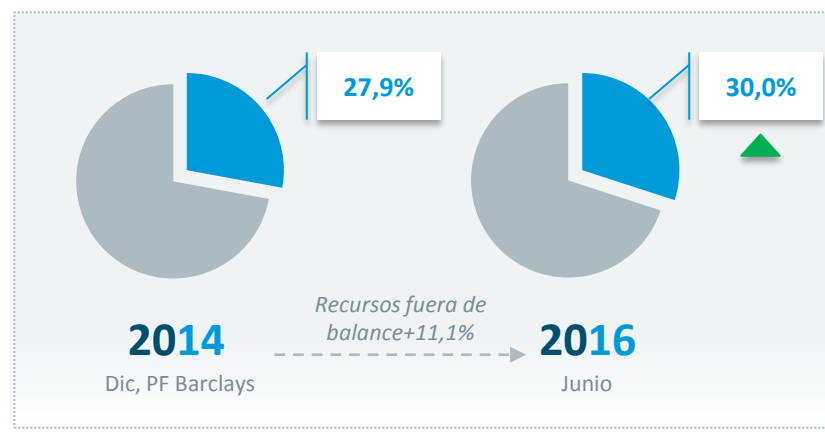
### Recursos fuera de balance : continúa el crecimiento en planes de pensiones

Planes de pensiones, miles de MM€



### Aumentando gradualmente su peso en los recursos fuera de balance

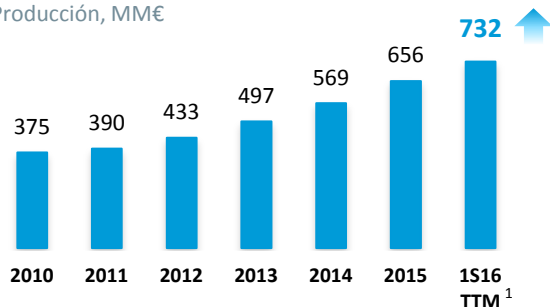
Planes de pensiones sobre el total de recursos fuera de balance, en %



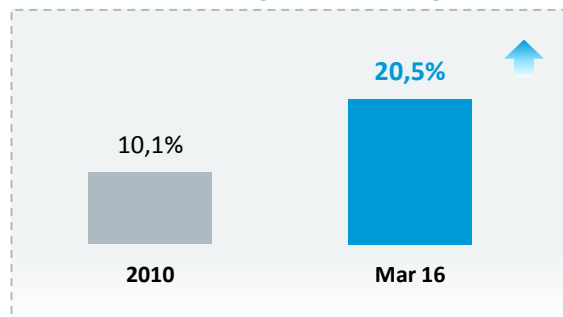
# Continuas ganancias en cuotas de mercado de seguros y pensiones

## Seguros vida-riesgo

Producción, MM€


**1S16**
**+13% i.a.**

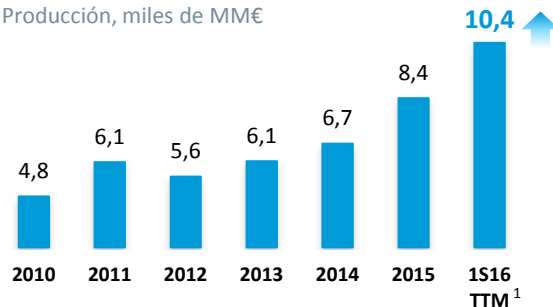
Cuota de mercado en seguros de vida-riesgo, %


**+306 pbs**  
v.a.

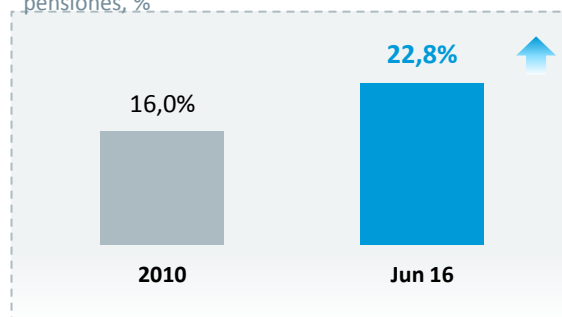
**+1.040 pbs**  
desde 2010

## Seguros de ahorro y planes de pensiones

Producción, miles de MM€

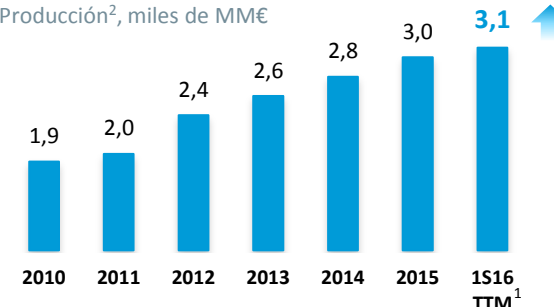

**1S16**
**+78% i.a.**

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

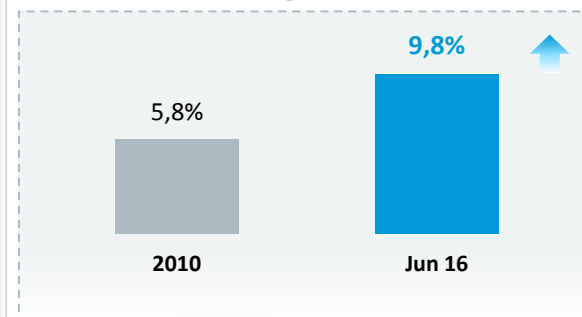

**+57 pbs**  
v.a.

**+677 pbs**  
desde 2010

## Seguros no-vida

 Producción<sup>2</sup>, miles de MM€

**1S16**
**+6% i.a.**

 Red CABK<sup>3</sup> **+20% i.a.**

 Cuota de mercado<sup>2</sup> 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

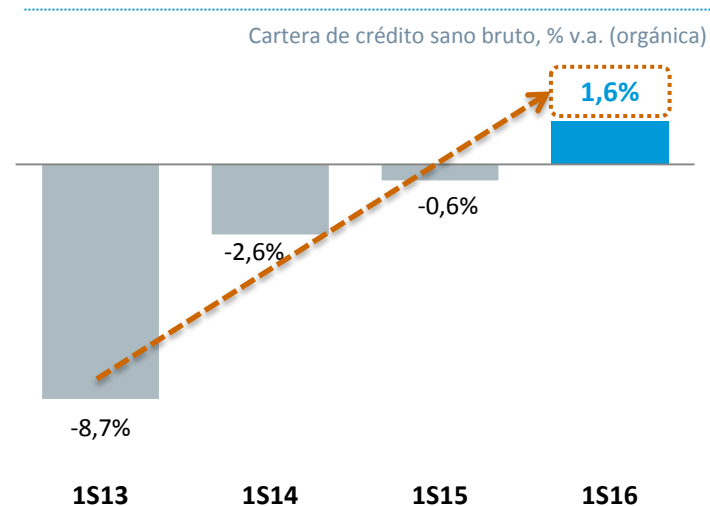
## Segundo trimestre consecutivo de crecimiento en crédito

### Desglose de la cartera crediticia

En miles de MM€, bruto

	30 Junio	v.a.	v.t.	Sector v.a. <sup>2</sup>
<b>I. Créditos a particulares</b>	<b>121,3</b>	<b>0,3%</b> ▲	<b>0,9%</b>	+0,1% ▲
Compra de vivienda	88,2	(1,3%)	(0,5%)	
Otras finalidades <sup>1</sup>	33,1	4,7%	4,9%	
<b>II. Créditos a empresas</b>	<b>73,2</b>	<b>2,1%</b> ▲	<b>1,7%</b>	-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%)	
<b>Créditos a particulares y empresas</b>	<b>194,5</b>	<b>1,0%</b> ▲	<b>1,2%</b>	-1,1% ▼
<b>III. Sector público</b>	<b>14,0</b>	<b>1,4%</b>	<b>(0,2%)</b>	
<b>Créditos totales</b>	<b>208,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,1%</b>	-0,3% ▼
<b>Cartera sana</b>	<b>192,8</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,4%</b>	

### 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

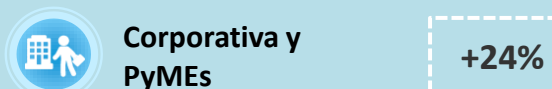
(1) La categoría "otras finalidades" incluye anticipos de pensiones que suben estacionalmente en junio por valor de 1,5 mil millones de Euros. Ajustando por estacionalidad, la cartera sana crece un 0,6% v.t. y un 0,8% v.a.

(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

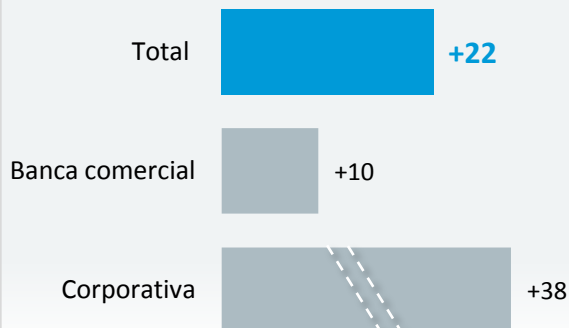
## La nueva producción de crédito gana ritmo

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



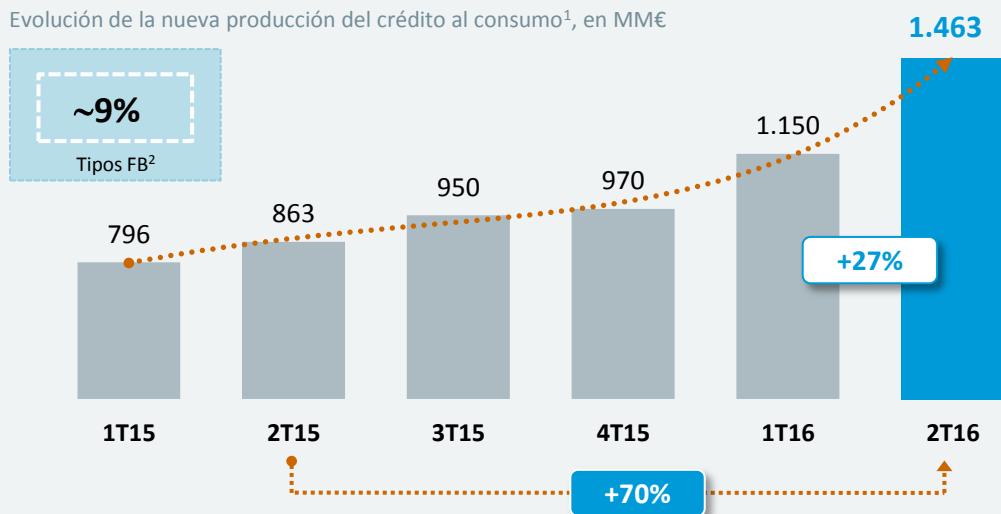
### ... con márgenes crecientes

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 consumo<sup>1</sup>, en MM€



### La tecnología permite combinar perfectamente las decisiones de compra y financiación

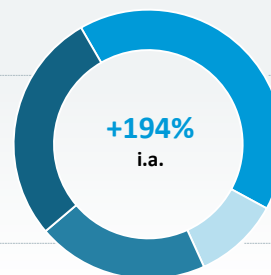
Ventas de préstamos de abono inmediato (préstamos "Click & Go"<sup>3</sup>) por canal, % sobre el importe del total vendido en 1S16

25% online

39% oficinas

25% móvil

11% Cajeros

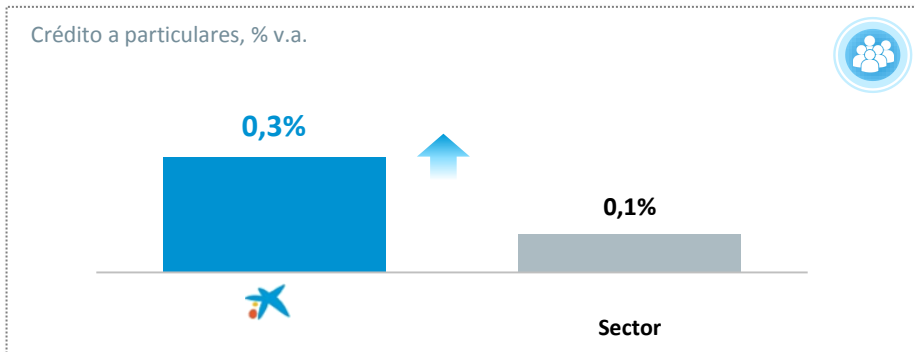


**CaixaBank**  
CONSUMER FINANCE

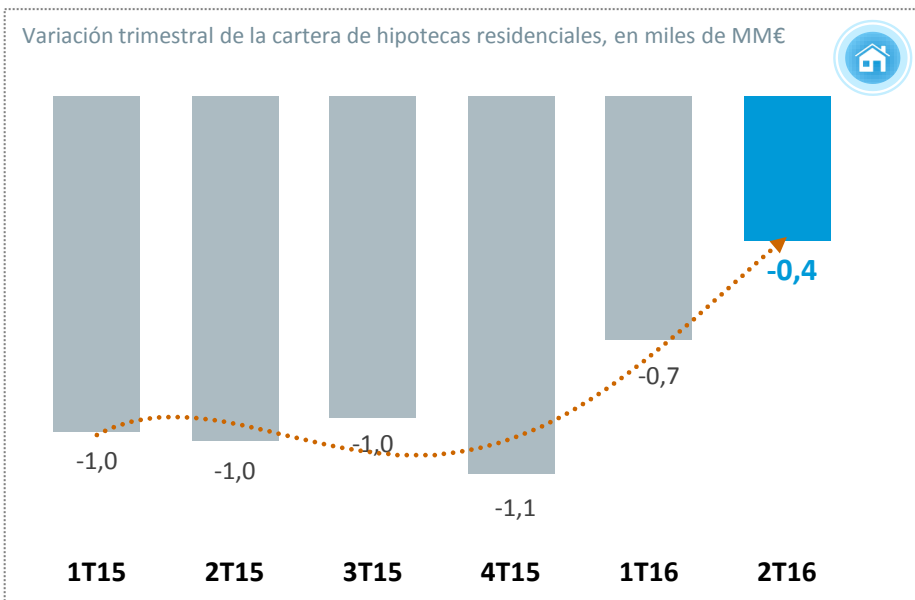
- (1) Créditos personales de CaixaBank y MicroBank más nuevos créditos de CaixaBank Consumer Finance
- (2) El tipo front book incluye créditos personales de CaixaBank y MicroBank pero excluye CaixaBank Consumer Finance
- (3) Préstamos Click & Go representan el 19% del total de préstamos personales a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

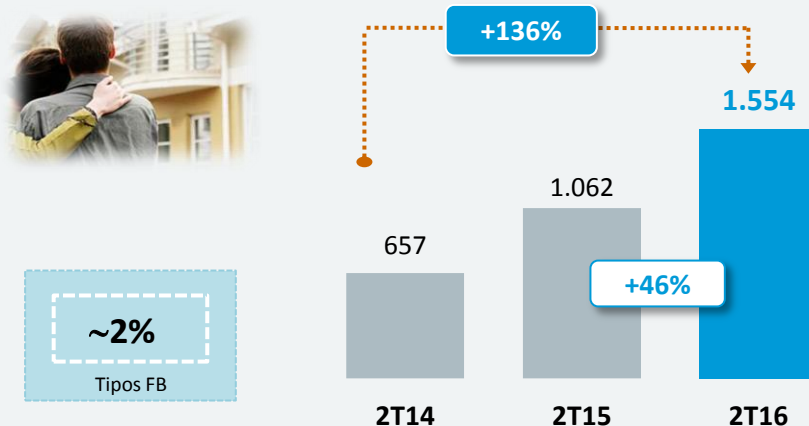


## ... respaldado también por el menor desapalancamiento hipotecario



## Clara tendencia al alza de las nuevas hipotecas

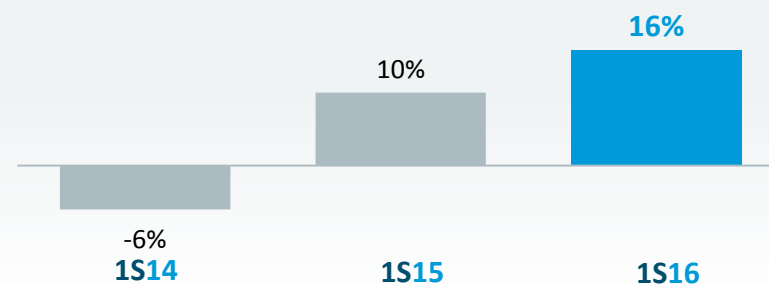
Nuevas hipotecas residenciales, en MME



~2%  
Tipos FB

## ... apoyada en dinámicas macroeconómicas positivas

Datos del sector: venta de vivienda<sup>1</sup>, % 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 consolidada<sup>1</sup>

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

### 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 jubilaciones 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)

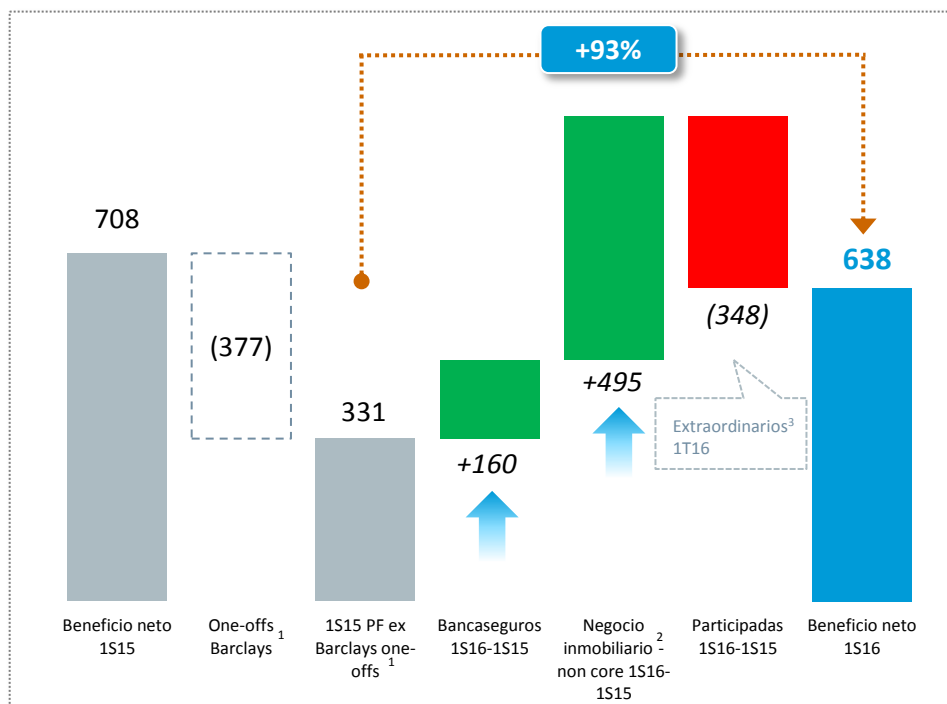
(1) En relación a la cuenta de resultados del ejercicio 2015 y del primer trimestre de 2016, y debido a la entrada en vigor de la Circular 5/2014 de Banco de España, se han reclasificado los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Bº/pérdidas por activos 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 restructuración 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.
<b>Margen de intereses</b>	<b>1.082</b>	<b>1.080</b>	<b>(0,2)</b>
Comisiones netas	488	522	7,0
Otros ingresos	392	413	5,4
<b>Margen bruto</b>	<b>1.962</b>	<b>2.015</b>	<b>2,7</b>
Gastos de explotación recurrentes	(975)	(969)	(0,6)
<b>Margen de explotación</b>	<b>987</b>	<b>1.046</b>	<b>6,0</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(224)	(415)	85,3
Bº/pérdidas en baja de activos y otros		11	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>763</b>	<b>642</b>	<b>(15,9)</b>
Impuestos, minoritarios y otros	(219)	(243)	
<b>Resultado atribuido al Grupo<sup>4</sup></b>	<b>544</b>	<b>399</b>	<b>(26,7)</b>
<b>RoTE ajustado<sup>5</sup> (%)</b>	<b>10,9%</b>	<b>10,1%</b>	

- 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

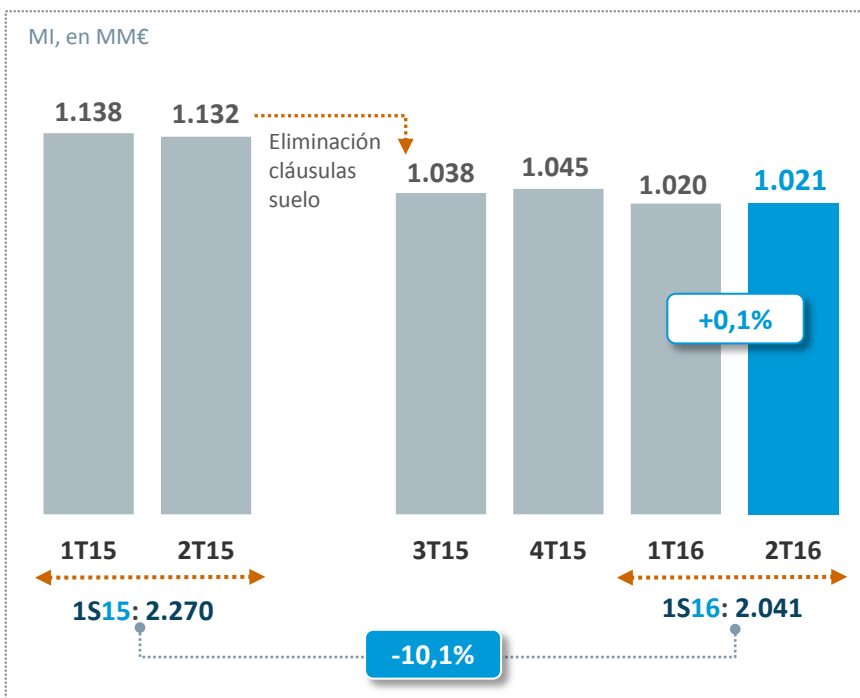
(4) Resultado atribuido al Grupo. El impacto de minoritarios era de -2MM€ en 1T16 y -5MM€ en 2T16

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

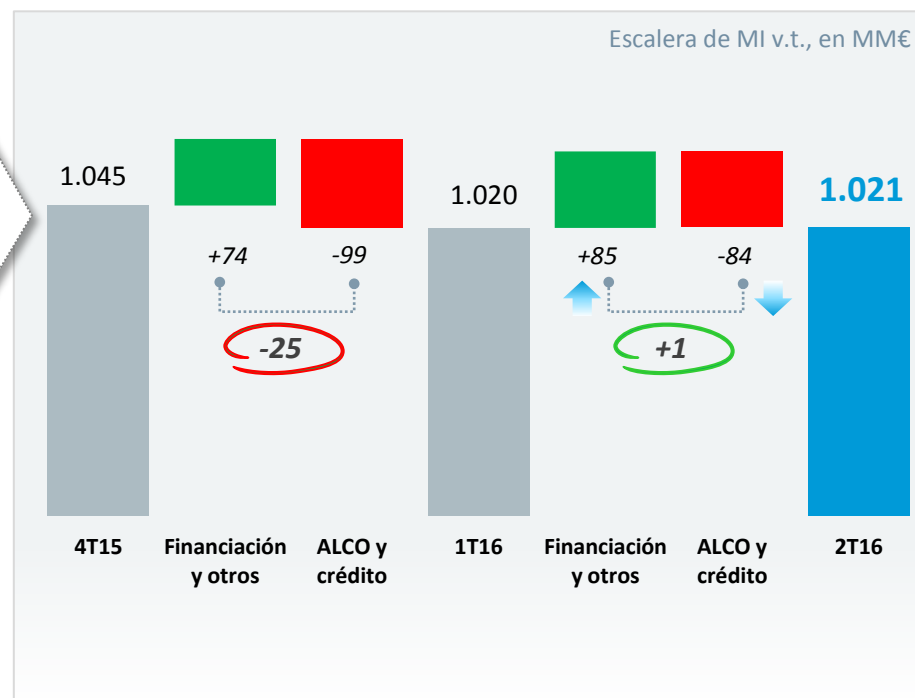


## MI en línea con el *guidance* y preparado para crecer

### El MI se dispone a crecer



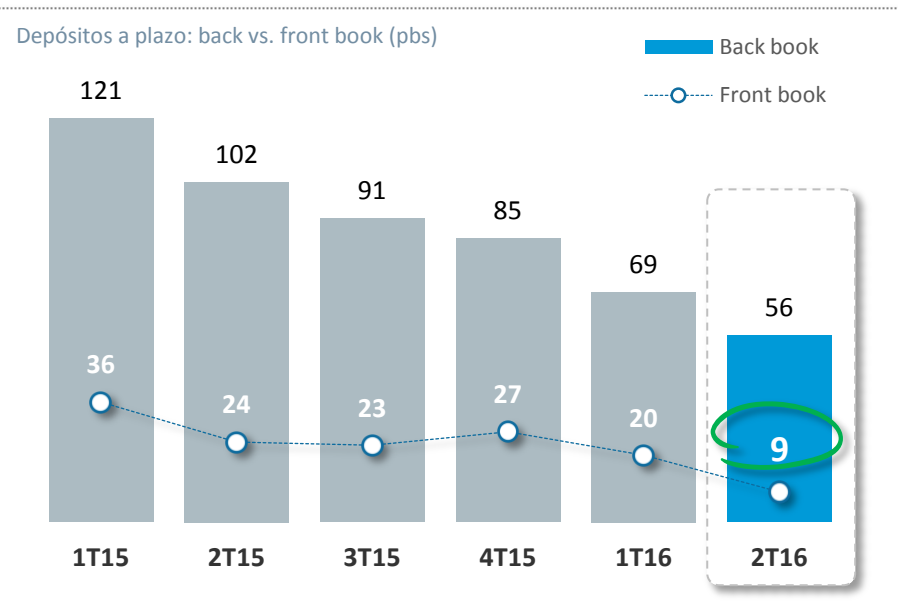
### Los vientos de cola en costes de financiación se refuerzan en tanto que aminoran los vientos de cara en activo



- 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

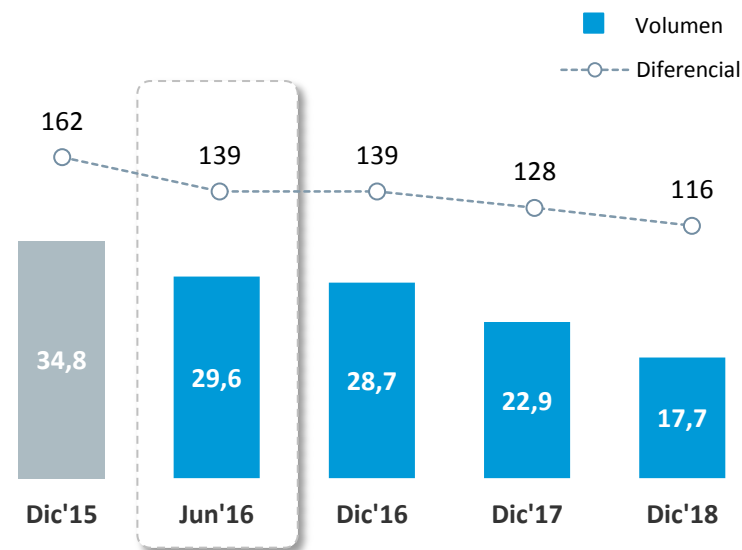
### Repreciación de los depósitos en cifras de un solo dígito



- 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 mayorista<sup>1</sup> en miles MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de junio de 2016



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

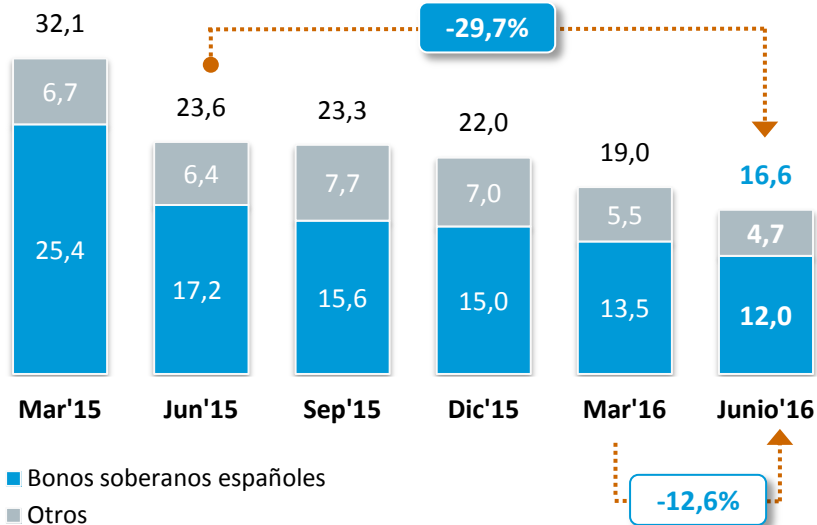
	2016	2017	2018
Importe	0,9	5,8	5,2
Diferencial	127	182	170

(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 titulaciones colocadas entre inversores y cédulas hipotecarias multicedentes retenidas

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

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

En miles de MM€



#### Tipo

%

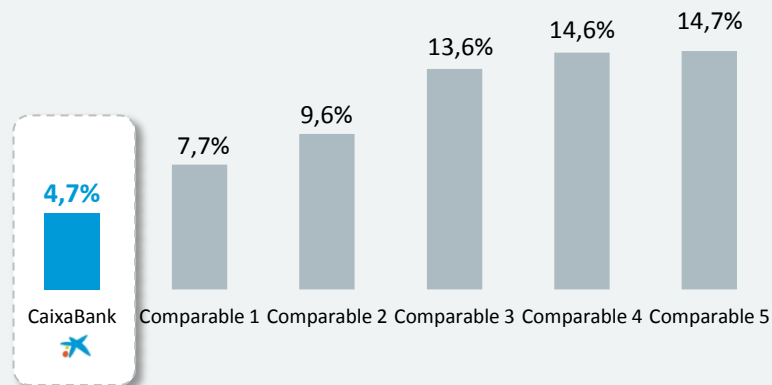
3,4%	3,6%	3,5%	3,1%	3,0%	2,7%
------	------	------	------	------	------

#### 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 activos<sup>2</sup>, %


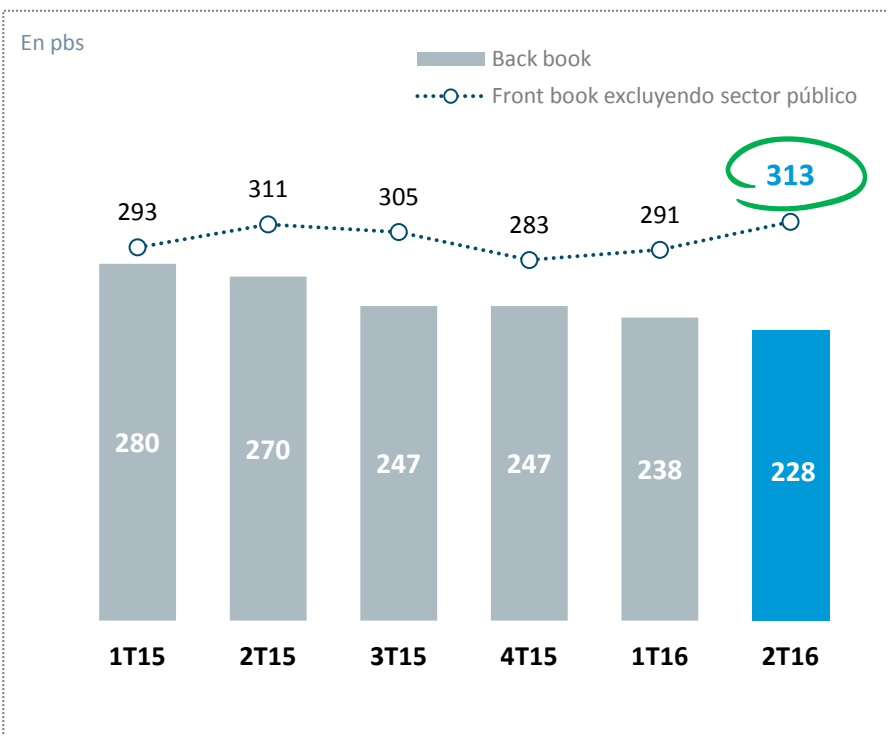
### Disminución de los tipos de la cartera ALCO (v.t.):

- 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

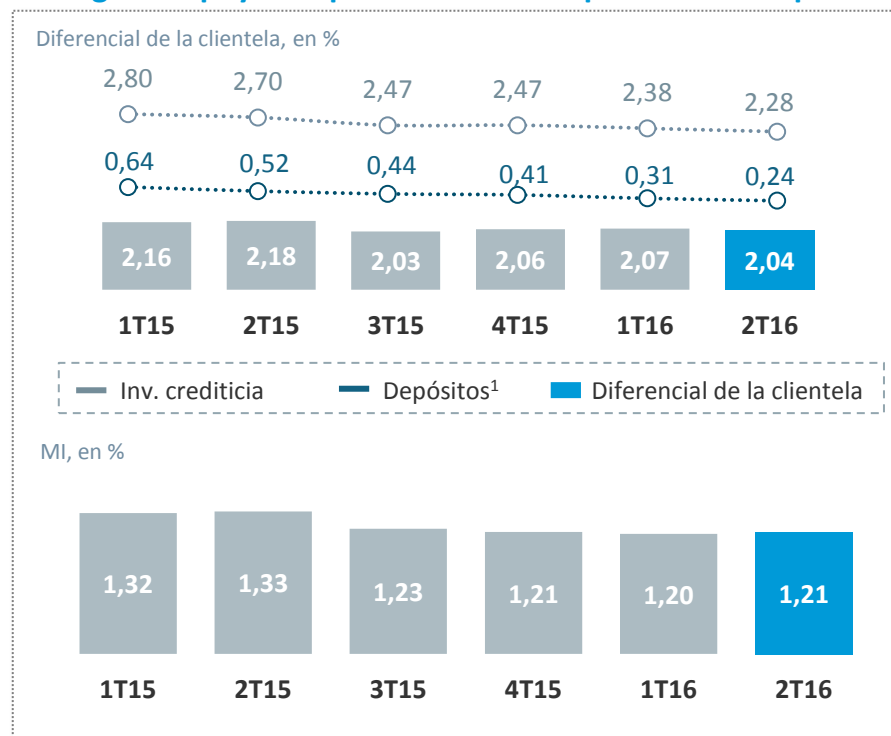
## Se ensanchan los tipos *front book* de la cartera de crédito

### 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

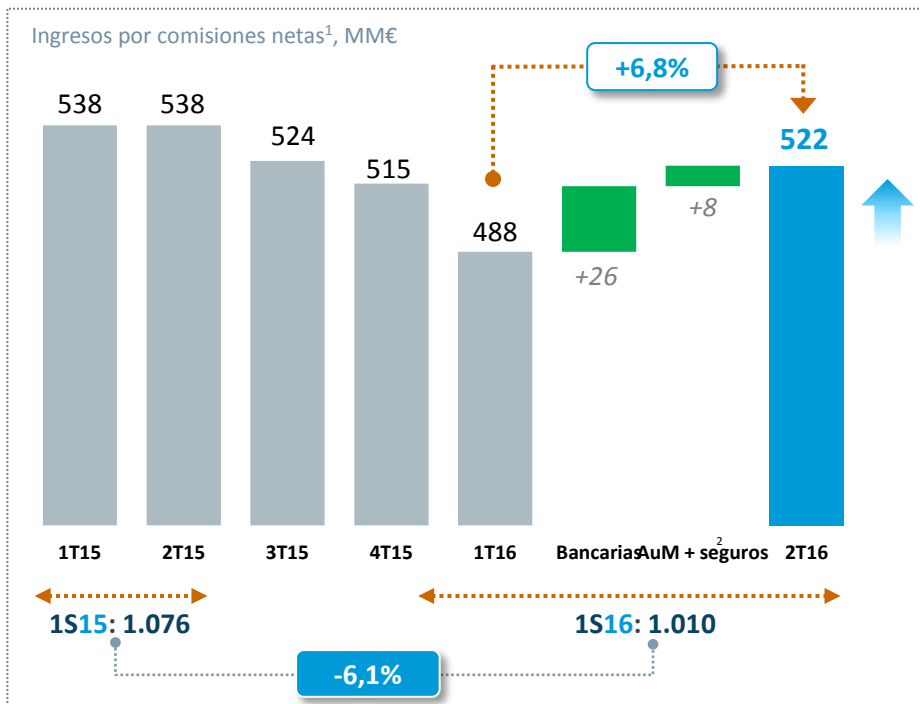


- El diferencial de la clientela se reduce ligeramente por menores tipos BB
- El margen de intermediación sube ligeramente al reducirse, tras la venta de BEA/GFI, la proporción en balance de activos que no generan intereses

(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

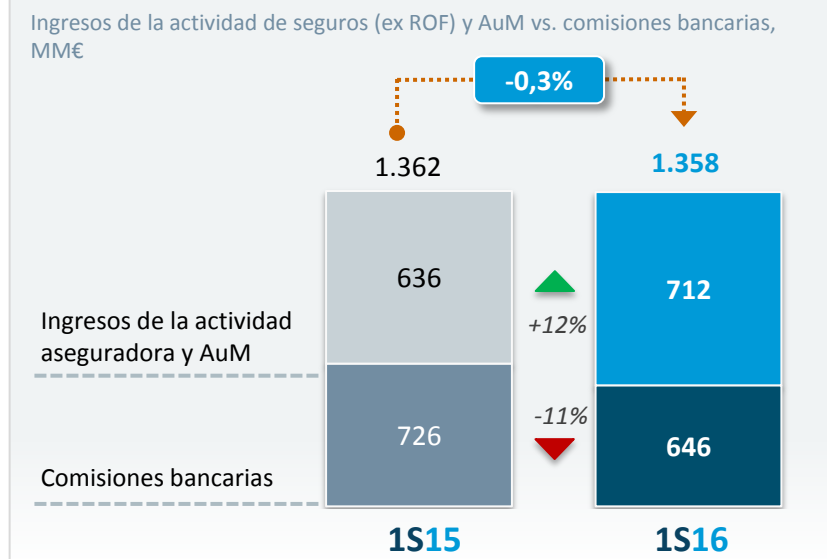


- Recuperación de las comisiones netas a niveles sostenibles después de un 1T excepcionalmente bajo
- Las comisiones de activos bajo gestión y seguros crecen +4,1% interanual, con una mayor contribución al total de las comisiones (+3 pp i.a.)

### 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

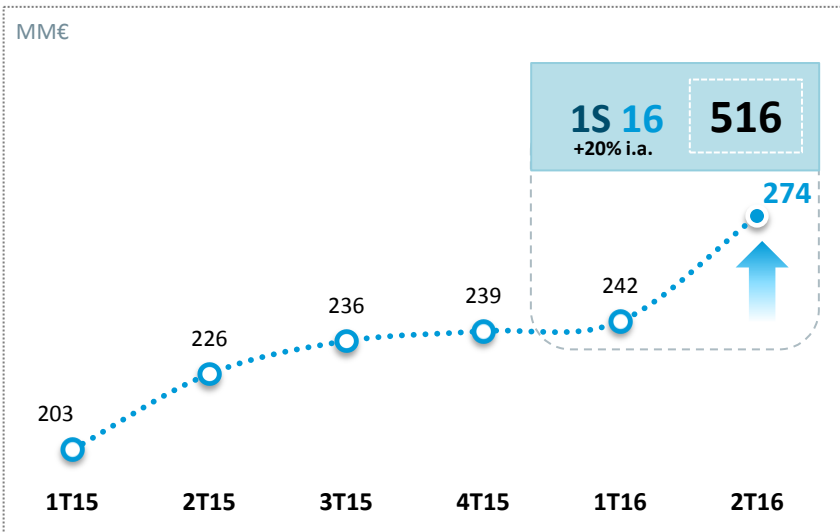
### Los ingresos de seguros + AuM<sup>2</sup> compensan las menores comisiones bancarias



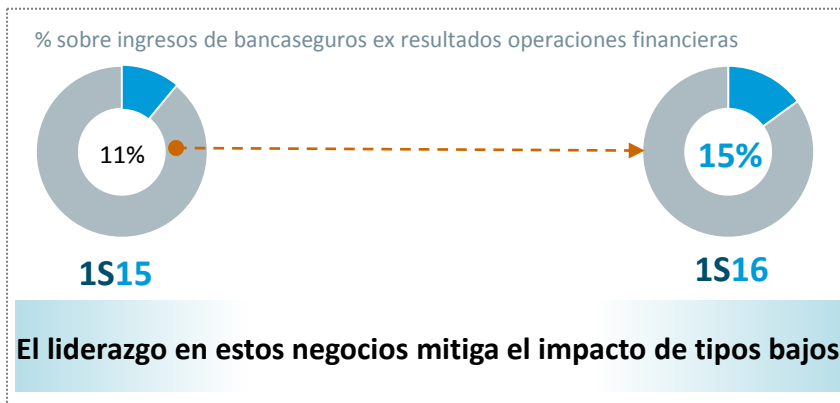
- En relación a la cuenta de resultados del ejercicio 2015 y del primer trimestre de 2016, y debido a la entrada en vigor de la Circular 5/2014 de Banco de España en el primer semestre de 2016, se han reclasificado los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los 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
<b>Ingresos ex ROF<sup>1</sup></b>	<b>3.384</b>	<b>516</b>	<b>15,2%</b>
% i.a.	-10%	+20%	+4 p.p.
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.162</b>	<b>158</b>	<b>7,3%</b>
% i.a.	-11%	+14%	+2 p.p.
<b>Comisiones netas</b>	<b>1.010</b>	<b>168</b>	<b>16,6%</b>
% i.a.	-6%	+17%	+3 p.p.
<b>Resultado de participadas (puesta en equivalencia)</b>	<b>63</b>	<b>50</b>	<b>79,4%</b>
% i.a.	+12%	+6%	-5 p.p.
<b>Otros productos y cargas de explotación<sup>2</sup></b>	<b>149</b>	<b>140</b>	<b>94,0%</b>
% 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*)

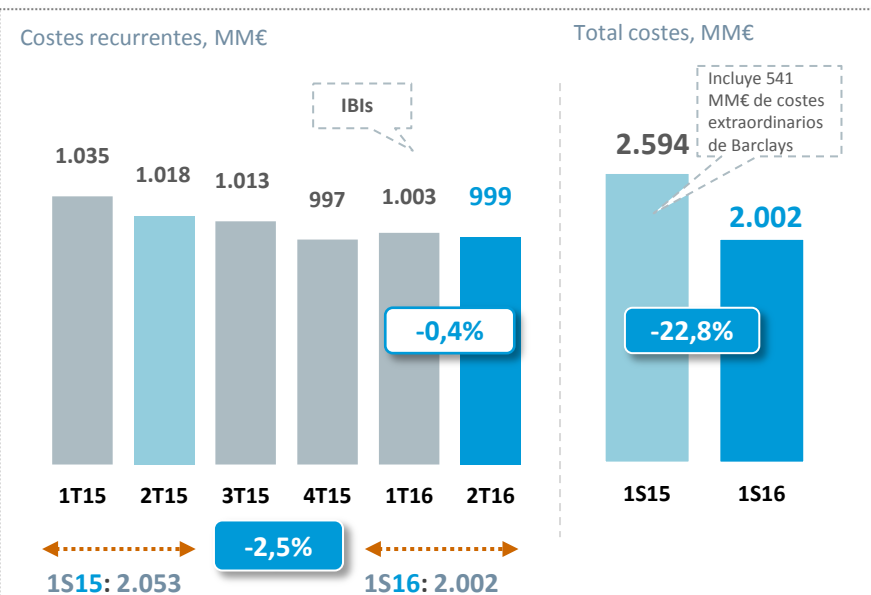


(1) ROF: resultados operaciones financieras

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

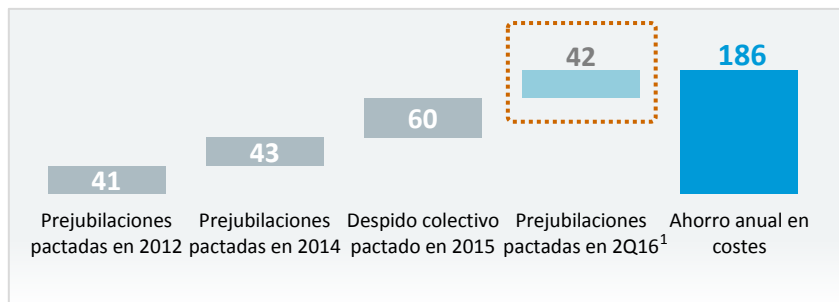
## Mejor evolución de lo esperado en costes operativos

### Los costes operativos siguen bajando



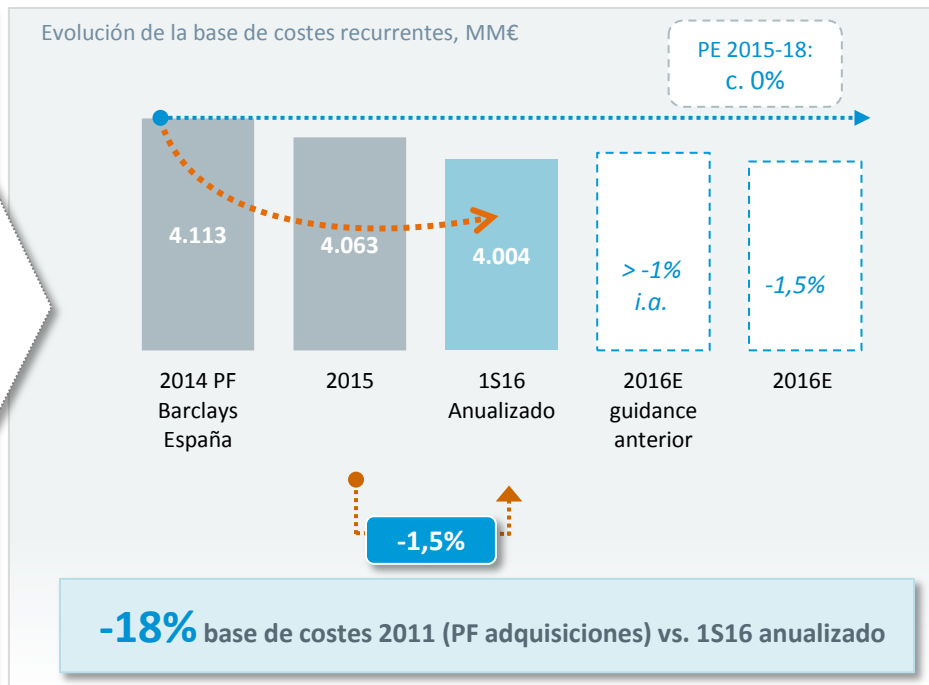
### El ahorro en costes de las prejubilaciones 2016 empieza en 2T

Ahorro orgánico anual en costes, en MM€



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

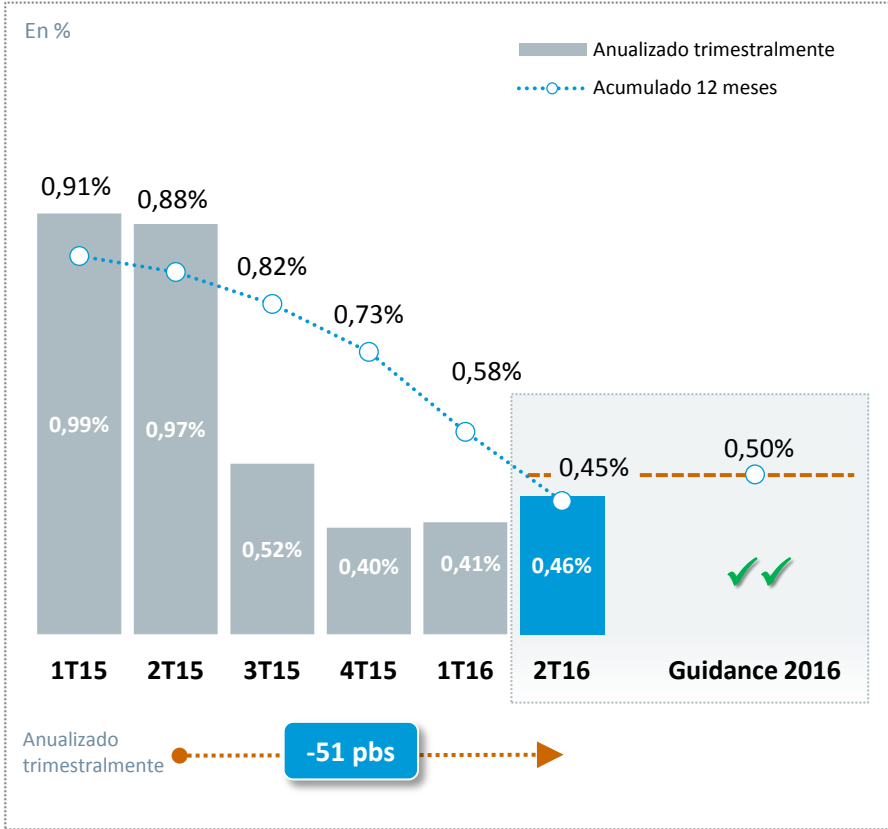
### Los costes evolucionan mejor de lo previsto



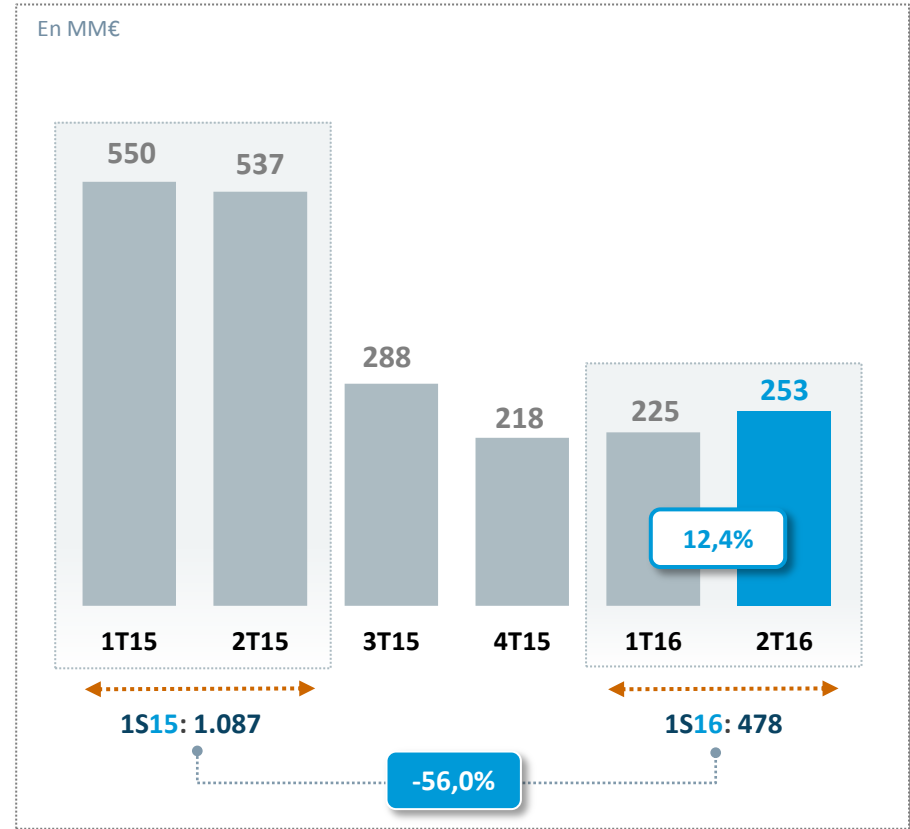
- Los costes recurrentes bajan un 2,5% i.a. a medida que se registran las sinergias de las adquisiciones y el ahorro en costes de las prejubilaciones
- Se espera que el ahorro en costes lleve la base de costes de 2016 a < 4.000 MM€
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya la mejora gradual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

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

### Coste del riesgo<sup>1</sup> por debajo del *guidance* de final de año



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



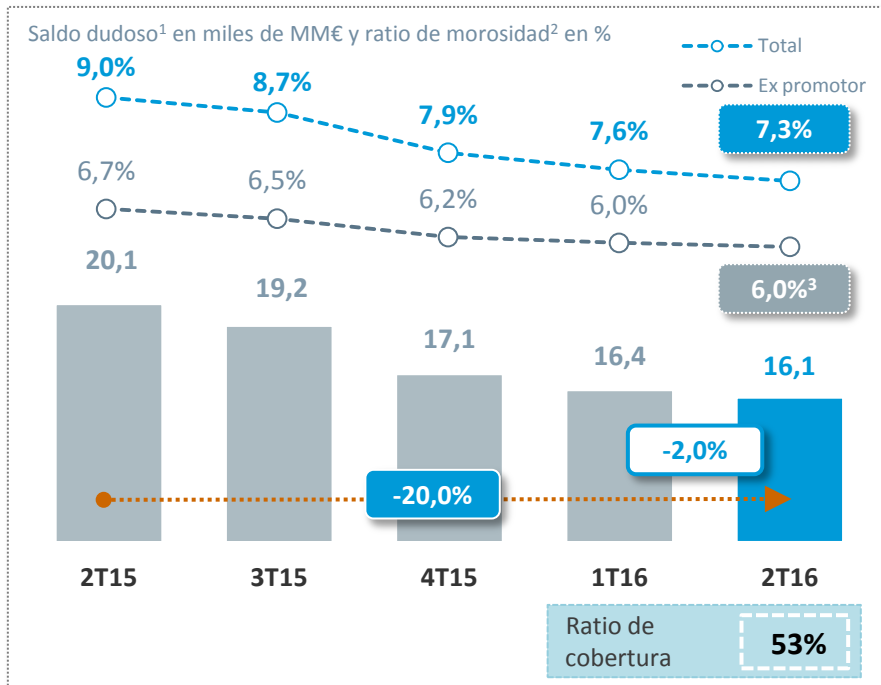
- El coste del riesgo baja 13 pbs v.t. hasta el 0,45%, por debajo del *guidance* para final de año de 0,50%
- Las provisiones de crédito bajan un 56% i.a. con un ligero repunte trimestral reflejo de entradas en dudoso no granulares en 2T

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

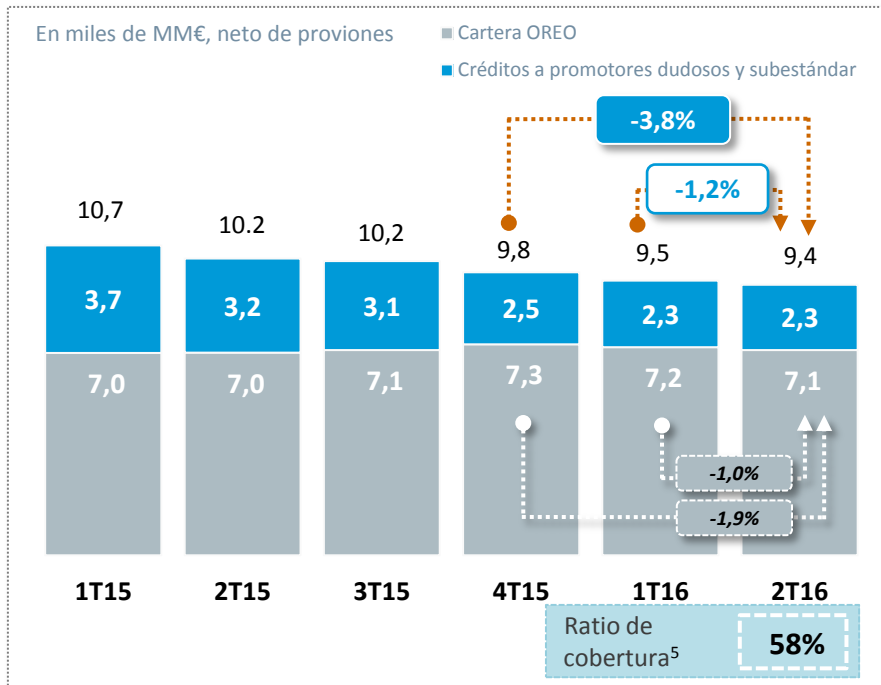


## Prosigue la mejora en métricas de crédito

### El saldo dudoso continúa su senda de reducción



### Tendencia a la baja de los activos problemáticos netos<sup>4</sup>



- 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%

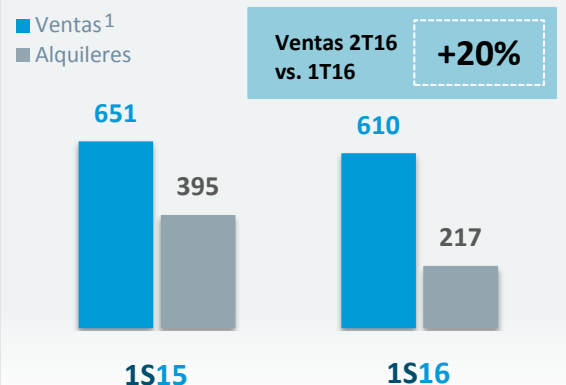
(4) Cartera adjudicados y créditos a promotores inmobiliarios problemáticos (ambos netos de provisiones)

(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

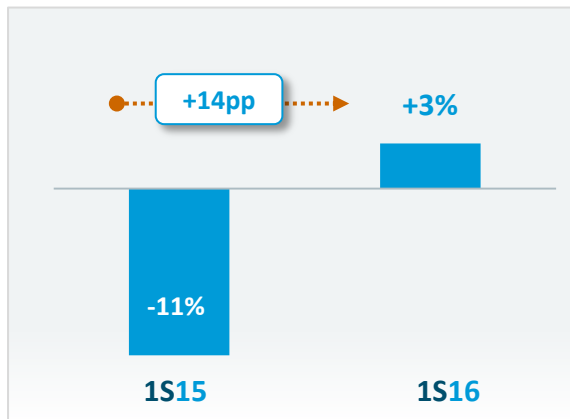
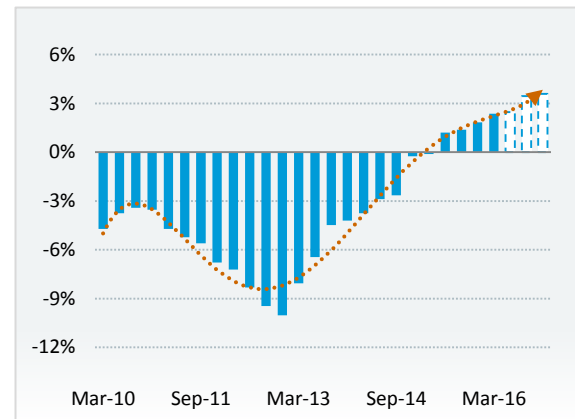
## Otro trimestre de beneficios en adjudicados y aumento de las ventas

### Ventas sólidas con buenas perspectivas

Ventas y alquileres, en MM€

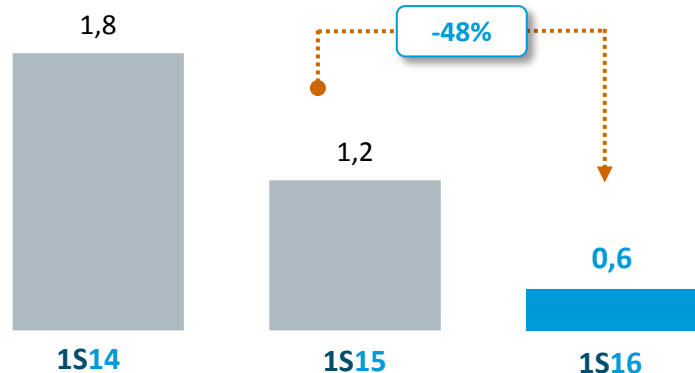


Resultado por ventas, en % del precio de venta


 Evolución y previsión del precio de la vivienda en España<sup>2</sup>, % 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

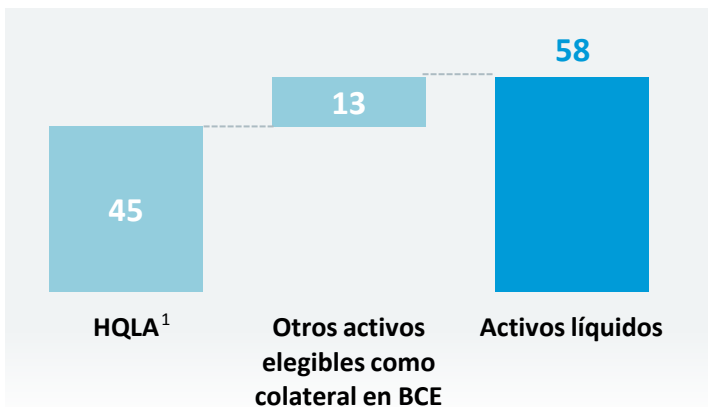
(1) Ingresos a precio de venta

(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

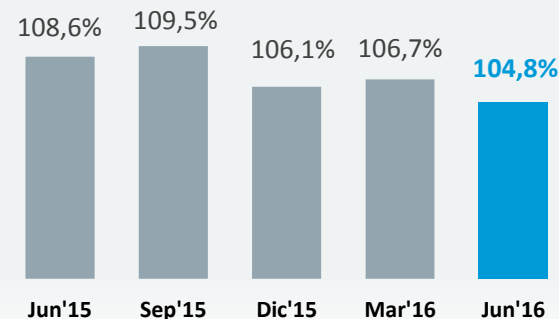


LCR

**159%**

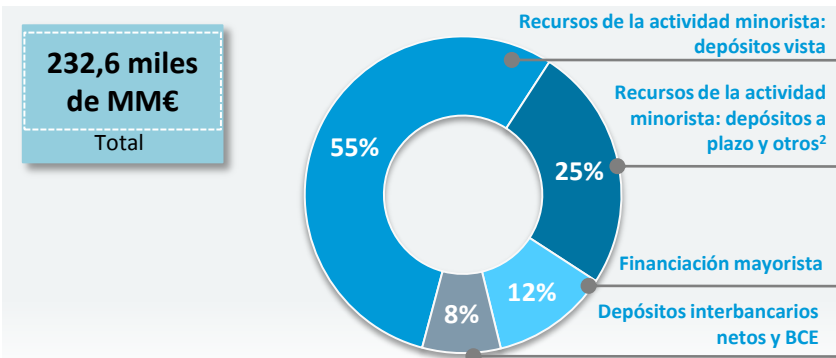
**24,3 miles de MM€**  
TLTRO II

Ratio LtD, en %

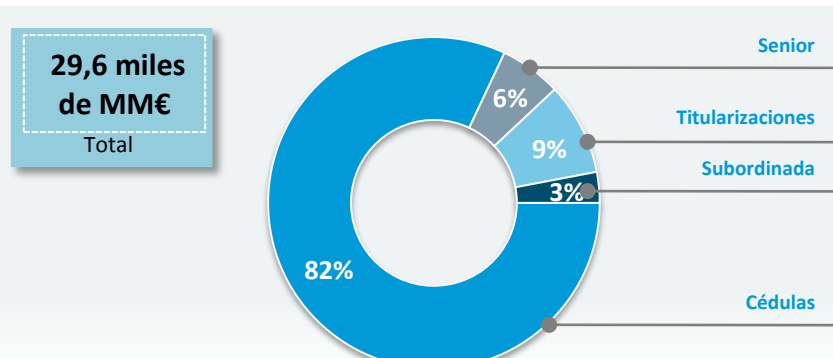


### Estructura de financiación estable

Estructura de financiación, % del total, 30 junio 2016



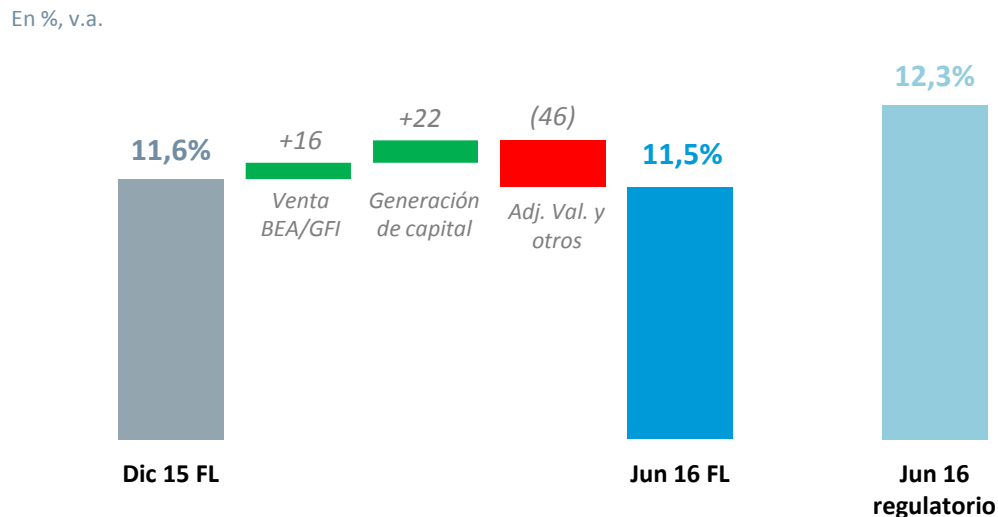
Financiación mayorista<sup>3</sup> por categoría, 30 junio 2016



- (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 CET1<sup>1</sup>



<b>CET1</b>	16,6 miles de MM€	15,5 miles de MM€
<b>APRs</b>	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

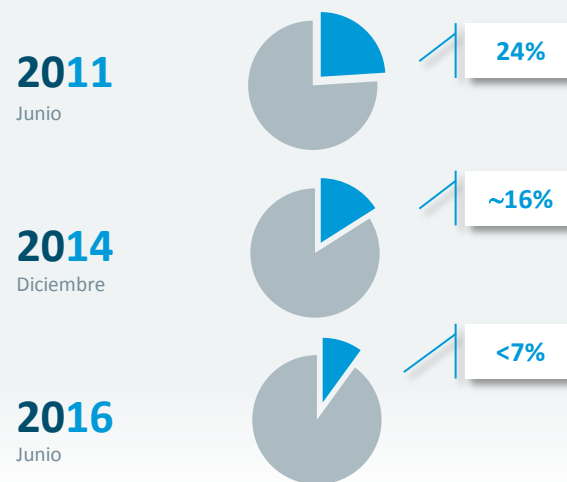
### Ratios de capital

En % a 30 de junio 2016

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

### Liberando capital de la cartera de participadas

Capital asignado a participadas, % sobre el total de consumo de capital<sup>2</sup>



## 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
 (1)	Baa2	P-2	negativa	Aa2 (5)
 (2)	BBB	A-2	estable	A+ (6)
 (3)	BBB	F2	positiva	-
 (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

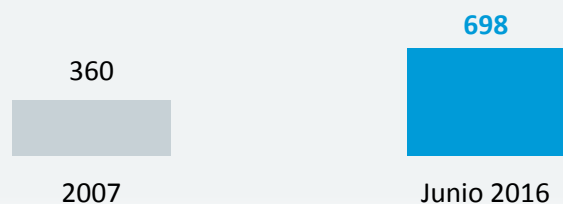
(6) A 27/05/16

(7) A 10/03/16

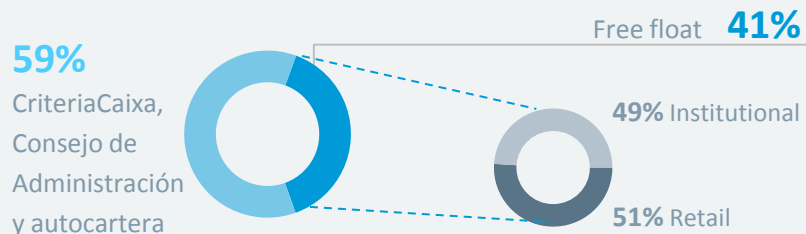
## La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

### Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

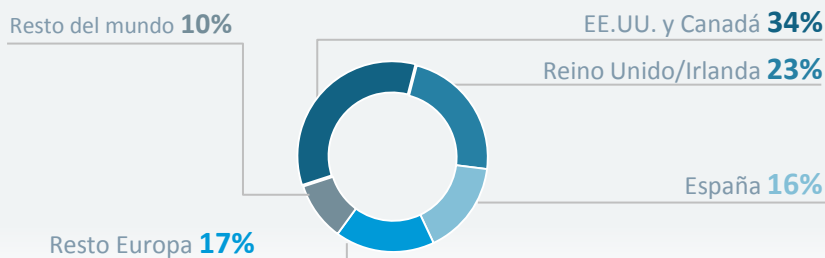


Capital social por grupo, en % del capital a junio 2016

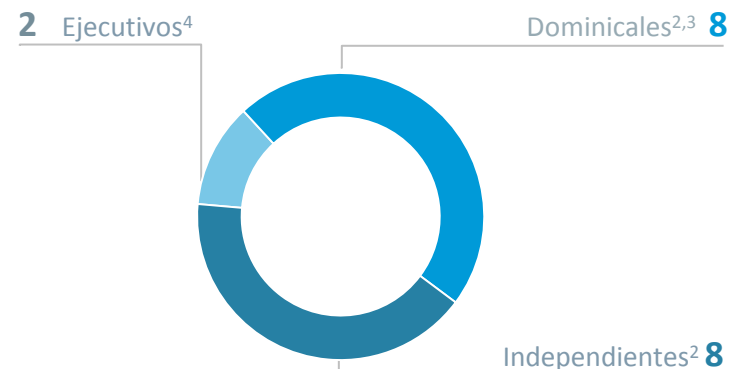


Distribución geográfica de inversores institucionales<sup>1</sup>

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



### Composición del Consejo de Administración<sup>2</sup>



- **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 otros	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 crediticias</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
<b>Total activo</b>	<b>343.967</b>	<b>353.109</b>
<b>Pasivo</b>	<b>318.213</b>	<b>330.948</b>
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 reaseguro	37.221	45.763
Provisiones	4.654	4.815
Resto pasivos	8.166	8.908
<b>Patrimonio neto</b>	<b>25.754</b>	<b>22.161</b>
Fondos propios	23.977	21.938
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>708</b>	<b>638</b>
Intereses minoritarios y ajustes por valoración	1.777	223
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>343.967</b>	<b>353.109</b>

### 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)
<b>Margen de intereses</b>	<b>2.041</b>	<b>2.270</b>	<b>(10,1)</b>
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)	
<b>Margen bruto</b>	<b>4.049</b>	<b>4.564</b>	<b>(11,3)</b>
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.002)	(2.053)	(2,5)
Gastos extraordinarios		(541)	
<b>Margen de explotación</b>	<b>2.047</b>	<b>1.970</b>	<b>3,9</b>
<b>Margen de explotación sin gastos extraordinarios</b>	<b>2.047</b>	<b>2.511</b>	<b>(18,5)</b>
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones	(912)	(1.439)	(36,6)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(247)	26	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>888</b>	<b>557</b>	<b>59,4</b>
Impuesto sobre beneficios	(243)	152	
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>645</b>	<b>709</b>	<b>(9,1)</b>
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	7	1	
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>638</b>	<b>708</b>	<b>(9,9)</b>

(\*) 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](mailto:investors@caixabank.com)

+34 93 411 75 03



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