



Comprometidos con una banca de confianza y rentable

Presentación corporativa

Enero 2017

Importante

El propósito de esta presentación es meramente informativo y no pretende prestar un servicio financiero u oferta de venta, intercambio, adquisición o invitación para adquirir cualquier clase de valores, producto o servicio financiero de CaixaBank, S.A. (en lo sucesivo, "CaixaBank") o de cualquier otra sociedad mencionada en él. La información contenida en la misma está sujeta, y debe tratarse, como complemento al resto de información pública disponible. 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 contenida en la documentación pública elaborada y registrada por el emisor en contexto de esa emisión concreta, recibiendo asesoramiento si lo considera necesario o apropiado según las circunstancias, y no basándose en la información contenida en esta presentación.

CaixaBank advierte que esta presentación puede contener información sobre previsiones y estimaciones sobre negocios y rentabilidades futuras. Particularmente, la información relativa al Grupo CaixaBank de los nueve primeros meses de 2016 relacionada con resultados de inversiones y participadas ha sido preparada elaborada fundamentalmente en base a estimaciones realizadas por CaixaBank 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. Estas previsiones y estimaciones representan los juicios actuales de la Compañía sobre expectativas futuras de negocios, pero determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes podrían conllevar que los resultados resultaran ser materialmente diferentes de lo esperado. Estos factores, entre otros, hacen referencia a la situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; cambios en la posición financiera de nuestros clientes, deudores o contrapartes, etc. Los estados financieros pasados y tasas de crecimiento anteriores no deben entenderse como una garantía de la evolución, resultados futuros o comportamiento y precio de la acción (incluyendo el beneficio por acción). Ningún contenido en este documento debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios futuros.

En particular, respecto a los datos proporcionados por terceros, ni CaixaBank, ni ninguno de sus administradores, directores o empleados, garantiza o da fe, ya sea explícita o implícitamente, que estos contenidos sean exactos, completos o totales, ni está obligado 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 por 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.

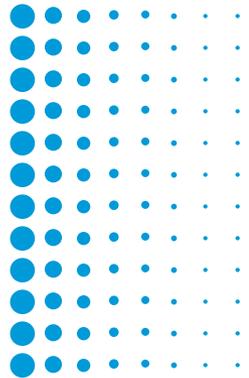
De acuerdo a las Medidas Alternativas del Rendimiento (MAR) definidas en las Directrices sobre Medidas alternativas del rendimiento publicadas por la European Securities and Markets Authority el 30 de junio de 2015 (ESMA/2015/1057) ("las Directrices ESMA"), este informe utiliza ciertas MAR, que no han 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.

Este documento no ha sido presentado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV, organismo regulador de los mercados de valores en España) para su revisión o aprobación. En cualquier caso, su contenido está regulado por la legislación española aplicable en el momento de su elaboración, y no está dirigido a personas o entidades jurídicas ubicadas en cualquier otra jurisdicción. Por esta razón, no necesariamente cumplen con las normas vigentes o los requisitos legales que se requieran en otras jurisdicciones.

Sin perjuicio de los requisitos legales, o de cualquier limitación impuesta por CaixaBank que pueda ser aplicable, se niega expresamente permiso para cualquier tipo de uso o explotación de los contenidos de esta presentación, así como del uso de los signos, marcas y logotipos que se contienen en la misma. Esta prohibición se extiende a todo tipo de reproducción, distribución, transmisión a terceros, comunicación pública y transformación por cualquier otro medio, con fines comerciales, sin la previa autorización expresa de CaixaBank y/u otros respectivos propietarios del documento. El incumplimiento de esta restricción puede constituir una infracción legal que puede ser sancionada por las leyes vigentes en estos casos.

Índice

1.	CABK: Principales datos	p. 4
2.	Posición competitiva	p. 12
3.	Estrategia: Plan estratégico 2015-2018	p. 31
4.	Presencia internacional e Inversiones	p. 38
5.	Actualidad en actividad y resultados: 9M16	p. 41
	<i>Anexo</i>	<i>p. 65</i>



CaixaBank [Principales datos]

Datos clave

9M16

Balance total (miles de MM€)	342,9
Créditos a clientes (miles de MM€)	205,1
Recursos de clientes (miles de MM€)	299,7
Clientes (M), 25,7% de cuota de mercado ⁽¹⁾	13,8

 1^{er} banco
minorista en
España

Capitalización (miles de MM€) ⁽²⁾	13,3
Beneficio atribuido (MM€)	970
Ratios CET1/Capital total Fully Loaded (%)	12,6%/15,8%
Ratings a largo plazo ⁽³⁾	Baa2/BBB/BBB/A (low)

 Sólidas
métricas de
balance

Empleados	32.315
Oficinas (#)	5.089
Cajeros automáticos (#)	9.476
Clientes activos internet/movil ⁽⁴⁾	5,1/3,1

 Plataforma
omni-canal
única

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

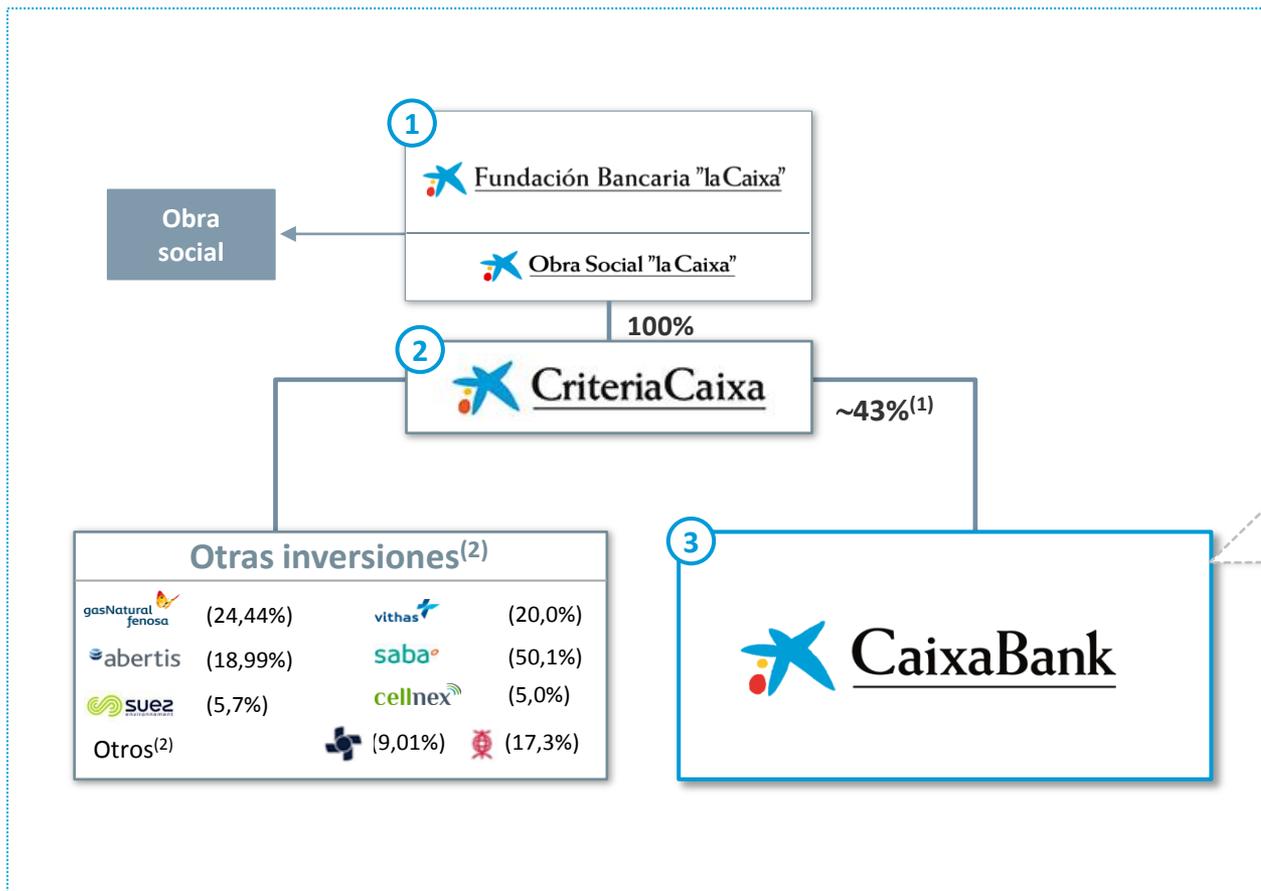
(2) Producto del valor de cotización de la acción y el número de acciones en circulación, excluyendo la autocartera, a cierre de 30 de septiembre de 2016

(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%)	(10,1%)
(45,5%)	(5,0%)

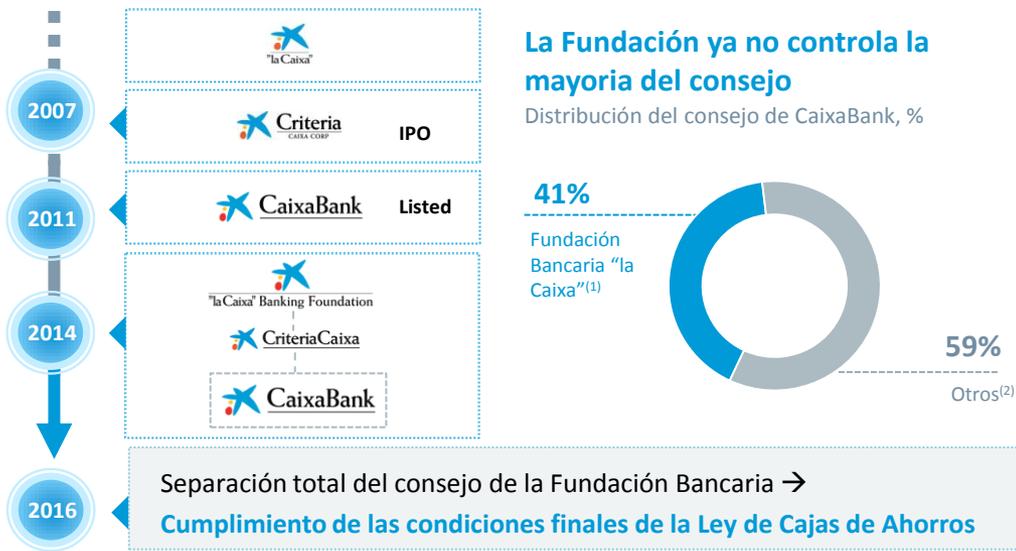
(1) Participación fully diluted teniendo en cuenta el bono de Criteria de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017

(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

Simplificando la estructura del grupo

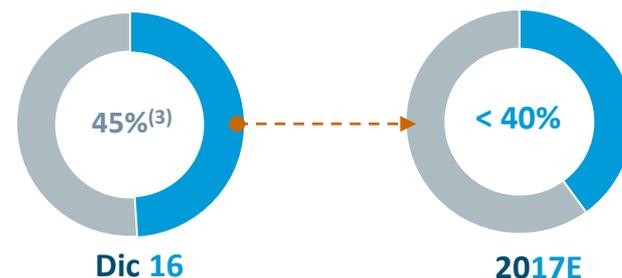
Grandes avances en la reestructuración del Grupo

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



Desconsolidación de Critería prevista a cierre del 2017

% del total de acciones propiedad de Critería Caixa



- ▶ Diversificando la base de accionistas
- ▶ Aumentando el *free-float* y la liquidez

Gobierno corporativo evoluciona hacia un modelo *best-in-class*

- ▶ Máxima ISS QualityScore ©
- ▶ Mejor clasificación entre los comparables domésticos
- ▶ Establecer un *benchmark* en gobierno corporativo es una prioridad del Plan Estratégico de 2015-18

Mejores prácticas de gobierno corporativo: ISS QualityScore © ⁽⁴⁾ (la puntuación más baja es la mejor)



(1) A diciembre 2016. 7 dominicales que representan a Fundación Bancaria "la Caixa"

(2) A diciembre 2016. Incluye 8 independientes, 1 miembro del consejo designado por las cajas de ahorro (ahora fundaciones) que anteriormente constituían Banca Cívica y el Consejero Delegado

(3) Participación fully diluted teniendo en cuenta el bono de Critería de 750 MM€ canjeable en acciones de CaixaBank con vencimiento en noviembre 2017 es de c.43%

(4) Últimos datos disponibles. Las puntuaciones indican el rango de decil relativo al índice o la región. El grupo de comparables: Bankinter, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander

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 25,7% de los españoles
- ▶ **205,1 mil MM€** en créditos; **299,7 mil MM€** en recursos de clientes
- ▶ Plataforma multicanal de primera línea **5.089 oficinas; 9.476 cajeros**
- ▶ **Líder en banca móvil y online**
- ▶ **Marca altamente reconocida:** en base a la confianza y la excelente calidad de servicio

Robustez financiera



- ▶ **13,3 Mil MM€ de capitalización bursátil⁽¹⁾**. Cotizado desde el 1/Jul/2011
- ▶ **Sólidas métricas de solvencia:** CET1 B3 FL del 12,6%; *phase-in* del 13,4%
- ▶ **Elevada ratio de cobertura de la morosidad:** 52%
- ▶ **Holgada liquidez:** 53 mil MM€
- ▶ **Estructura de financiación estable:** ratio LTD del 109,3%

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, MSCI Global Sustainability, Ethibel Sustainability Index (ESI), STOXX® Global ESG Leaders)
- ▶ **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 septiembre de 2016

Reconocimiento como el banco minorista líder en España

Reputación de marca *premium*

Banco del Año en España 2016

The Banker



Banco del Año en España 2016

Mejor Banco RSC Europa Occ. 2016, Mejor Banca Privada en España 2015 y 2016

Euromoney



Mejor Banco en España en 2015 y 2016, Mejor Banco Digital en Europa Occ. 2016

Global Finance



European Seal of Excellence +600

EFQM: European Foundation for Quality Management (2016)



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

AENOR



Entidad financiera más responsable y con mejor gobierno corporativo

Merco (2015)



Amplio reconocimiento externo como líder en infraestructuras TI y Móvil

Mejor Proyecto Tecnológico Global 2016 (lanzamiento de imaginBank)

The Banker



Mejor Banca Móvil a nivel europeo en 2016

Forrester Research



Innovador Global 2016

Efma y Accenture



Innovación en Pagos y Innovación disruptiva en banca 2016

Bai



Mejor Banco del mundo en innovación en 2016

Retail Banker



Liderazgo en el mercado

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

Clientes minoristas en España (2016)

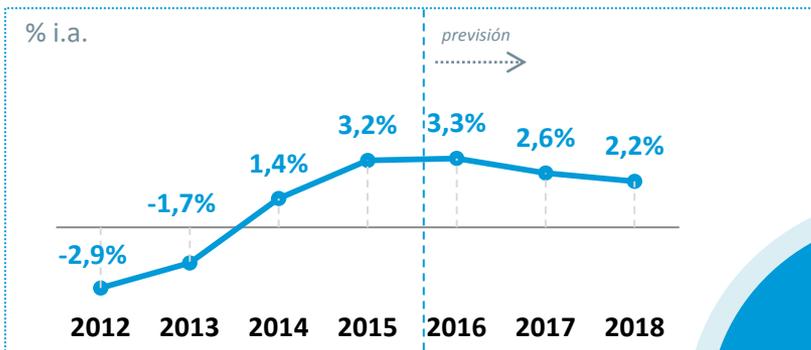
Líder en liderazgo del mercado y satisfacción de banca online

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

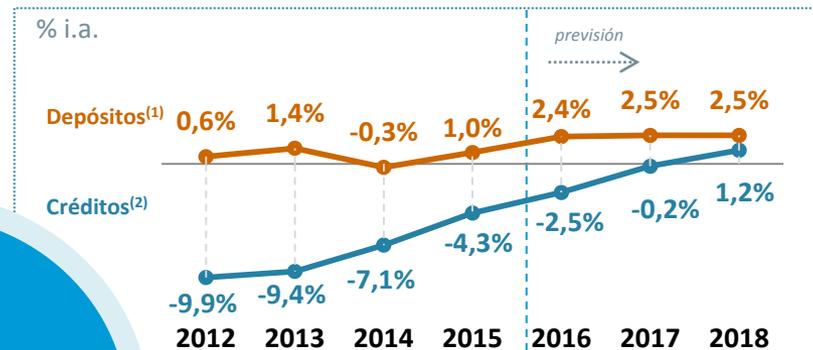


Bien posicionados para capitalizar la recuperación de la economía española

Crecimiento del PIB

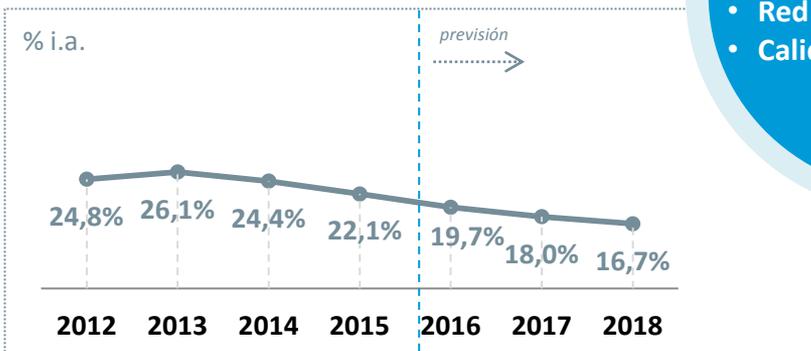


Crecimiento depósitos y crédito (previsiones para el sector)

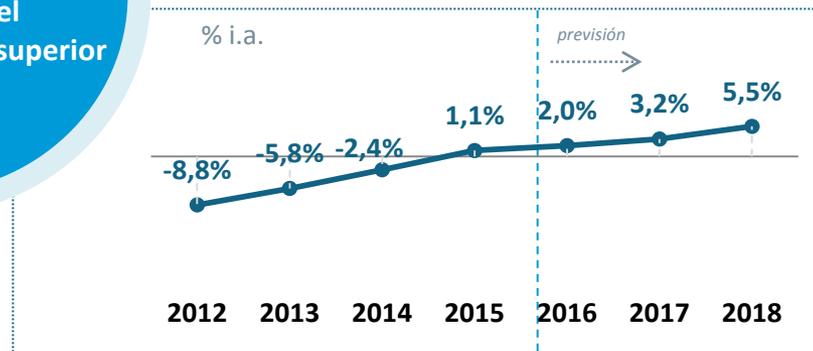


- La mayor base de clientes
- Red de primer nivel
- Calidad crediticia superior

Tasa de paro



Precio de la vivienda (valor nominal)

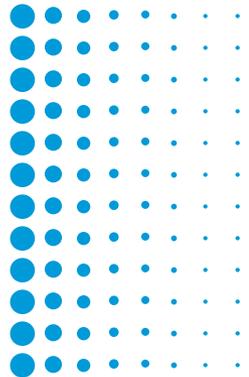


- ▶ **La actividad económica sigue creciendo con fuerza:** el crecimiento del PIB se ha desacelerado ligeramente en 3T16 (0,7% v.t. y 3,2% i.a.) tras crecer un 0,8% v.t. durante tres trimestres consecutivos. Preveemos que la ligera desaceleración continuará en el futuro debido a la pérdida de fuerza 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, principalmente en hipotecas, 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 en un entorno de tipos bajos.

(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 4 de enero de 2017



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



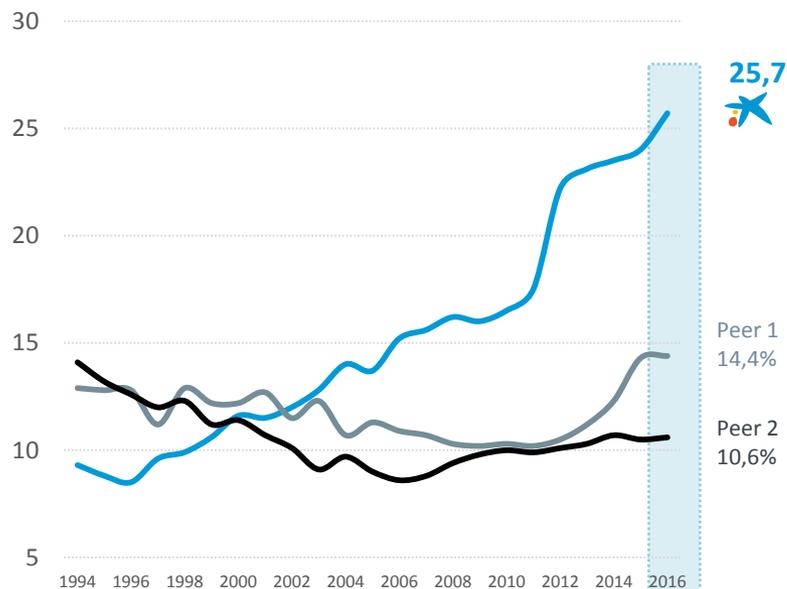
...que aporta ventajas diferenciales clave para navegar en el actual entorno

El "banco elegido" por un mayor número de clientes particulares españoles

Liderazgo indiscutible en banca minorista en España...

... y creciendo

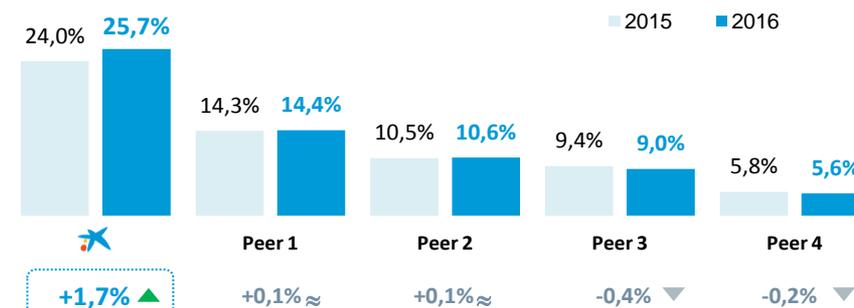
Penetración en clientes particulares (banco principal), %



13,8 M Clientes

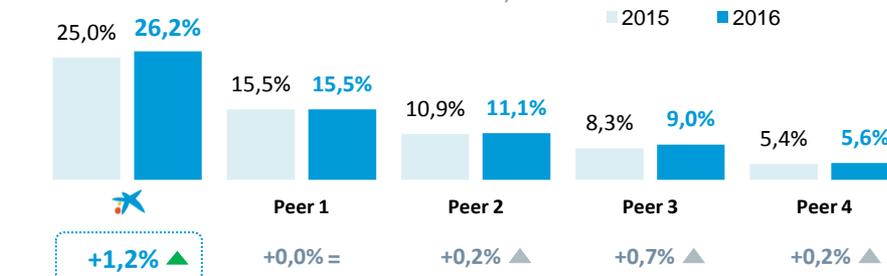
El crecimiento orgánico refleja la fortaleza de la franquicia

Penetración en clientes particulares (banco principal)⁽¹⁾, %



Creciente liderazgo en flujos de ingresos clave de clientes

Cuota de mercado en domiciliación de nóminas^(1,2), %



Modelo de negocio exitoso y sólida propuesta de valor

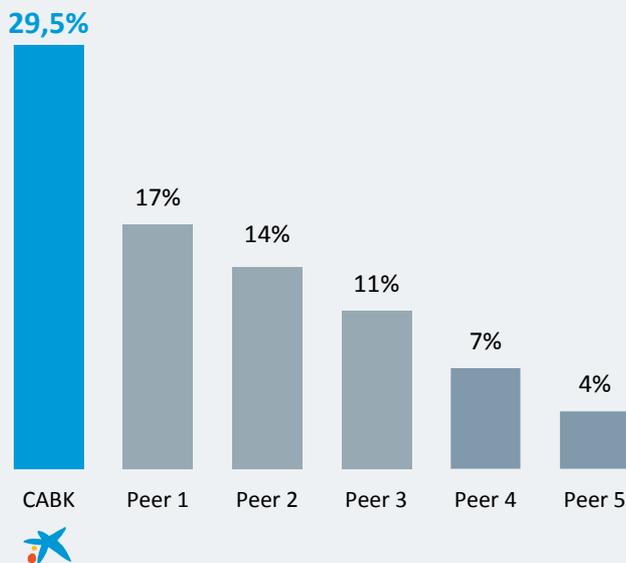
- (1) Grupo de comparables incluye: Banco Sabadell, Banco Santander, Banquea, BBVA
 (2) Fuente de la domiciliación de nóminas: CaixaBank, Seguridad Social; comparables, FRS Inmark 2016

Fuente: FRS Inmark 2016

La entidad líder en banca minorista en España

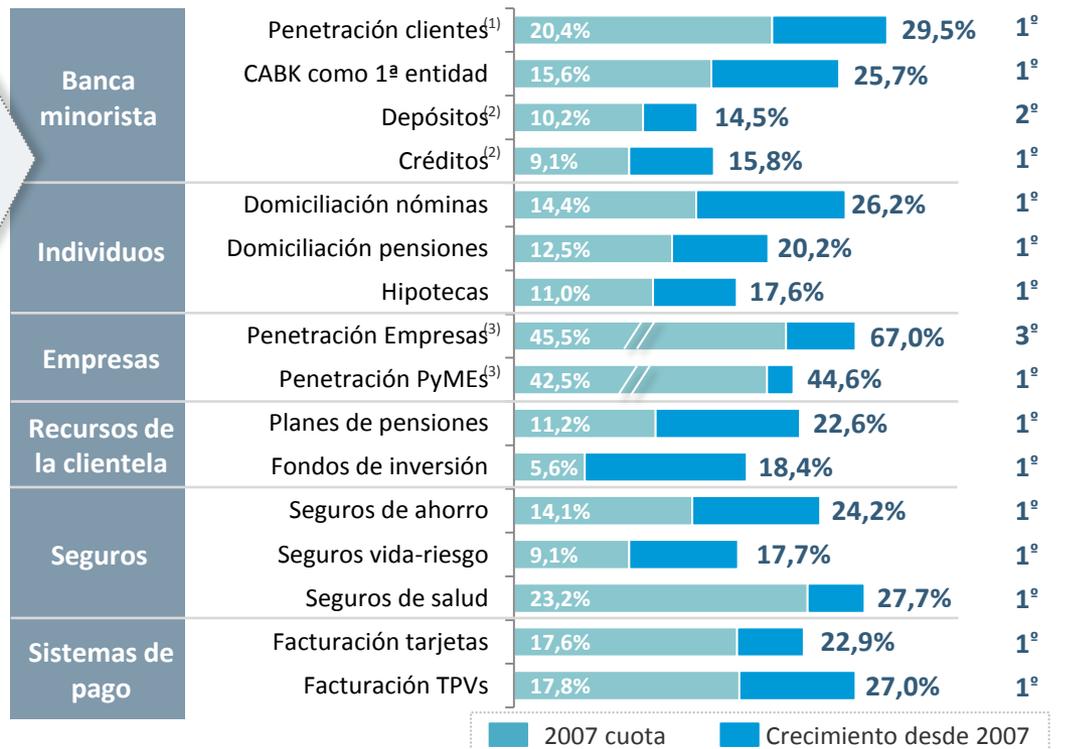
Franquicia comercial líder

Penetración clientes particulares por entidad, %



Elevadas cuotas de mercado

Cuotas de mercado en productos clave



1) Entre personas mayores de 18 años. El grupo de comparables incluye BBVA, Bankia, IberCaja, ING, Popular, Sabadell, Santander

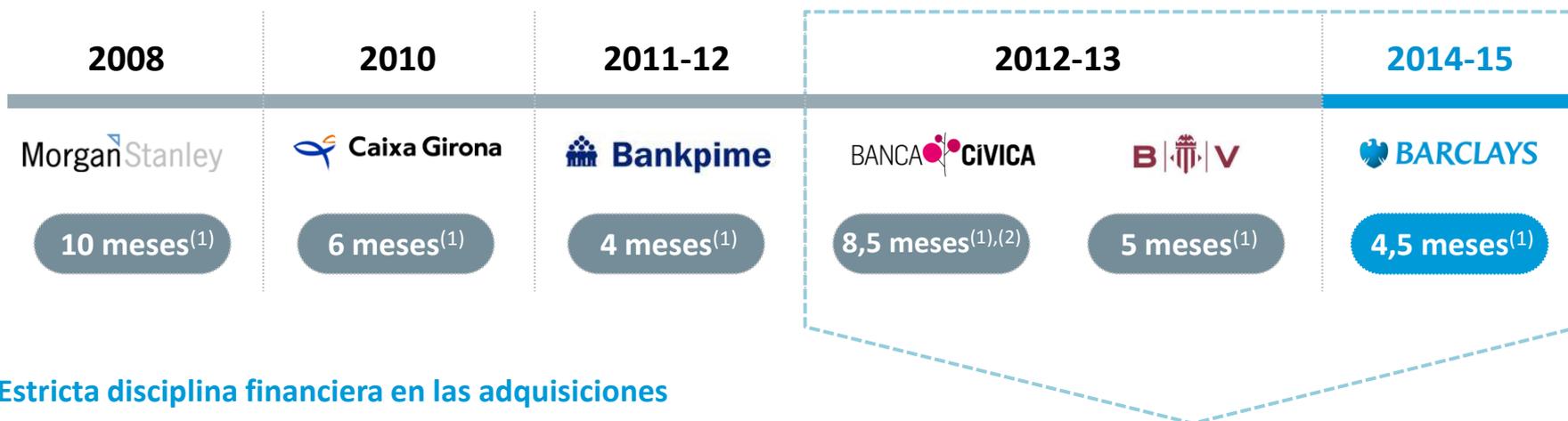
2) Datos de depósitos y créditos a otros sectores residentes según metodología del Banco de España. Créditos, sin repo/depo.

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 23 de diciembre de 2016. Fuentes: FRS Inmark, Seguridad Social, BdE, 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

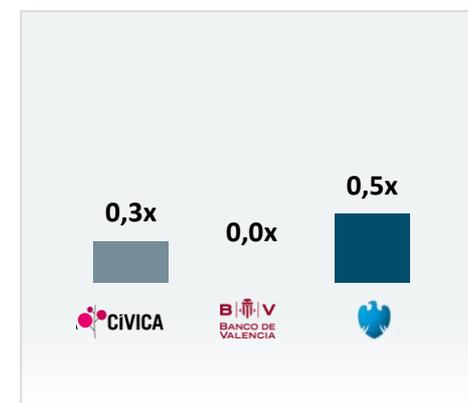


Estricta disciplina financiera en las adquisiciones

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%	57%	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

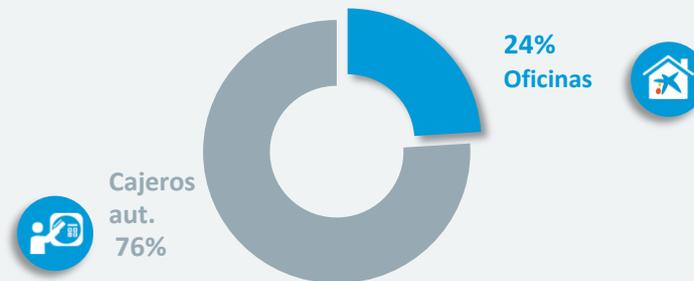
Mínimo personal en servicios centrales

Personal en SSCC como % del total de empleados⁽¹⁾



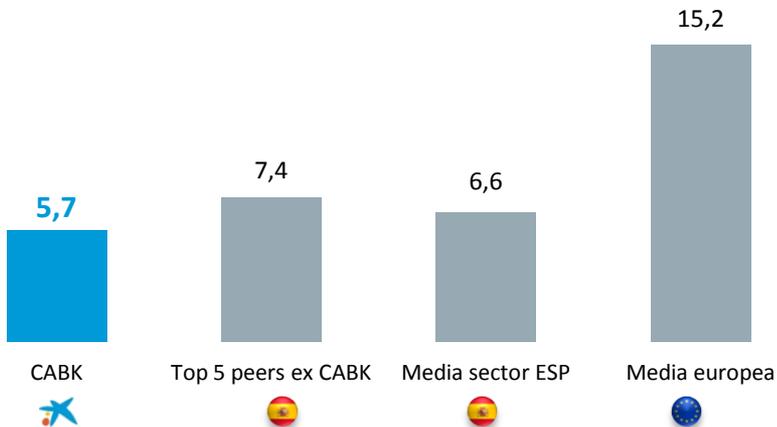
Red orientada a ventas, escalable y muy eficiente

Absorción (%)

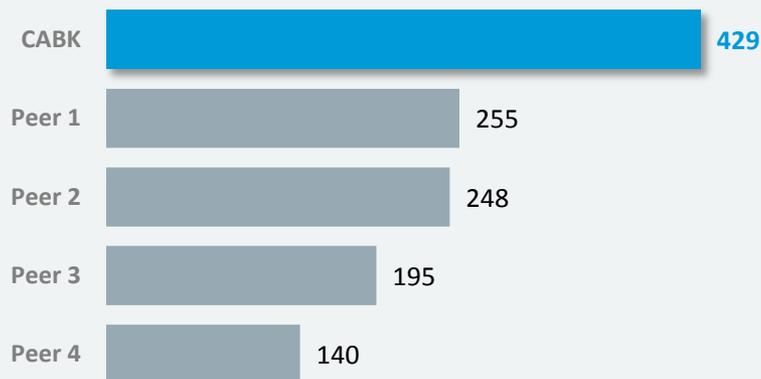


Modelo de oficina ligera y muy efectiva comercialmente

Empleados/oficina



Clientes por empleado⁽¹⁾

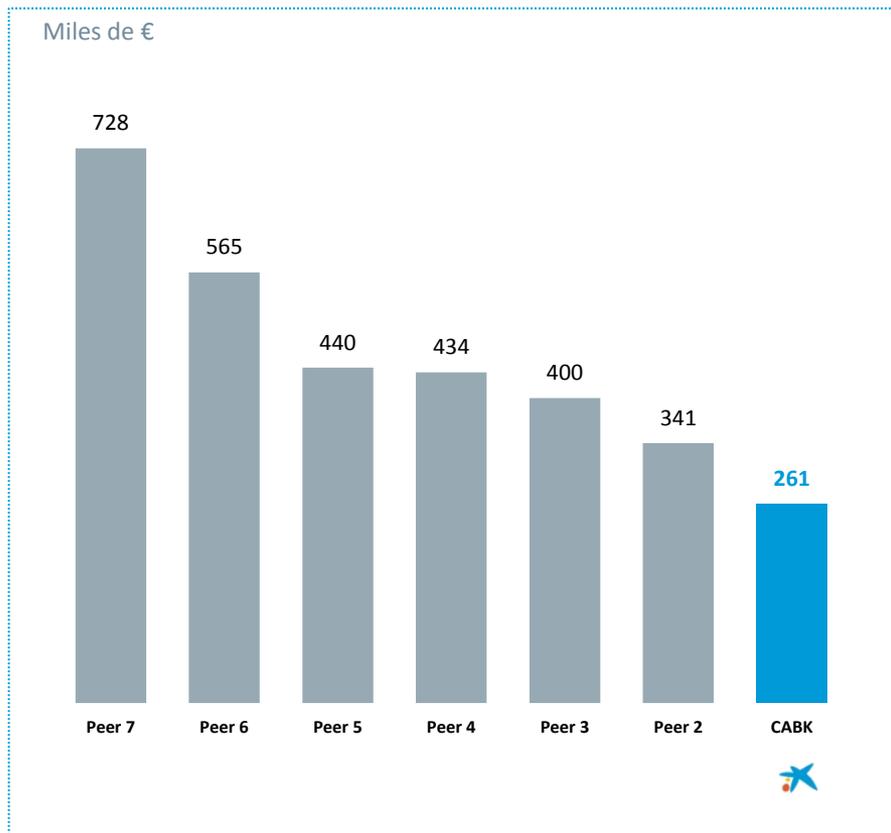


Fuerza de ventas focalizada en la creación de valor

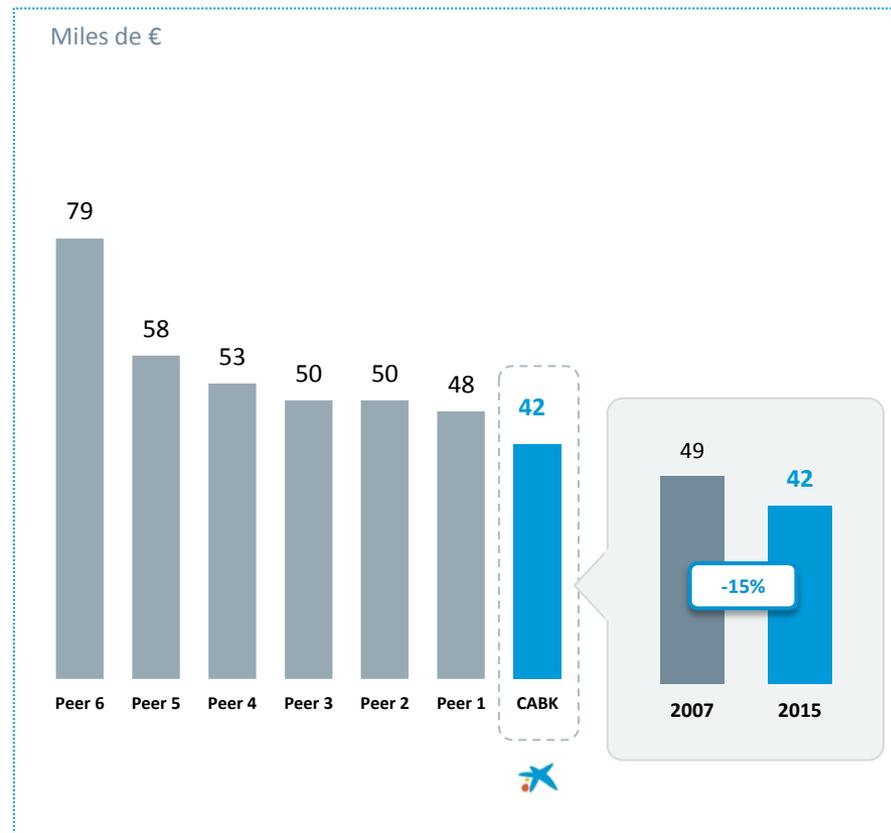
(1) Fuente: estimaciones propias a septiembre 2016 para CaixaBank y en la fecha de adquisición para las entidades adquiridas (Banca Cívica, Banco de Valencia y Barclays) y a junio 2016 para los peers

Las economías de escala nos permiten obtener beneficios de costes importantes

Gastos generales⁽¹⁾ por oficina



Gastos generales⁽¹⁾ por empleado

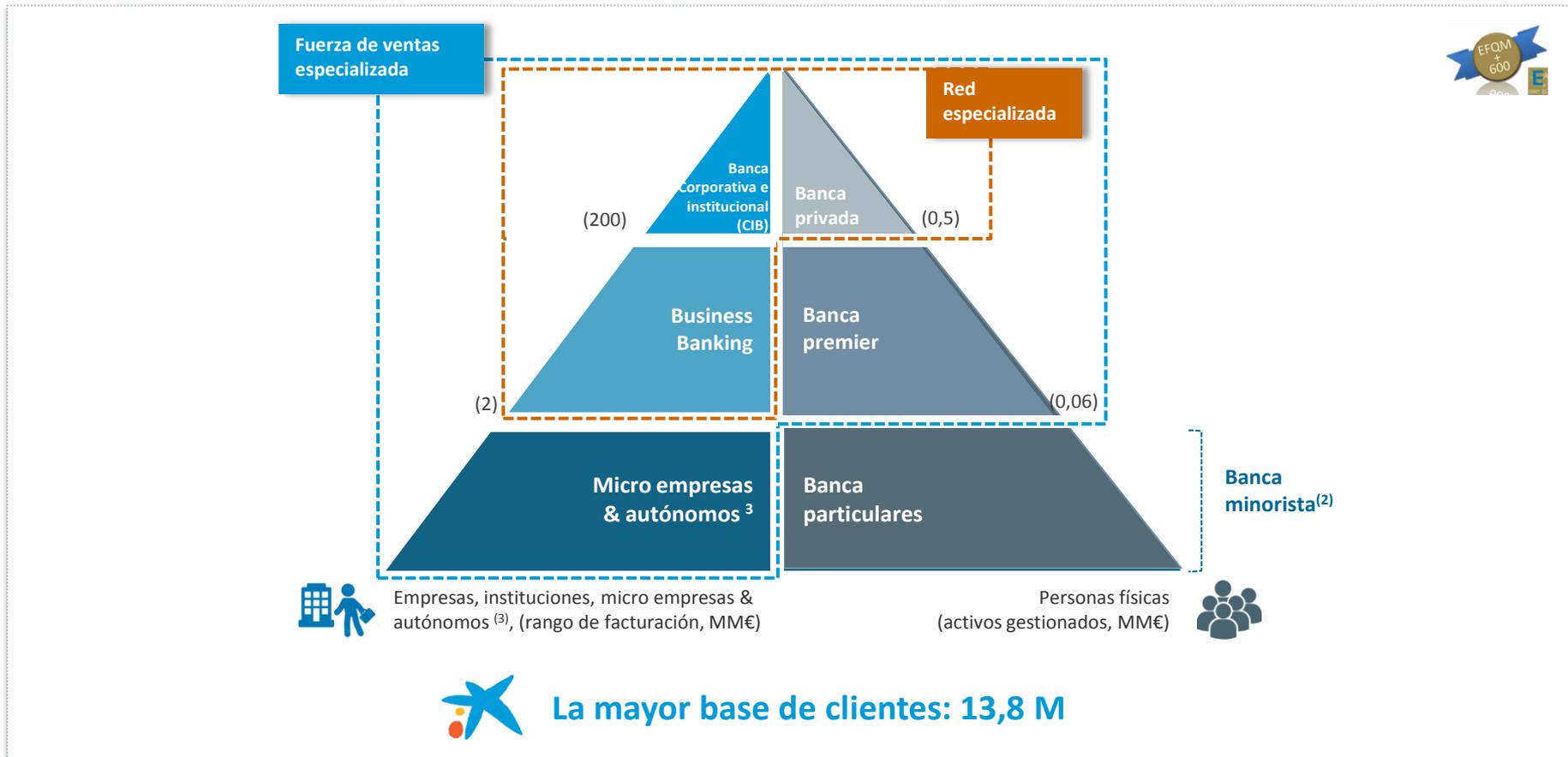


Gastos generales extremadamente competitivos: son bajos y siguen bajando

(1) Gastos generales y amortizaciones últimos 12 meses. 9M16 para CaixaBank y 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⁽¹⁾:



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

5.089 oficinas

17,8% cuota mercado⁽¹⁾

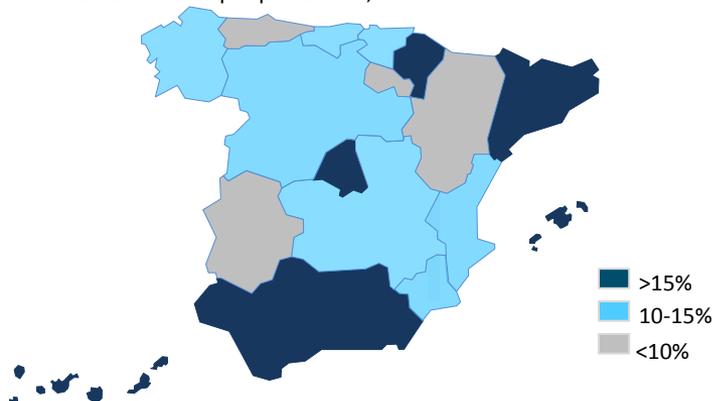


9.476 cajeros

18,5% cuota mercado⁽¹⁾



Cuota de mercado en oficinas por provincia⁽¹⁾, %



Empleados con equipo móvil

Líder en canales digitales

Líder europeo en banca por internet

5,1 M clientes activos⁽²⁾

32,4% penetración⁽³⁾

33% de las transacciones



Liderazgo europeo en banca móvil

3,1 M clientes activos⁽²⁾

21% de las transacciones

+ 53% TAAC 2012-2015



FORRESTER

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) A septiembre de 2016

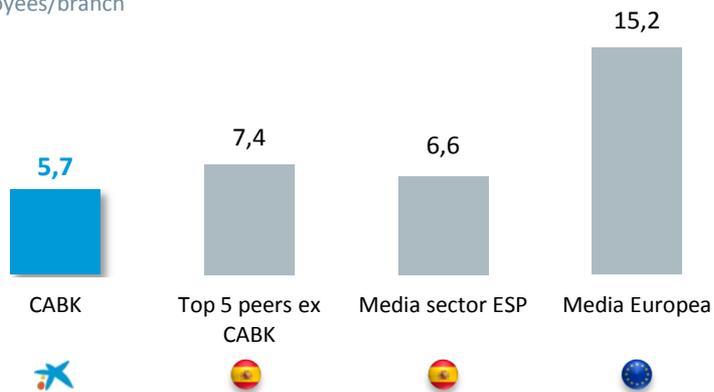
(2) Clientes activos incluyen aquellos que han realizado al menos una transacción en los últimos 2 meses. Fuentes: ComScore y Banco de España. Últimos datos disponibles

(3) Últimos datos disponibles. Fuente: ComScore

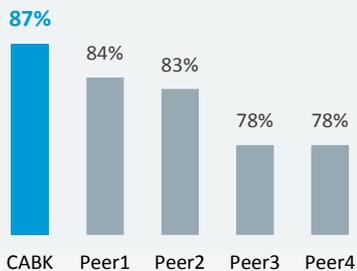
Un modelo de oficina eficiente y efectivo y una red dinámica

Modelo de oficina ligera...

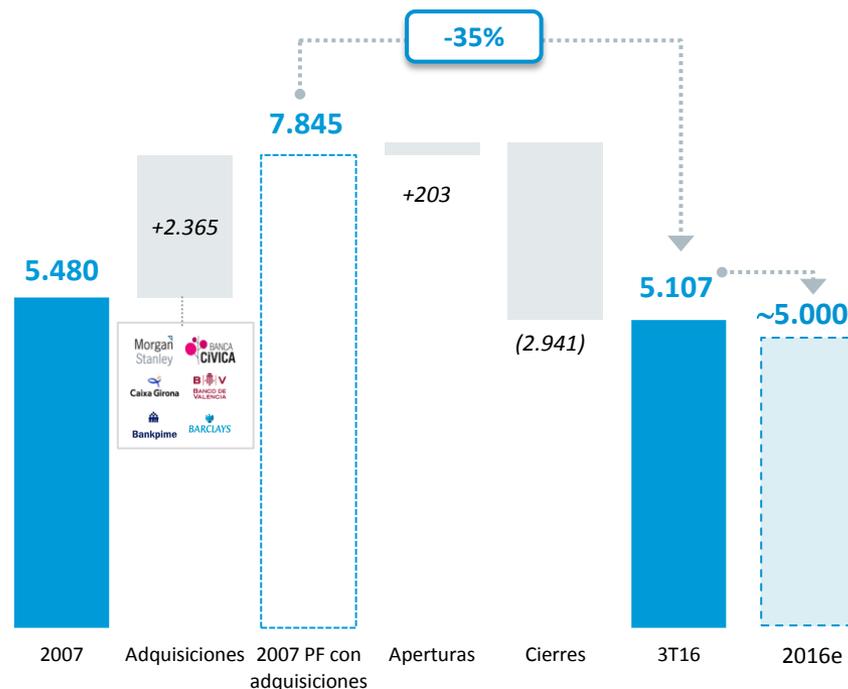
Employees/branch



... 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 oficinas⁽²⁾


+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

Ampio reconocimiento



Mejor proyecto tecnológico global 2016



Mejor entidad financiera europea en banca móvil 2016



Mejor banco en España 2016



Innovador Global 2016 EYMA y Accenture



Innovación en Pagos y Innovación disruptiva en banca 2016 Bai



Mejor Banco del mundo en innovación en 2016 Retail Banker

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⁽¹⁾

Web
5,1 MM

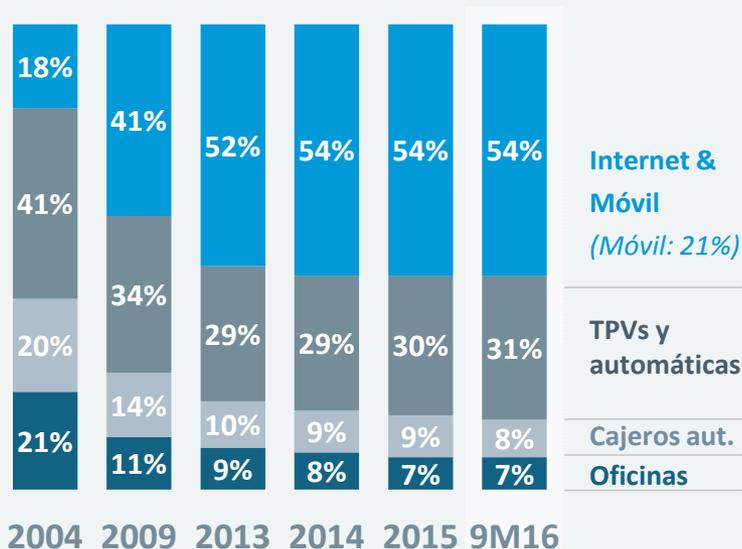
Móvil
3,1 MM

(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...

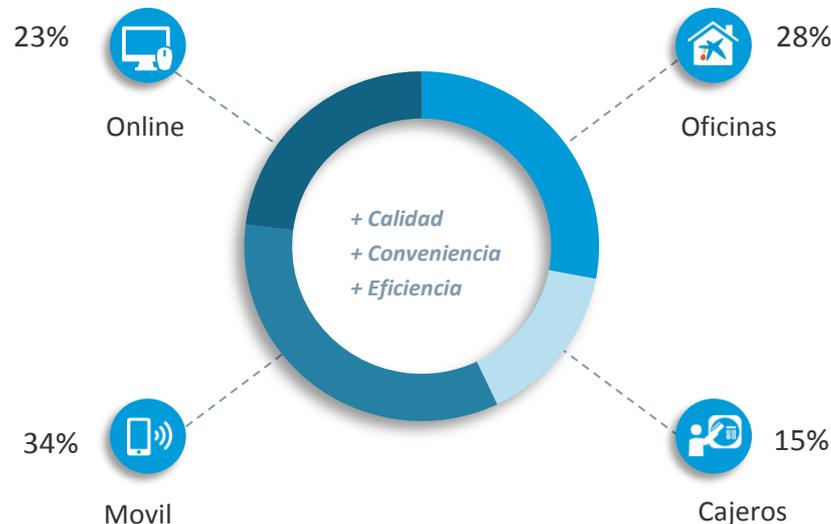
Transacciones por canal⁽¹⁾ (%)



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



72% de ventas préstamos "Click & Go"⁽²⁾ realizadas a través de canales electrónicos

Premiado como la mejor banca móvil a nivel europeo

(1) Número total de transacciones en 9M16: 5.927MM. Una transacción es definida como cualquier acción iniciada por un cliente a través de un contrato con CaixaBank.
 (2) Representan el 30% 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: ≈22.040
- ▶ Firmas digitales: 9,6MM
- ▶ *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 octubre 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 ”



23.959

SMARTPHONES



22.038

SMART PCs

Objetivo 2016E: 21.500



~88%

PROCESOS

Ya digitalizados



~9,6 MM

FIRMAS DIGITALES

85% ratio de adopción

Mejora de la experiencia del cliente

“ Conveniencia Proximidad Innovación ”



30%

↑ VENTAS DIGITALES

de los Fondos de Inversión y 19% de los préstamos personales se han vendido por canales digitales en 9M16



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⁽¹⁾
#1 en tele-peajes

Mejor banco minorista en innovación tecnológica 2013, 2014



Amplio reconocimiento externo



Mejor banco en España

(1) A octubre de 2016

(2) Últimos datos disponibles

Al frente de la digitalización bancaria

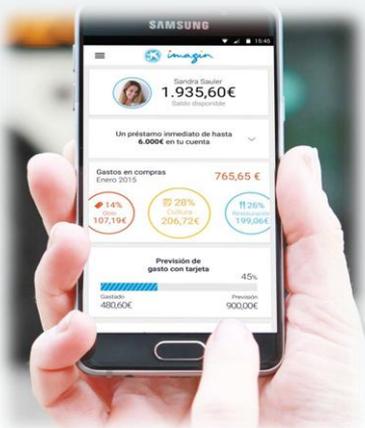
Iniciativa de banca móvil para preparar el futuro potencial



1.º banco "mobile only",
sencillo, rápido y low cost

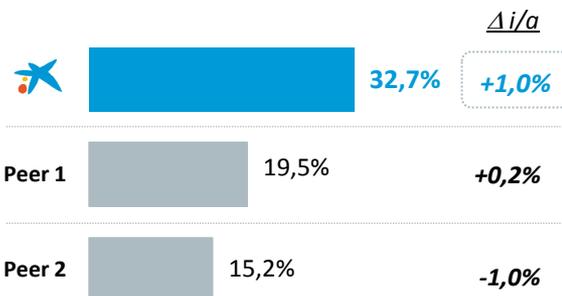


Mejor proyecto tecnológico
del año 2016: Ganador global



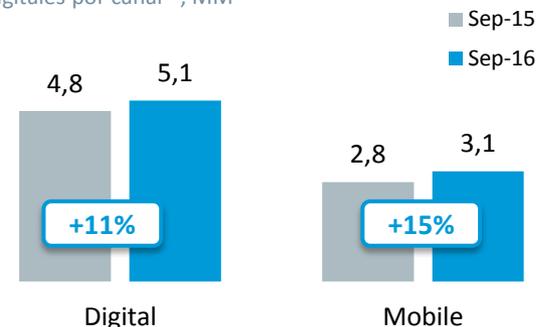
La mayor penetración digital...

Penetración entre clientes digitales⁽¹⁾, %



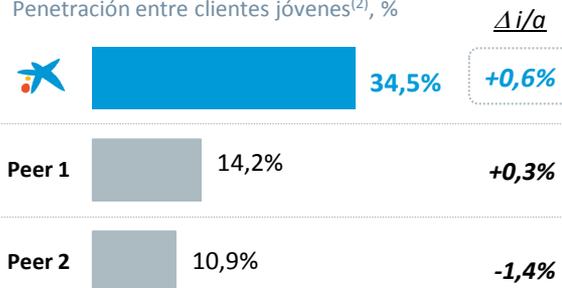
... con un número creciente de clientes de móvil y digitales

Clientes digitales por canal⁽³⁾, MM



También la mayor penetración entre clientes jóvenes

Penetración entre clientes jóvenes⁽²⁾, %



5,1 MM clientes digitales⁽³⁾

3,1 MM clientes de móvil⁽³⁾

3,1 MM clientes de 18-35 años



N.º1 de Banca Europea Móvil

Amplio reconocimiento externo

(1) Penetración en usuarios de banca por internet o móvil. Los competidores son BBVA y Santander. Fuente: FRS Inmark 2016

(2) Penetración entre clientes particulares de 18-30 años. Los competidores son BBVA y Santander. Fuente: FRS Inmark 2016

(3) Clientes activos en canales digitales (internet o móvil) en los 2 últimos meses

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	 63 Miles MM€ Activos #1 en España	 VidaCaixa	100%
Seguros no-vida	 2,5 Miles MM€ primas ⁽¹⁾ #1 en seg. salud ⁽²⁾	 SegurCaixa Adeslas	49.9%
Gestión activos	 53,5 Miles MM€ AuM #1 en España	 CaixaBank ASSET MANAGEMENT	100%
Financiación consumo	 1,6 Miles MM€ Nuevo negocio 2,3 Miles MM€ activos	 CaixaBank CONSUMER FINANCE	100%
Tarjetas	 24,3 Miles MM€ facturación #1 en España	 CaixaBank PAYMENTS	100%
Pagos en punto de venta	 30,3 Miles MM€ facturación 330,406 puntos de venta	 Comercia Global Payments	49%
Microcredito	 +62% 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

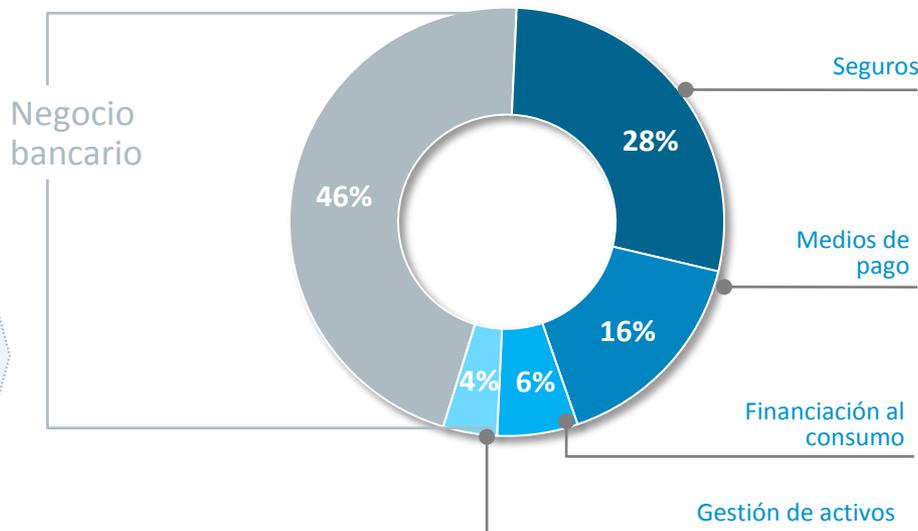
Reforzando el mensaje de que los negocios no bancarios contribuyen significativamente a resultados

Negocios en crecimiento y rentables...

...con una contribución significativa al resultado neto

Desglose del beneficio neto del segmento bancaseguros⁽¹⁾, a 30 de septiembre de 2016 (Acumulado 12 meses)



11,0%

RoTE⁽¹⁾
Bancaseguros

~5,5 pp

Contribución de los
negocios no bancarios al
RoTE⁽¹⁾ bancaseguros

Un modelo resistente en un entorno de tipos bajos

(1) Acumulado 12 meses excluyendo 121 MM€ de gastos de explotación extraordinarios en 3T16 y la aportación al FUR en 4T15

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

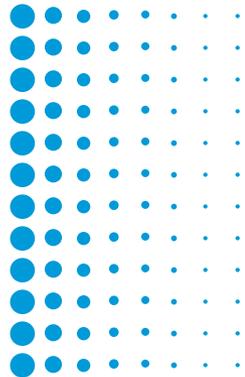
A DESTACAR:

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, 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⁽¹⁾

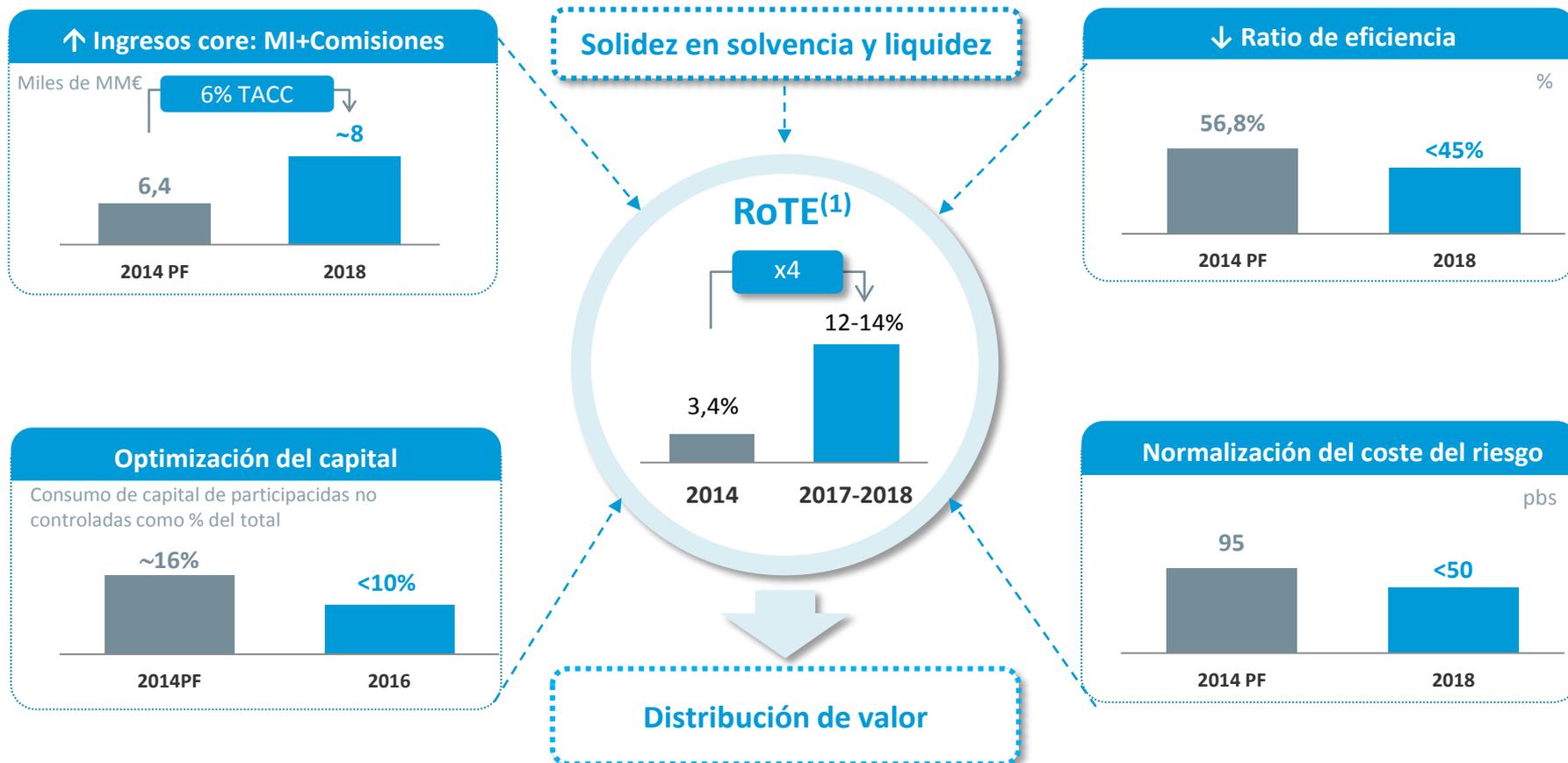
		2014	Objetivo	Desde ⁽³⁾
Balance	Crec. cartera cred. sana (ex RE)	-1,7%	+4%	2014-18 TACC
	Ratio LCR	>130%	>130%	2015
Rentabilidad	RoTE ⁽²⁾	3,4%	12-14%	2017
	Ratio de eficiencia	56,8%	<45%	2018
	Coste del riesgo	95 bps	<50 bps	2018
Gestión del capital	Capital asignado a participaciones	~16%	<10%	2016
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

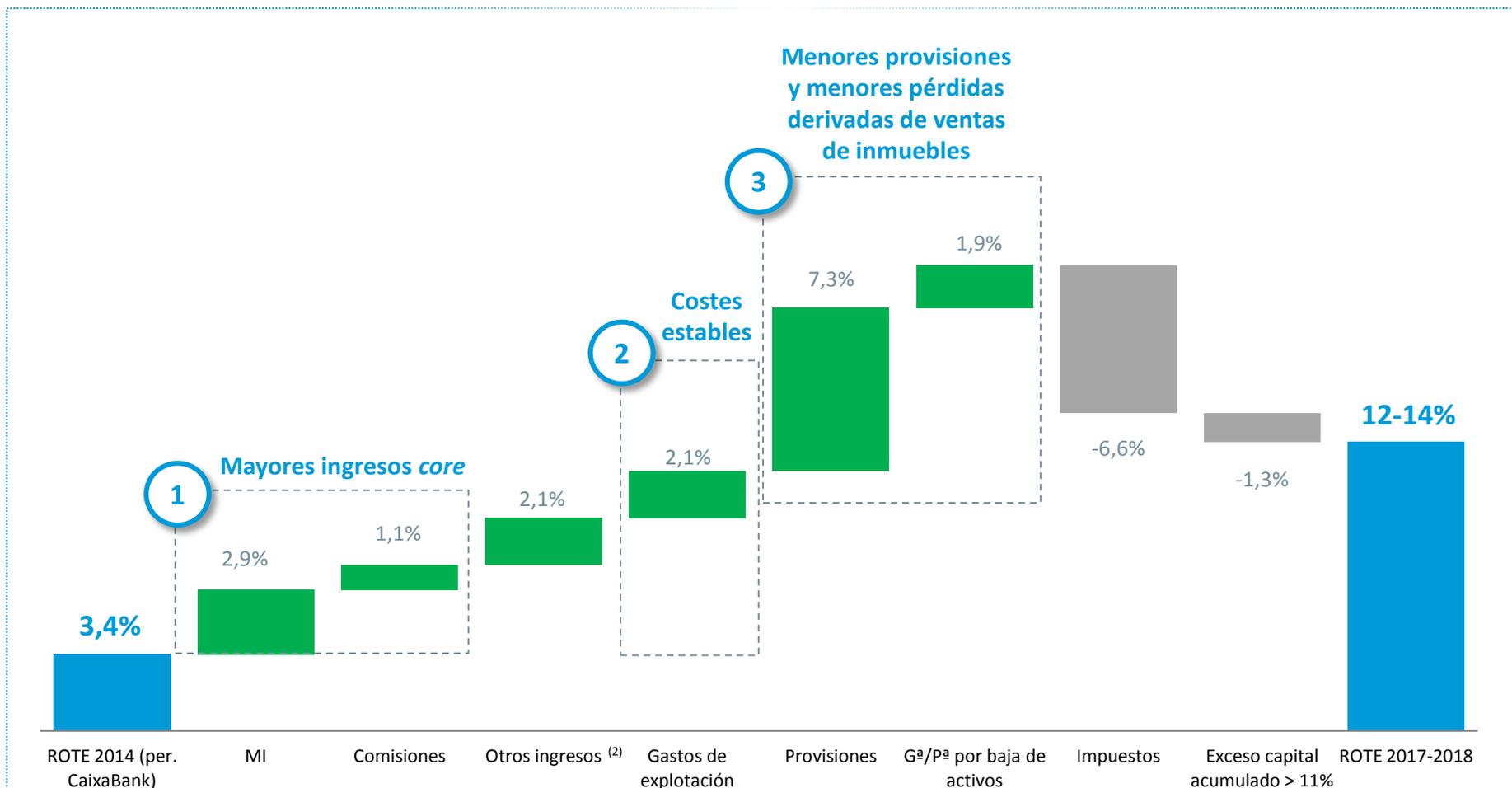
La mejora del resultado operativo y la normalización del coste del riesgo impulsarán el RoTE



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

Cumplir los objetivos de asignación del capital antes de la fecha prevista

Eliminación del riesgo de balance con la venta de BEA/GFI Continúa la liquidación de activos inmobiliarios en mora

Capital asignado a participaciones no controladas, como % del gasto total de capital⁽¹⁾

2011

Junio



24%

2014

Diciembre



~16%

2016

Septiembre



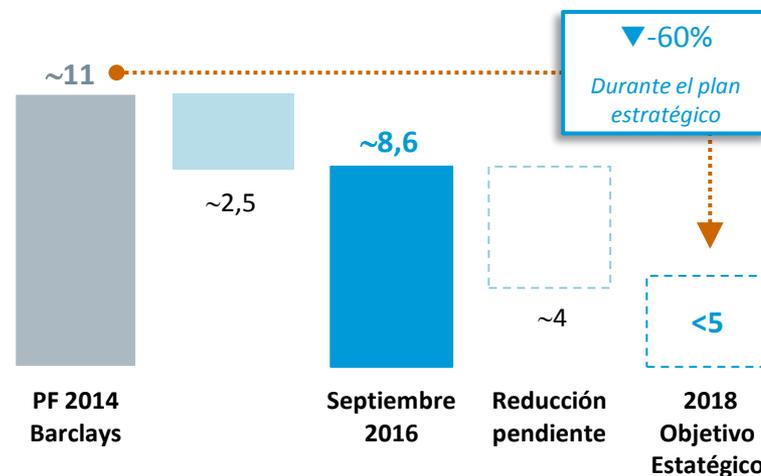
<7%

frente a objetivo de ↓ a <10% a final del ejerc. 2016

Operaciones de cartera fin ejerc. 2014-junio 2016

- ▶ **Jun'15:** venta de las participaciones de Selftrade/Boursorama 20,5%
- ▶ **Mar'16:** reducción de la participación de REP 12,1% → 10,2%
- ▶ **May'16:** venta de las participaciones de GFI/BEA 9,0% 17,3%

Préstamos en mora de OREO más inmobiliarios (neto de provisiones), en miles M€



Factores de respaldo

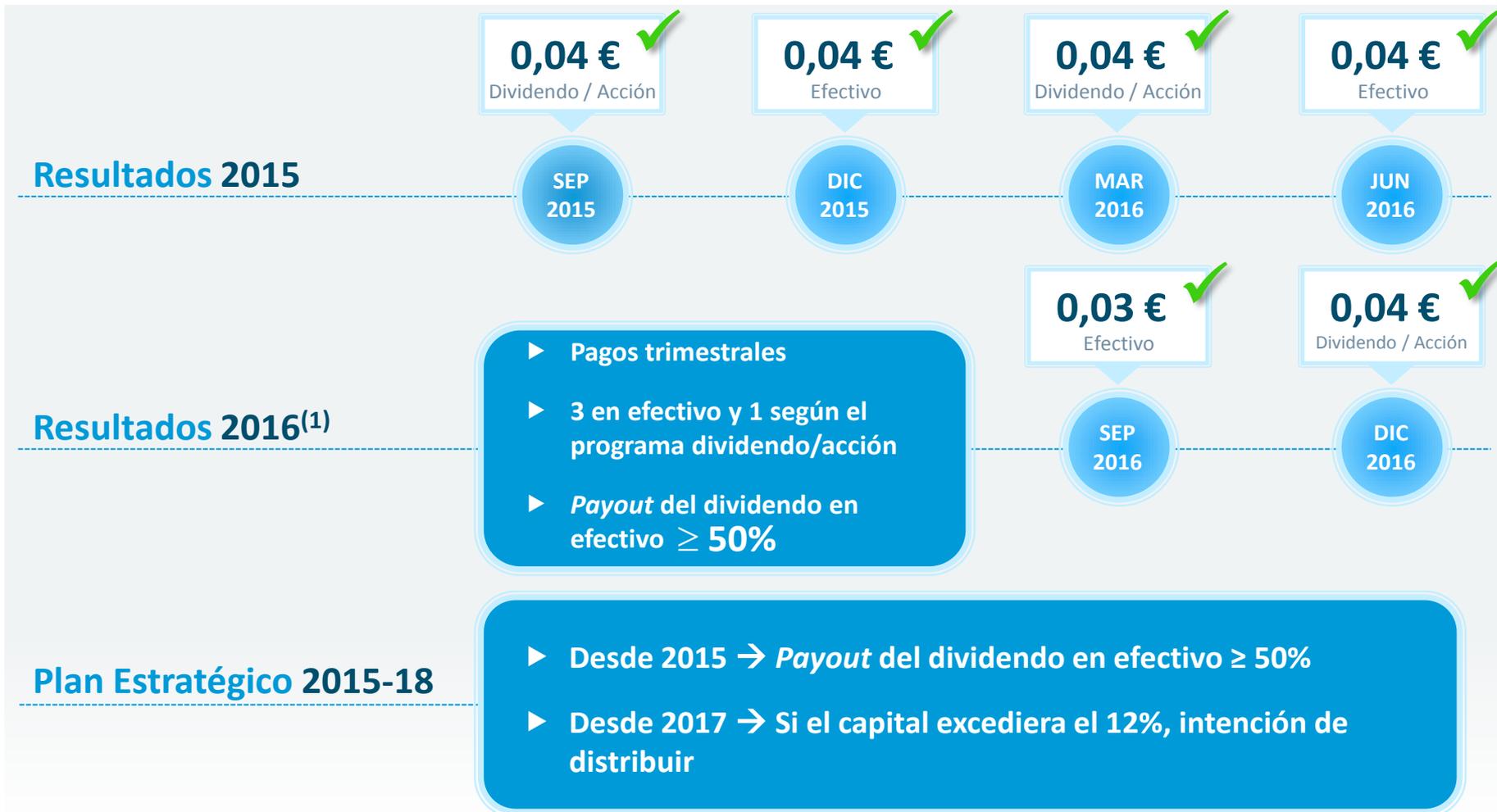
- ▶ Precios de la vivienda en alza
- ▶ Ventas superiores de RE
- ▶ Más apetito de los inversores institucionales
- ▶ Flujos de entrada en rápido descenso

Aumento del capital asignado al negocio central de bancaseguros

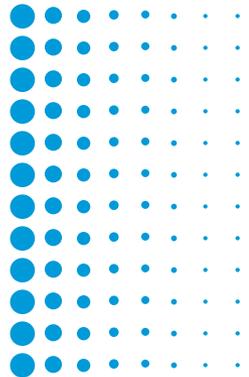
(1) Asignación de capital definida como consumo de capital de la cartera de inversión sobre el gasto total de capital

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⁽¹⁾

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

Próximamente⁽¹⁾: Argel, Hong Kong

3 Sucursales internacionales

Varsovia (Junio 2007)

Marruecos con dos oficinas:

- Casablanca (Julio 2009)

- Tánger (Noviembre 2013)

Londres (Enero 2016)

Participaciones bancarias internacionales⁽²⁾

Valor en libros consolidado⁽³⁾

	BPI	922 MM€
	Erste	1.236 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 compañía⁽¹⁾: 44,9 miles MM€

~4,0 miles MM€⁽²⁾



10,2%¹

Compañía energética integrada globalmente, con actividades *upstream* y *downstream*. Valor mercado de la compañía⁽¹⁾: 17,7 miles MM€

Diversificación

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

Valor

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

Rentabilidad

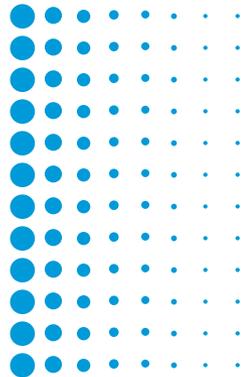
- ▶ Elevada rentabilidad por dividendo
- ▶ Rentabilidades atractivas
- ▶ Eficiencia fiscal ($\geq 5\%$)

Flexibilidad financiera

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

(1) A 30 de septiembre de 2016

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



Actividad & Resultados [9M16]

Se reitera la mejora operativa en 3T

1

El crecimiento del resultado *core* y las menores pérdidas en inmobiliario mejoran la rentabilidad

- El MI crece tal y como se esperaba (+1,8% v.t.)
- Las comisiones crecen a pesar de la estacionalidad adversa (+2,7% v.t.)
- Menores costes recurrentes (-0,4% v.t.) y nueva reestructuración en 3T (121MM€ extraordinarios)
- Dotaciones por insolvencia -14,2% v.t. bajan el coste del riesgo al 0,42%⁽¹⁾
- Mayor resultado del segmento bancaseguros (+8,0% v.t.) y menores pérdidas del segmento inmobiliario no-*core* (-23,2% v.t.)
- El RoTE del negocio bancaseguros aumenta hasta el 11% (10% en 1S16)

2

Mejor *mix* de negocios y mejores márgenes

- Trimestre estacional: recursos de clientes (+1,0% v.a./-1,6% v.t.); cartera de crédito sano (+0,3% v.a. / -1,3% v.t.)
- Continúa la buena evolución en seguros y activos bajo gestión (+6,7% v.a./+4,7% v.t.)
- La producción de crédito al consumo (+44% 9M16 i.a.) apoya los mayores diferenciales de crédito
- Disciplina en márgenes: tipos FB de depósito en 6 pbs (-3pbs v.t.); tipos FB de crédito en 320 pbs⁽²⁾ (+7pbs v.t.)

3

Se acelera la reducción de los activos problemáticos

- Se acelera la reducción del saldo dudoso (-11,1% v.a./-5,6% v.t.) con la ratio de morosidad bajando al 7,1%
- Tendencia a la baja de la cartera OREO (-2,6% v.a./-1,0% v.t.)
- Se mantiene el beneficio en la venta de inmuebles (2% sobre el precio de venta en 3T)

4

La pre-financiación de BPI y la mayor generación orgánica de capital refuerzan la solvencia

- Generación orgánica de capital (15 pbs v.t./36 pbs v.a.)
- La venta de las acciones de autocartera refuerza las ratios de capital (CET1 FL a 12,6%/Capital Total FL a 15,8%) para mantener la ratio CET1 post OPA de BPI dentro del objetivo
- El ejercicio de stress test de 2016 refleja la fortaleza en capital

(1) Acumulado 12 meses

(2) Crédito a sector privado

Transición hacia recursos de clientes a un coste muy bajo

Desglose de los recursos de clientes

En miles de MME€

	30 Sep.	v.a.	v.t.
I. Recursos en balance	215,9	(0,4%)	(4,1%)
Ahorro a la vista	123,9	6,0%	(2,2%)
Ahorro a plazo	49,5	(18,8%)	(13,0%)
Pasivos subordinados	3,3	0,0%	0,0%
Seguros	38,3	11,3%	2,6%
Otros fondos	0,9	(29,3%)	8,9%
II. Recursos fuera de balance	83,8	5,0%	5,5%
Fondos de inversión ⁽¹⁾	53,5	4,3%	7,4%
Planes de pensiones	24,4	5,3%	2,2%
Otros recursos gestionados ⁽²⁾	5,9	11,1%	2,2%
Total recursos clientes	299,7	1,0%	(1,6%)

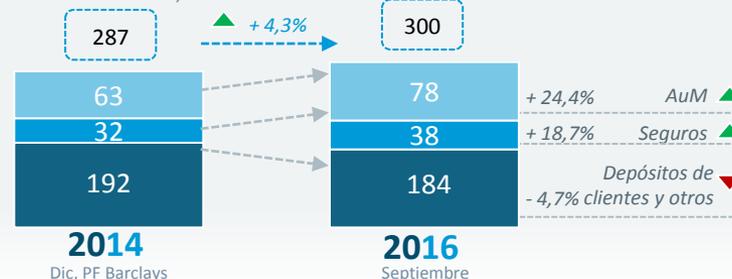
Aumentan los recursos de clientes mientras se avanza hacia depósitos a coste cero

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



El cambio en el mix de ahorro refleja la búsqueda de rentabilidad

Recursos de clientes, en miles de MME€



- Crecimiento global en recursos de clientes (+1,0% v.a.) mientras continúa la tendencia hacia alternativas de mayor rentabilidad
- Estabilidad de los recursos en balance (-0,4% v.a.), con seguros (+11,3% v.a.) compensando la migración hacia recursos fuera de balance, la estacionalidad del trimestre y la reducción de depósitos mayoristas caros
- Recursos fuera de balance (+5,0% v.a.) retornan a un sólido crecimiento con un excelente trimestre en fondos de inversión

(1) Incluye SICAVs y carteras gestionadas

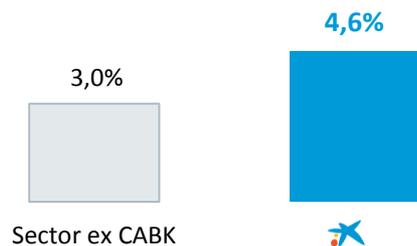
(2) Incluye, entre otros, una emisión de deuda subordinada emitida por "la Caixa" (actualmente Criteria Caixa) y recursos asociados a productos de seguros provenientes de Barclays

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

Batiendo consistentemente al sector en AuM y seguros de vida

Fondos de inversión

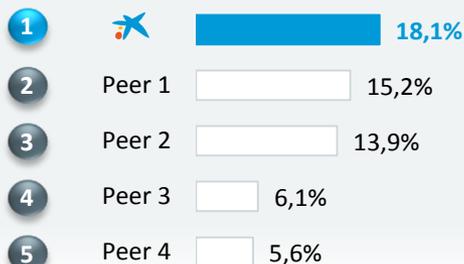
Crecimiento de AuM, % v.a.



2,6 miles de MM€
Aportaciones netas 3T16

42% del
total del sector

Cuota de mercado en fondos de inversión por activos bajo gestión⁽¹⁾, %



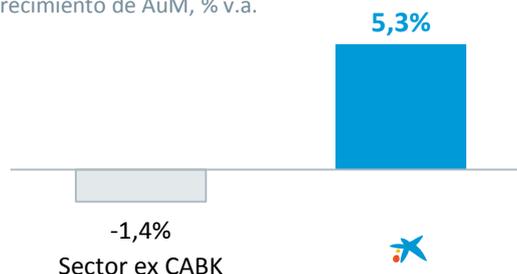
+23 pbs
v.a.

+748 pbs
desde 2010



Planes de pensiones

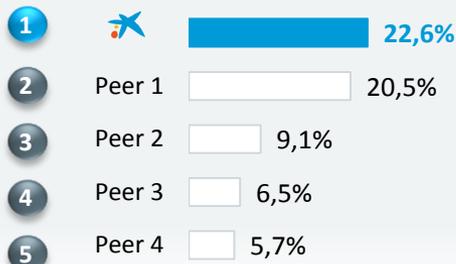
Crecimiento de AuM, % v.a.



1,5 miles de MM€
Aportaciones netas 9M16

+32%
i.a.

Cuota de mercado en planes de pensiones por activos bajo gestión⁽²⁾, %



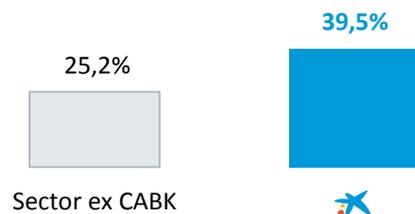
+111 pbs
v.a.

+642 pbs
desde 2010



Seguros de vida

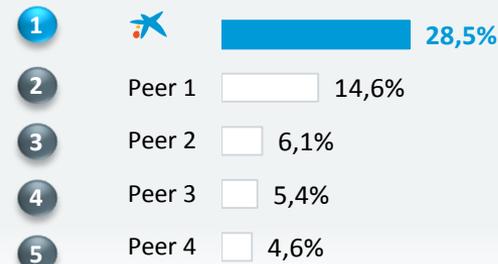
Crecimiento primas, % i.a.



5,8 miles de MM€
Aportaciones netas seguros de ahorro 9M16

+47%
yoy

Cuota de mercado en seguros de vida⁽³⁾, %



+49 pbs
v.a.

+1.409 pbs
desde 2010



(1) Grupo de comparables incluye Santander, BBVA, Banco Sabadell, Banquea

(2) Grupo de comparables incluye Banquea, BBVA, Ibercaja, Santander

(3) Por primas. Grupo de comparables incluye BBVA, Ibercaja, Mapfre, Zurich

Fuentes: INVERCO, ICEA

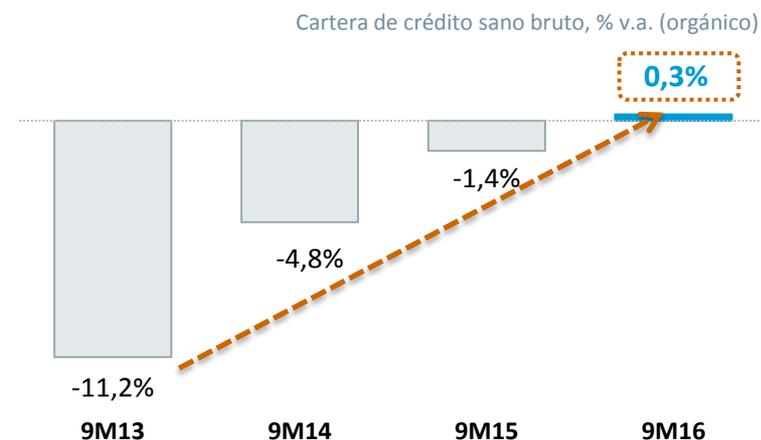
Volúmenes de crédito sano impactados por la estacionalidad y una gestión selectiva

Desglose de la cartera crediticia

En miles de MME, bruto

	30 Sep.	v.a.	v.t.
I. Créditos a particulares	119,2	(1,5%)	(1,7%)
Compra de vivienda	87,5	(2,1%)	(0,8%)
Otras finalidades ⁽¹⁾	31,7	0,3%	(4,2%)
II. Créditos a empresas	73,0	2,0%	(0,2%)
Sectores productivos expromotores	63,8	6,5%	2,4%
Promotores	8,1	(17,9%)	(10,2%)
Critería Caixa	1,2	(37,4%)	(36,6%)
Créditos a particulares y empresas	192,2	(0,2%)	(1,1%)
III. Sector público	12,8	(6,9%)	(8,3%)
Créditos totales	205,1	(0,6%)	(1,6%)
Cartera sana	190,3	0,3%	(1,3%)

Crecimiento de la cartera de crédito sano...



... resistencia a la estacionalidad y singularidades

Impactos estacionales	▼ 1,5 miles de MME
Reducción del crédito a Critería	▼ 0,7 miles de MME
Reducción de la exposición al sector público	▼ 1,2 miles de MME

- La cartera de crédito sano aumenta un 0,3% v.a. mientras que en el trimestre se ve afectada por estacionalidad adversa
- El crecimiento en corporativa y PyMEs (+6,5% v.a.) compensa la disminución de promotores, sector público y Critería
- Mejora la calidad de la cartera con una mayor reducción del saldo dudoso tras la venta de una cartera de promotores dudosos⁽²⁾

(1) La categoría "otras finalidades" incluye anticipos de pensiones que subieron estacionalmente en junio por valor de 1,5 mil millones de Euros.

(2) Venta de la cartera en 3T incluyendo morosos (484MME) y fallidos (229MME)

Evolución positiva de la nueva producción con una estricta disciplina en márgenes

Aumentando la nueva producción y los márgenes

Crecimiento de la nueva producción, % 9M16 vs. 9M15



Crédito a particulares⁽¹⁾

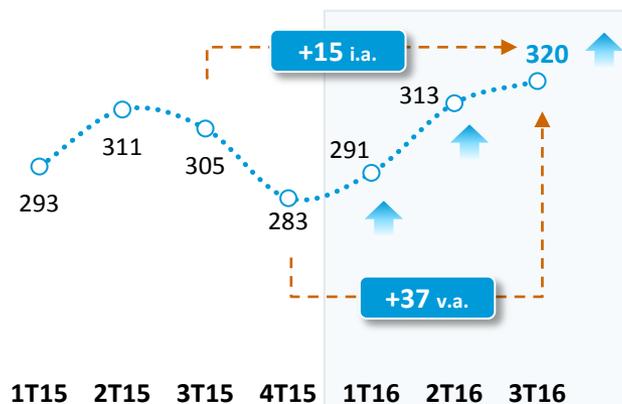
+36%



Corporativa y PyMEs

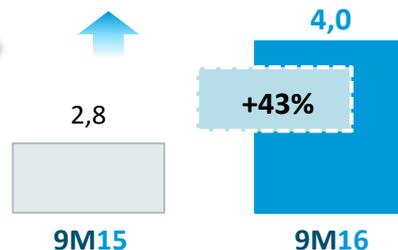
+11%

Tipos nueva producción sector privado, en pbs



Ayudado por una tendencia positiva en crédito hipotecario y segmentos de mayor rentabilidad

Evolución de la nueva producción en hipotecas vivienda, miles de MM€

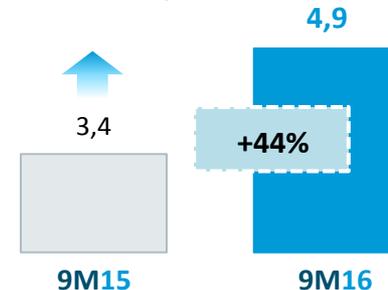


% de nuevas hipotecas a tipo fijo

69%

vs. 26% en 1T

Evolución de la nueva producción en crédito al consumo⁽²⁾, miles de MM€

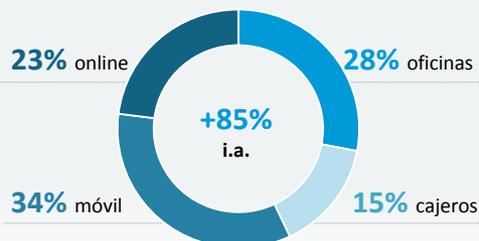


Cartera de crédito al consumo⁽²⁾

+7% v.t.

... Aprovechando la potente infraestructura tecnológica

Ventas de préstamos de abono inmediato (préstamos "Click & Go"⁽³⁾) por canal, % sobre el total vendido en 9M16



Información de los clientes a partir de Big Data

- Credit scoring
- Focalización comercial



CaixaBank
CONSUMER FINANCE

(1) Crédito a particulares incluye: hipotecas vivienda, crédito al consumo y otros créditos a particulares

(2) Créditos personales de CaixaBank y MicroBank más nuevos créditos de CaixaBank Consumer Finance (excluyendo CaixaBank Equipment) y el crédito revolving de CaixaBank payments

(3) Préstamos Click & Go representan el 20% del importe total en préstamos personales a personas físicas vendidos a través de la red CaixaBank en 9M16

El crecimiento de los ingresos *core* y las menores pérdidas por deterioro impulsan la mejora en un trimestre estacional

Cuenta de resultados consolidada⁽¹⁾

En MM€	3T 2016	2T 2016	3T 2015	% v.t.	% i.a.
Margen de intereses	1.039	1.021	1.038	1,8	0,2
Comisiones netas	536	522	524	2,7	2,3
Resultados de participadas	150	263	122	(42,9)	23,2
Resultados operaciones financieras	125	325	65	(62,2)	88,7
Ingresos y gastos de seguros	74	76	52	(2,6)	42,1
Otros productos y cargas de explotación	(34)	(80)	(9)	(58,5)	274,1
Margen bruto	1.890	2.127	1.792	(11,2)	5,5
Gastos de explotación recurrentes	(995)	(999)	(1.013)	(0,4)	(1,7)
Gastos de explotación extraordinarios	(121)	0	(2)		
Margen de explotación	774	1.128	777	(31,4)	(0,5)
Pérdidas por deterioro de activos y otros	(265)	(502)	(323)	(47,3)	(18,3)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros	(83)	(114)	(106)	(27,2)	(21,4)
Resultado antes de impuestos	426	512	348	(16,8)	22,4
Impuestos	(90)	(142)	(58)	(36,2)	54,5
Resultado del periodo	336	370	290	(9,4)	16,0
Minoritarios y otros	(4)	(5)	(2)	(30,5)	136,2
Resultado atribuido al Grupo	332	365	288	(9,1)	15,3

Crecimiento sostenido de los ingresos operativos *core*

- El MI crece según previsto (+1,8% v.t.)
- Las comisiones consolidan su recuperación (+2,7% v.t.)
- Los seguros siguen contribuyendo fuertemente
- Base de costes recurrentes -0,4% v.t. por disciplina en costes con reestructuración adicional en 3T

La reducción de las pérdidas por deterioro se acelera

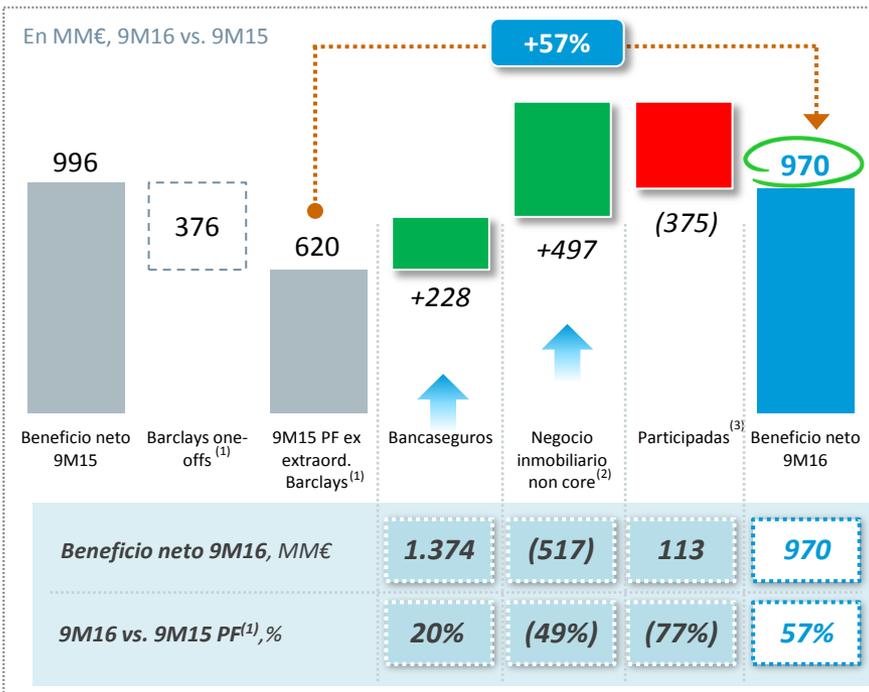
- El total de saneamientos se reduce a la mitad en el trimestre, con el coste del riesgo en 42pbs (-40 pbs i.a.)
- Prosigue la tendencia de mejora en Bº/pérdidas en baja de activos por los beneficios en la venta de activos inmobiliarios y las menores provisiones de los mismos

El crecimiento del **15%** i.a. del beneficio neto refleja la tendencia positiva

(1) La cifras correspondientes a 3T 2015 se han reexpresado debido a los cambios introducidos por la Circular 5/2014 del BdE, resultando en la reclasificación de 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. Asimismo, los resultados de las ventas de participaciones estratégicas dejan de presentarse en el epígrafe Ganancias/ pérdidas en baja de activos y otros y se presentan en el epígrafe Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros

Mejora subyacente con apoyo creciente del negocio de bancaseguros

Evolución del beneficio neto de la PyG del grupo



Cuenta de resultados del negocio bancaseguros

En MME

	9M16	9M15PF ex Barclays extraord. ⁽¹⁾	9M % i.a.
Margen de intereses	3.257	3.537	(7,9)
Comisiones netas	1.545	1.597	(3,2)
Otros ingresos	1.071	1.045	2,7
Margen bruto	5.873	6.179	(4,9)
Gastos recurrentes	(2.908)	(2.987)	(2,6)
Gastos extraordinarios ⁽¹⁾	(121)	(284)	
Margen de explotación	2.844	2.908	2,2
Pérdidas pro deterioro de activos	(845)	(1.147)	(26,4)
Bº/pérdidas en baja de activos y otros ⁽¹⁾	11	(121)	
Resultado antes de impuestos	2.010	1.640	22,6
Impuestos, minoritarios y otros	(636)	(494)	28,7
Resultado atribuido al Grupo⁽⁴⁾	1.374	1.146	19,9
RoTE ajustado⁽⁵⁾ (%)	11,0%		

- Mejora del beneficio (+57% i.a. ajustado) impulsado por una mejor tendencia en bancaseguros y en negocio inmobiliario no core
- El beneficio neto de bancaseguros crece un 20% i.a. (ajustado) con la evolución trimestral reflejando el crecimiento de métricas clave
- Reducción sostenida de las pérdidas inmobiliarias no core (-49% i.a. en 9M16) más que compensando los menores beneficios de las participadas
- El RoTE de doble dígito del segmento bancaseguros crece en el trimestre hasta el 11%

(1) Ajustado por los extraordinarios de la adquisición de Barclays, incluyendo 602MM€ de *badwill* y 226MM€ de gastos extraordinarios, ambos después de impuestos. No ajustado por las cláusulas suelo o la contribución del FUR

(2) El segmento de actividad inmobiliaria no-core incluye, principalmente, crédito a promotores no-core y activos inmobiliarios adjudicados

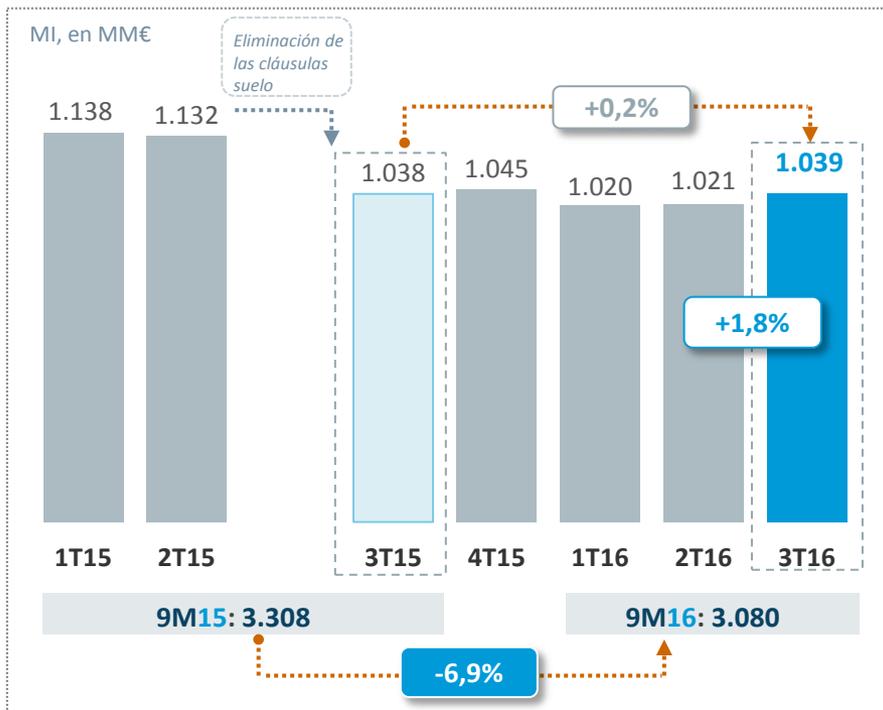
(3) Primer trimestre de 2016 impactado por aspectos singulares, principalmente, la amortización anticipada de la emisión de bonos canjeables en acciones de Repsol y el saneamiento extraordinario de participaciones no cotizadas (Isolux) y el impacto en 2T16 y 3T16 de la venta de GFI y BEA

(4) Resultado atribuido al Grupo. El impacto de minoritarios y otros fue de -4MM€ en 3T16, -5MM€ en 2T16 y -2MM€ en 1T16

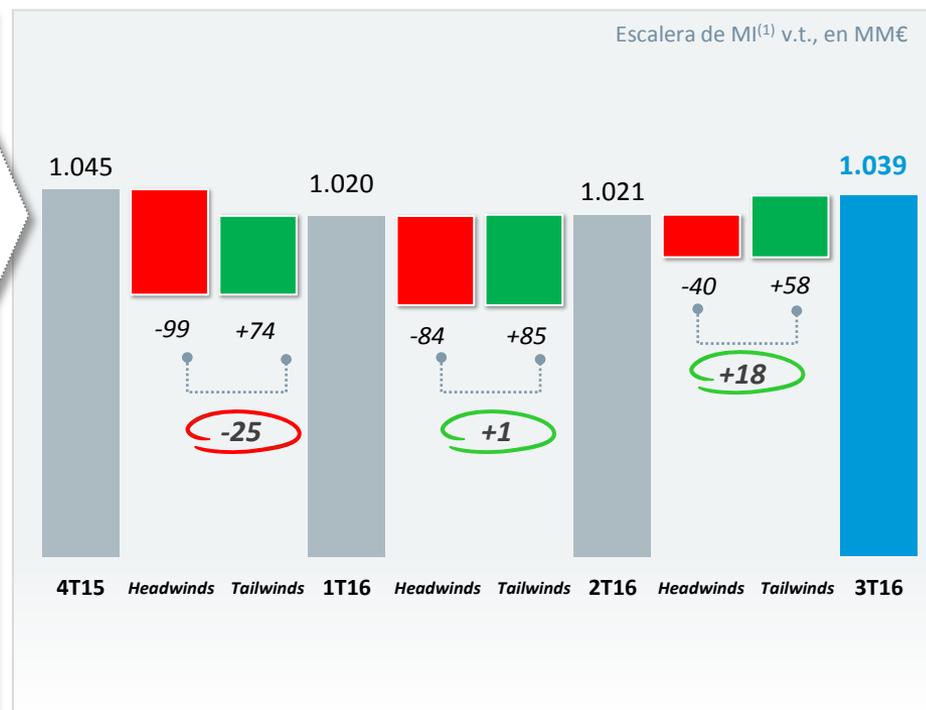
(5) RoTE acumulado 12 meses excluyendo costes extraordinarios y ajustado por la doble contabilidad de la contribución al FUR en 4T15/2T16

Mejora del MI según lo previsto

MI crece en línea con lo previsto



Los factores adversos se van mitigando gradualmente



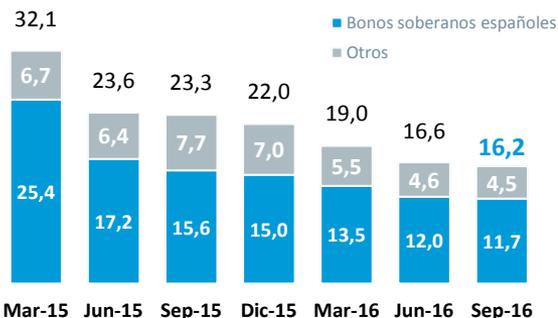
- Crecimiento del MI con el menor coste de financiación, la TLTRO2 y las dinámicas positivas del FB compensando la reprecación por Euribor y la menor contribución de la cartera ALCO
- Los bajos y cada vez menores costes de financiación siguen siendo el principal impulso
- Las dinámicas favorables en volúmenes de crédito empiezan a apoyar el MI en tanto que se espera que la presión en tipos del activo se vaya atenuando en los próximos trimestres
- La evolución 9M interanual refleja el impacto negativo de la eliminación de las cláusulas suelo (c.-125MM€)

(1) Los *headwinds* (factores adversos) incluyen principalmente los impactos (volumen y tipos) netos relacionados con las carteras de crédito y ALCO. Los *tailwinds* (factores favorables) incluyen principalmente el impacto de la financiación

Se atenúan las presiones adversas sobre el MI

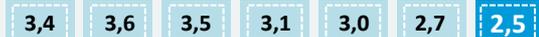
Cartera ALCO estable en niveles bajos

Cartera ALCO⁽¹⁾, en miles de MME



Los menores tipos reflejan vencimientos de elevada rentabilidad

Tipo, %



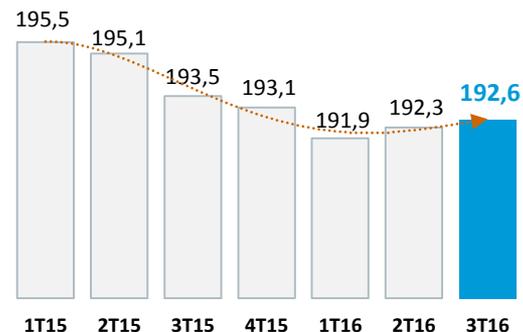
Vida media, años



- Gestión activa de la cartera ALCO, abierta a aprovechar oportunidades de mercado
- Menor riesgo en relación a los comparables: 4,7% ALCO/activos totales (vs. 10,5% media comparables⁽²⁾)
- Menor vida media de la cartera debido a una reducción táctica

Moderado crecimiento del saldo de crédito

Saldo medio de la cartera de créditos (neto), en miles de MME



Ayudado por dinámicas positivas en producción

Crecimiento de la nueva producción de crédito, 9M16 vs. 9M15

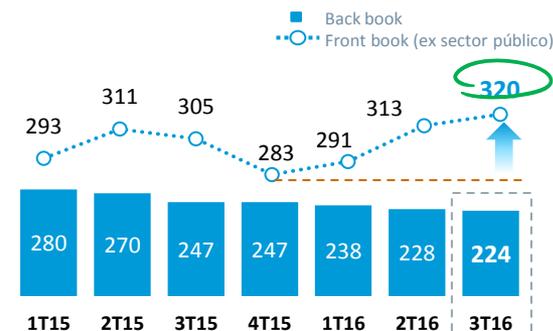
Créditos totales +14%

Crédito al consumo +44%

- Tendencias graduales pero favorables de la cartera de crédito
- Sube el saldo medio de la cartera de crédito por segundo trimestre consecutivo (+0,2% v.t.)

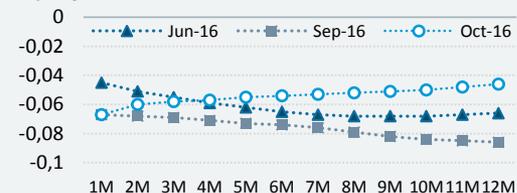
Suben los tipos FB de la cartera crediticia

Rentabilidad de la cartera crediticia, en pbs



Se estabilizan los tipos de interés

Tipos forward Euribor 12 meses, %



- El FB sube y es acreditivo al BB por un cambio en el mix de productos hacia segmentos de rentabilidad elevada
- Menor lastre de la reprecación del Euribor en los tipos BB (-4 pbs vs. -10 pbs en 2T)
- Se espera una menor presión en márgenes

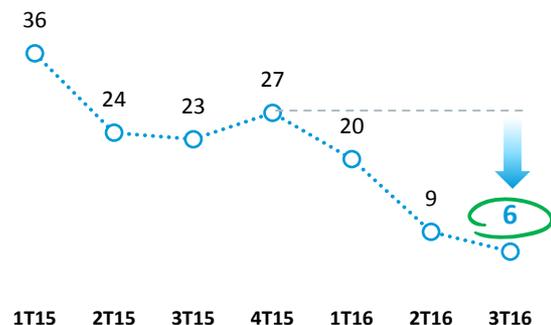
(1) Cartera de renta fija del banco, excluyendo la cartera de negociación y la cartera de liquidez de €3,9 mil MME, a final del trimestre

(2) Grupo de comparables incluye: Bankia, Bankinter, BBVA España + negocio inmobiliario, Popular, Sabadell (ex TSB), Santander España + negocio inmobiliario. Últimos datos disponibles: CaixaBank, Bankia, Bankinter, BBVA España + inmobiliario y Santander España + inmobiliario a Sep-2016; resto a Junio 2016. Fuente: en base a la información de las distintas compañías

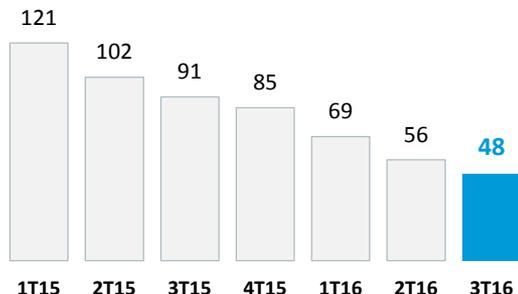
La reducción sostenida de los gastos financieros estabiliza los márgenes

La reprecación de los depósitos en cifras de un solo dígito

Depósitos a plazo: front book (pbs)



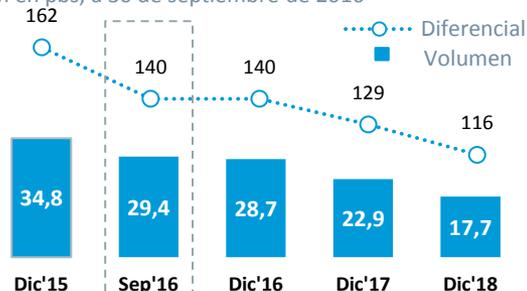
Depósitos a plazo: back book (pbs)



- Potencial significativo de reprecación del pasivo aunque a un ritmo más lento (tipo de los nuevos depósitos 42 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

Menores costes de financiación mayorista

Evolución estática del back book de la financiación mayorista⁽¹⁾ en miles MM€ y diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de septiembre de 2016



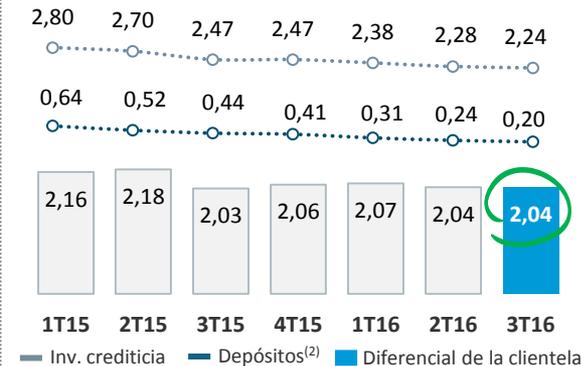
Vencimientos en miles MM€⁽¹⁾; diferencial sobre Euribor 6M en pbs, a 30 de septiembre de 2016



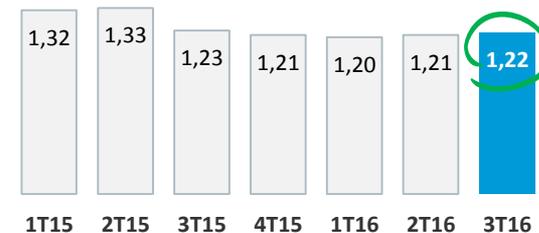
- Se espera que continúe la mejora de la financiación mayorista (back book -22 pbs v.a.)
- TLTRO 2 proporciona un impulso adicional

Diferencial de la clientela estable, MI aumentando ligeramente

Diferencial de la clientela, en %



MI, en %



- Diferencial de la clientela estable con el coste más bajo de financiación compensando los menores tipos BB del activo
- Estabilidad del margen de intermediación derivada de la mayor proporción de activos que generan intereses (venta BEA/GFI)

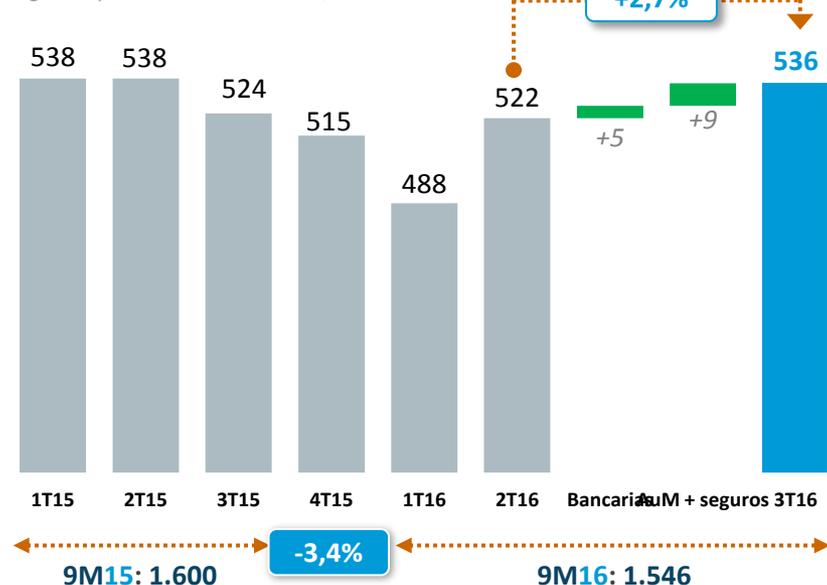
(1) Excluye bonos retenidos. Esta serie ilustra el impacto de las emisiones mayoristas en el coste de financiación, difiriendo de las cifras de financiación mayorista presentadas en el informe financiero semestral en tanto que estas últimas reflejan las necesidades del Grupo y, como tales, excluyen titulaciones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

(2) 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 crecen en el trimestre a pesar de la estacionalidad adversa

Otro buen trimestre en todos los ámbitos

Ingresos por comisiones netas⁽¹⁾, MME



- Las comisiones netas recuperan el tono con dos sólidos trimestres consecutivos tras un 1T excepcionalmente bajo
- La banca mayorista contribuye significativamente en 3T
- Las comisiones de activos bajo gestión y seguros crecen +4,8% interanual, con una mayor contribución al total de las comisiones (+3 pp i.a.)

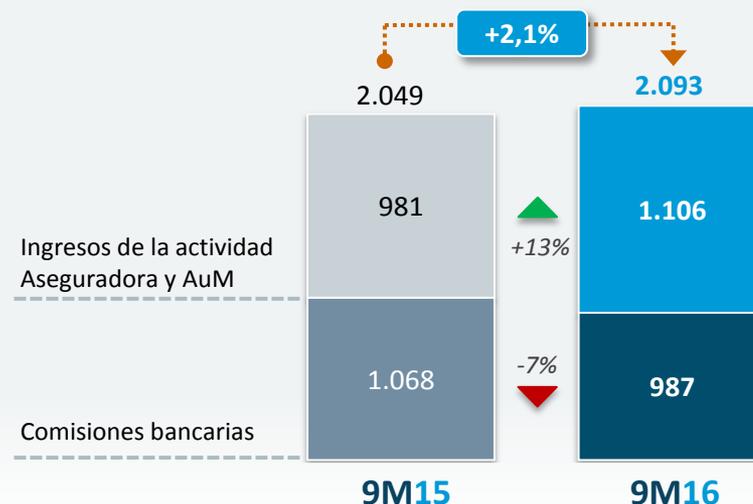
Comisiones de seguros y pensiones en una tendencia continuada al alza

Desglose de las comisiones netas, MME

	9M16	% i.a.	% v.t.
Comisiones bancarias y otras	987	(7,4)	1,8
Fondos de inversión	295	(7,2)	(0,8)
Planes de pensiones	138	19,6	2,7
Comisiones de distribución de seguros	126	25,5	18,3

Los ingresos de seguros + AuM más que compensan las menores comisiones bancarias

Ingresos de la actividad de seguros⁽²⁾ y AuM vs. Comisiones bancarias, MME

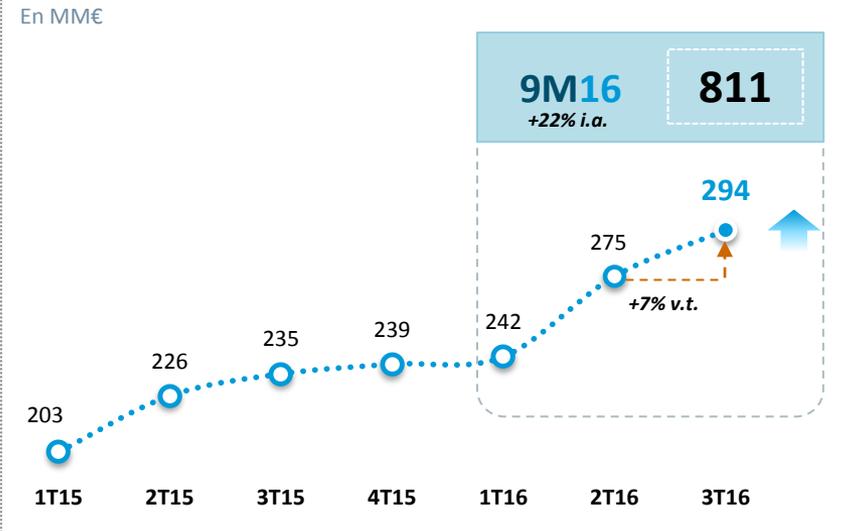


(1) Las cifras correspondientes del ejercicio 2015 y del primer trimestre de 2016 se han reexpresado debido a los cambios introducidos por la Circular 5/2014 del BdE, resultando en la reclasificación de los resultados obtenidos en la compraventa de divisas que dejan de presentarse en los epígrafes Ganancias/pérdidas por activos y pasivos financieros y otros y se presentan en el epígrafe Comisiones netas

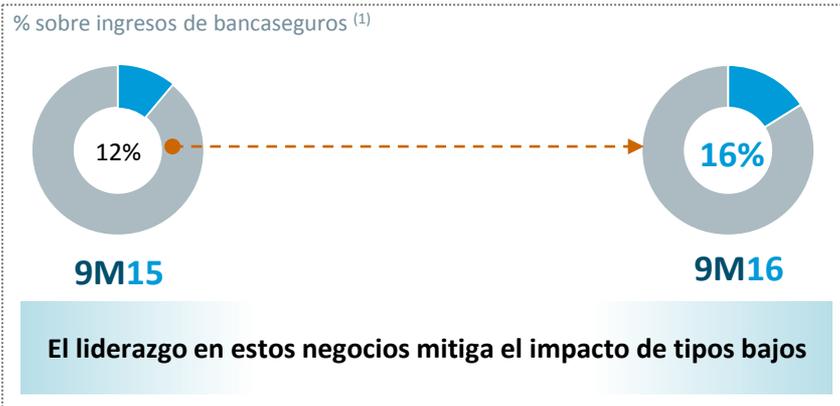
(2) Excluyendo ROF y otros productos y cargas de explotación

Contribución al alza de seguros y pensiones al crecimiento de los ingresos de bancaseguros

Los ingresos de la actividad de seguros y pensiones ganan ritmo



Continúa creciendo la contribución a ingresos



Seguros y pensiones contribuyen el 16% del total de los ingresos

9M16, en MME	Bancaseguros	Seguros y pensiones	Seguros % bancaseguros
Ingresos (excluyendo no recurrentes⁽¹⁾)	5.142	811	15,8%
% i.a.	-5%	+22%	+4 p.p.
Margen de intereses	3.257	231	7,1%
% i.a.	-8%	+11%	+1 p.p.
Comisiones netas	1.545	264	17,1%
% i.a.	-3%	+22%	+4 p.p.
Resultado de participadas (puesta en equivalencia)	126	102	81,0%
% i.a.	+24%	+17%	-4 p.p.
Ingresos y gastos de seguros	214	214	100%
% i.a.	+40%	+40%	0 p.p.

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

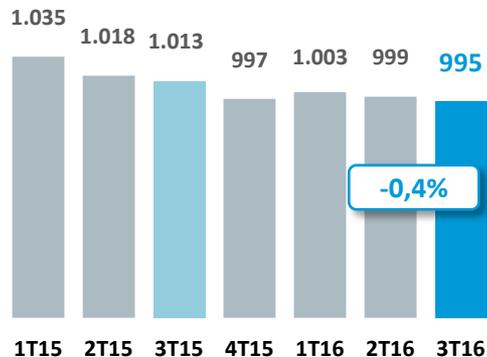


(1) Excluye ROF y otros productos y cargas de explotación

Tendencia a la baja de los costes recurrentes con nueva restructuración en 3T

Los costes operativos siguen bajando

Costes recurrentes, MM€



Costes totales, MM€



Mayor restructuración en la base de costes acordada en 3T

Ahorro orgánico anual en costes, en MM€

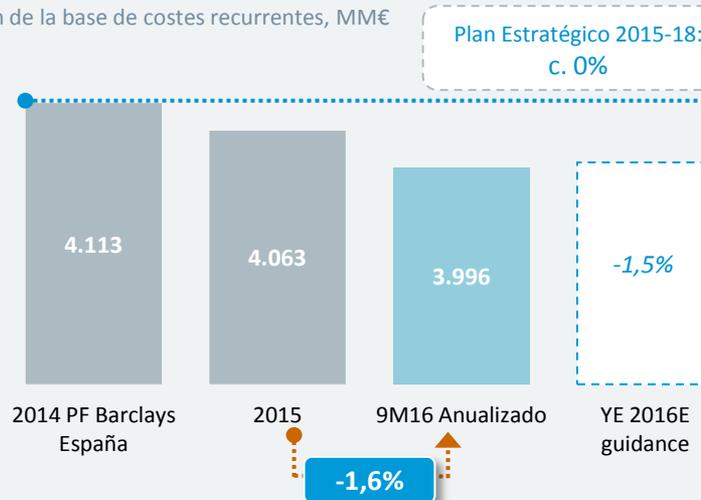


(1) En 2016, el ahorro en costes de las prejubilaciones pactadas en 2T16 se estima en 20MM€ dado que las salidas empezaron en junio y el ahorro en costes de las salidas acordadas en 3T16 se estima en c.4MM€ dado que las salidas empiezan en noviembre

(2) Ratio de eficiencia en base a los últimos 12 meses, excluyendo costes extraordinarios y contribución al FUR de Diciembre 2015

Los costes evolucionan mejor de lo previsto

Evolución de la base de costes recurrentes, MM€

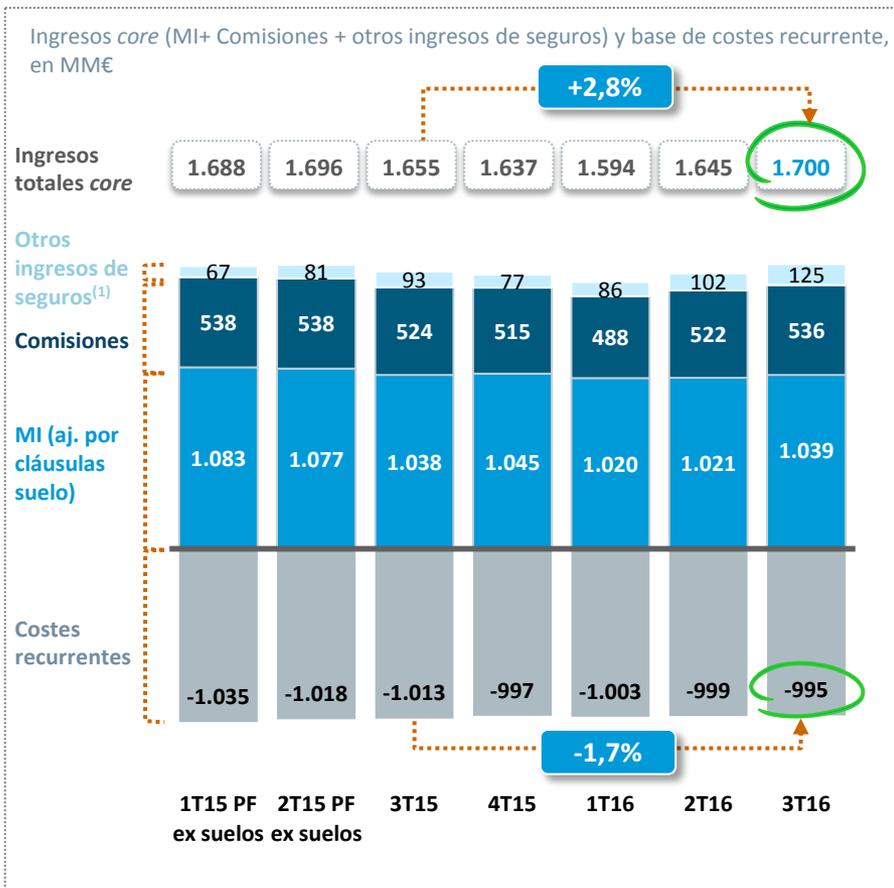


-18% base de costes 2011 (PF adquisiciones) vs. 9M16 anualizado

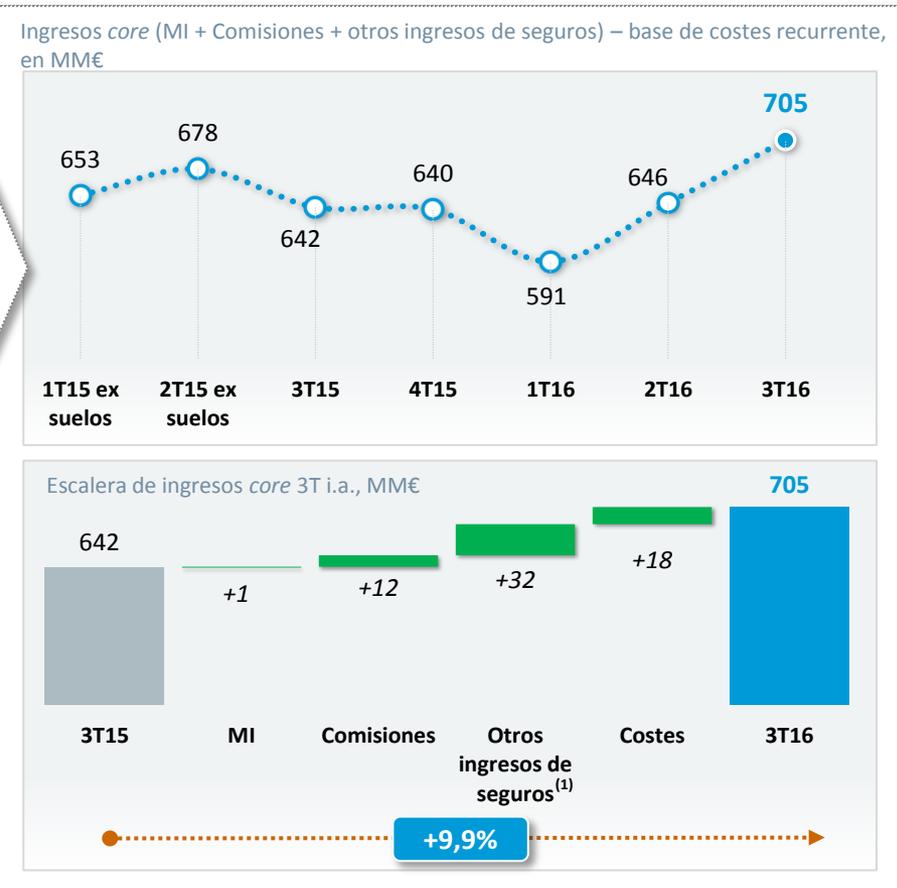
- Los costes recurrentes bajan un 2,2% i.a. a medida que se registran las sinergias de las adquisiciones y el ahorro en costes de las prejubilaciones
- Plan de bajas incentivadas acordadas en 3T para c.400 trabajadores con costes de restructuración de 121MM€ y ahorro anual en costes de c.30MM€ (las salidas empiezan el 1 de noviembre)
- La anticipación de los planes de ahorro en costes apoya la mejora gradual de la eficiencia (ratio de eficiencia recurrente⁽²⁾ baja a 53.3%)

Mejora sostenida de métricas operativas clave

La dinámica positiva en ingresos core y gastos...



... sigue impulsando el resultado operativo core ⁽²⁾



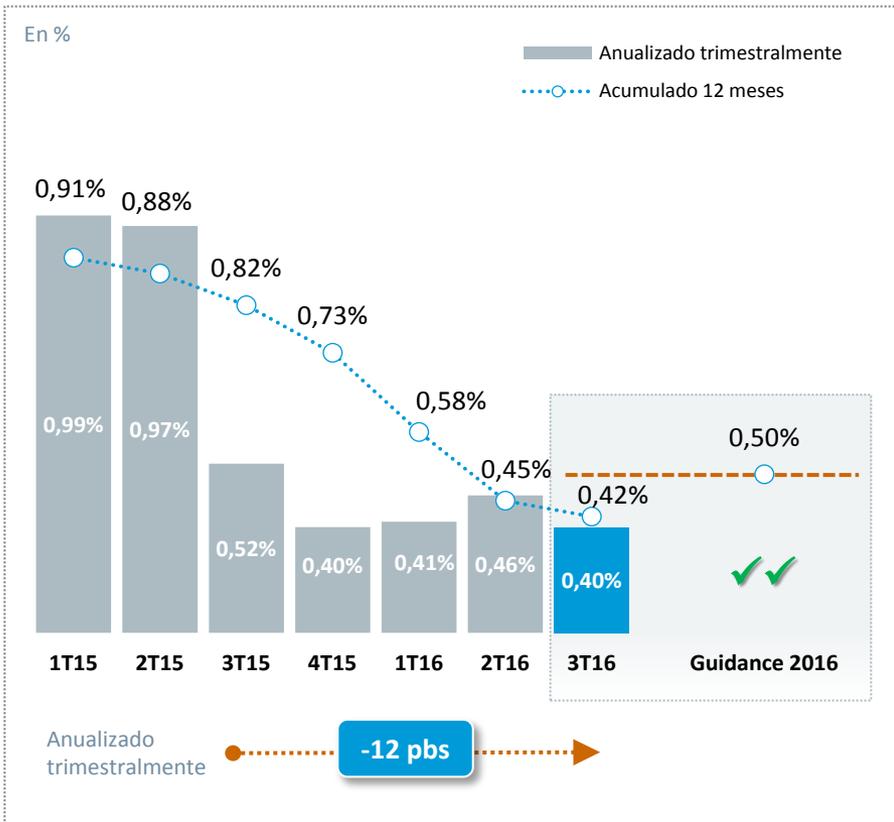
El resultado operativo core sube un **10%** i.a. apoyado por la mejora en métricas clave

(1) Incluye las primas de vida riesgo y el resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas

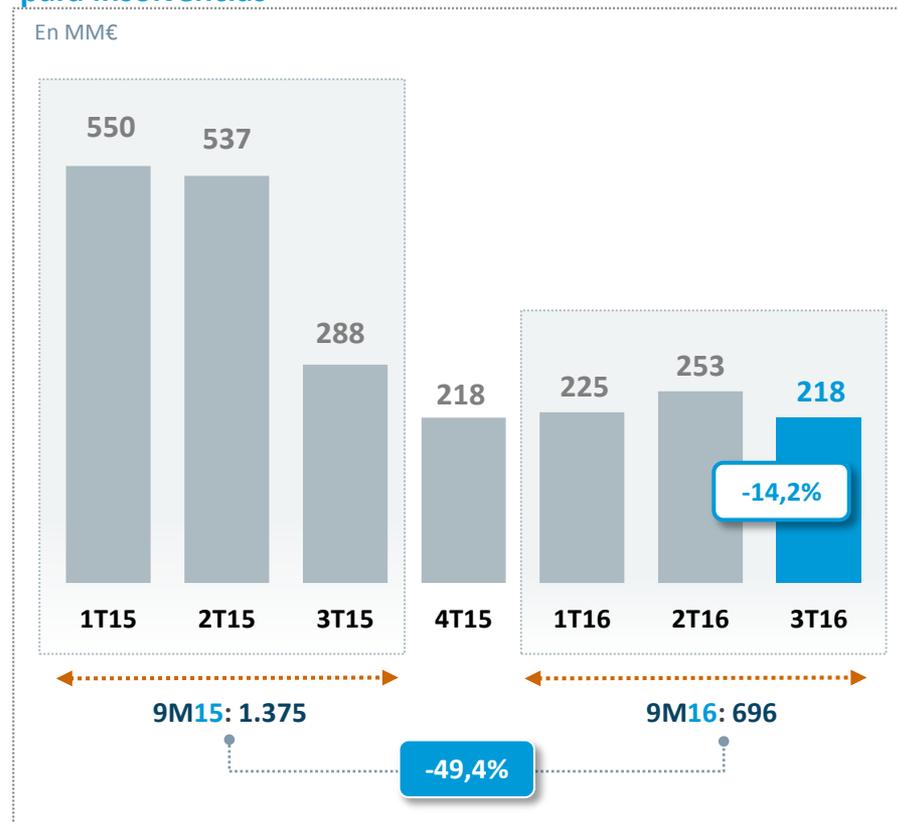
(2) Los ingresos core definidos como la diferencia entre MI+comisiones+otros ingresos de seguros (primas de vida riesgo y resultado por puesta en equivalencia de SegurCaixa Adeslas) menos costes recurrentes

Las provisiones de crédito se reducen a la mitad en 12 meses con el coste del riesgo actualmente en 42 pbs

Coste del riesgo⁽¹⁾ por debajo del *guidance* de final de año



Reducción significativa en base interanual de las dotaciones para insolvencias

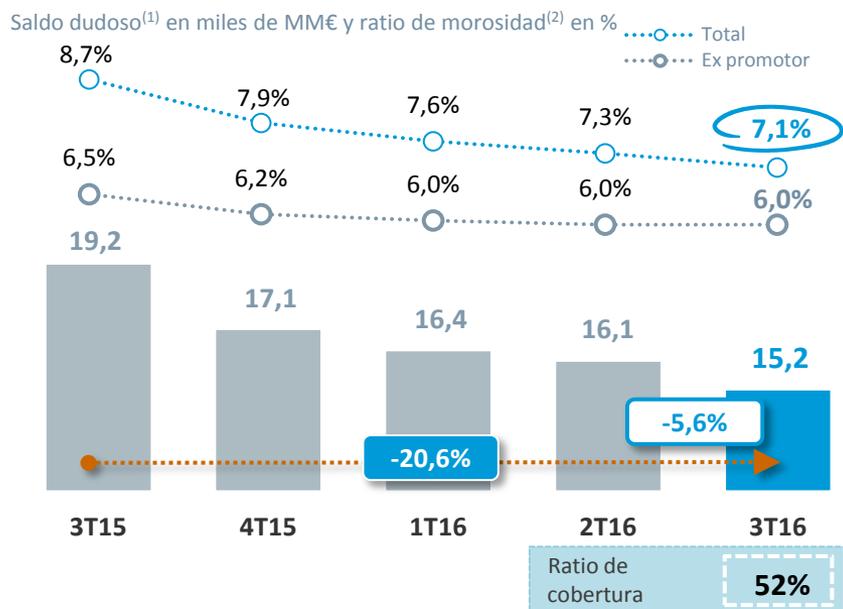


- Coste del riesgo del 0,42%, por debajo del *guidance* para final de año de 0,50%
- La dotaciones para insolvencias de 9M16 bajan un 49,4% i.a. con una evolución positiva durante el trimestre (-14,2% v.t.)

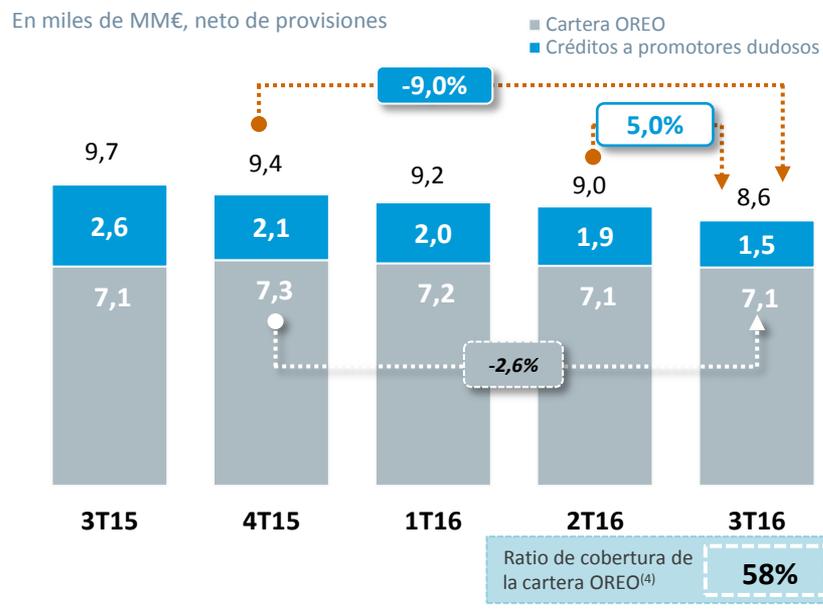
(1) Provisiones para insolvencias sobre el total de crédito bruto a la clientela más los riesgos contingentes; acumulado 12 meses y anualizado trimestralmente

Prosigue la mejora en métricas de calidad crediticia

El saldo dudoso continúa su senda decreciente



Tendencia a la baja de los activos problemáticos netos⁽³⁾



- La reducción del saldo dudoso recupera el ritmo (-6% v.t.) y refleja una reducción del 41% desde el pico de 2T13
- La morosidad en crédito promotor sigue disminuyendo fuertemente ayudada por ventas de cartera⁽⁵⁾ en 3T
- La ratio de morosidad en el 7,1% (-83 pbs v.a.) con una ratio ex promotor estable debido al efecto del denominador
- Las menores entradas y las provisiones reducen la cartera neta de adjudicados disponibles para la venta (-2,6% v.a.), contribuyendo a la reducción gradual de los activos inmobiliarios problemáticos netos (-9% v.a.)
- Confortables ratios de cobertura en dudosos y adjudicados: 52% y 58%

(1) Incluyendo avales dudosos (412MM€ en 3T16)

(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) Cartera de adjudicados disponibles para la venta (OREO) neto de provisiones y crédito dudoso a promotores inmobiliarios neto de provisiones específicas. Esta serie ha sido reexpresada para excluir los créditos a promotores subestandar

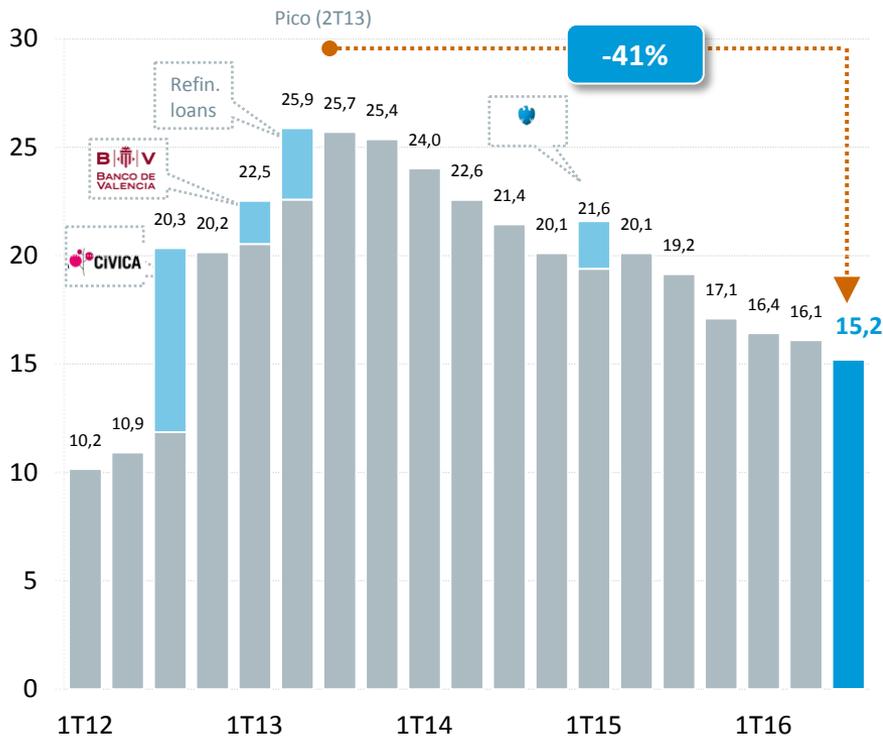
(4) La cobertura de la cartera de adjudicados disponibles para la venta del 58% corresponde a la cobertura equivalente de crédito, que incluye el deterioro en la conversión a OREO. La ratio de cobertura se sitúa en el 45% si se consideran únicamente las dotaciones contables vigentes

(5) Venta de cartera en 3T de dudosos (484MM€) y fallidos (229MM€)

Reducción significativa de los activos problemáticos desde el pico de 2013

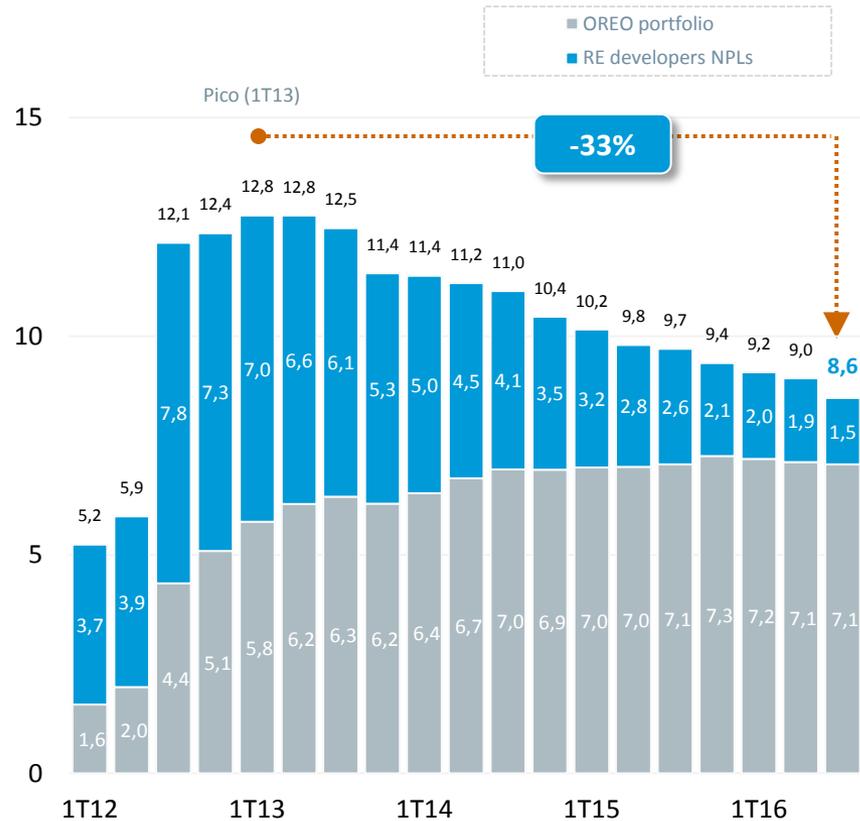
El saldo dudoso continúa su senda decreciente

Saldo dudoso⁽¹⁾, en miles de MM€



Activos problemáticos netos⁽²⁾

En miles de MM€, neto de provisiones



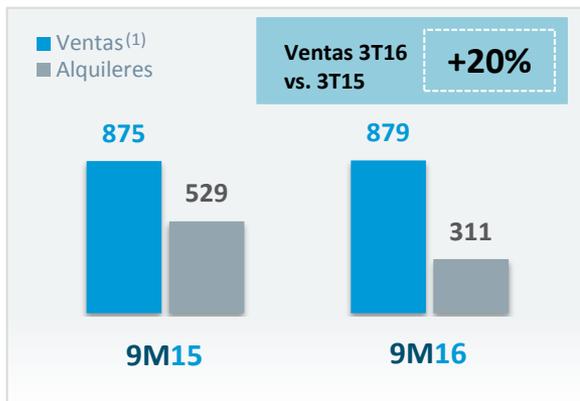
(1) Incluyendo avales dudosos

(2) Cartera de adjudicados disponibles para la venta (OREO) y crédito dudoso a promotores inmobiliarios, ambos neto de provisiones. Esta serie ha sido reexpresada para: 1) reclasificar los créditos de promotores subestandar a dudosos; 2) Asignar la provisión genérica restante de promotores (1,9 miles de MM€ en 3T) → de los cuales, 310 MM€ asignados a activos adjudicados; 3) reclasificar 1,7 mil MM€ de créditos a non-RE

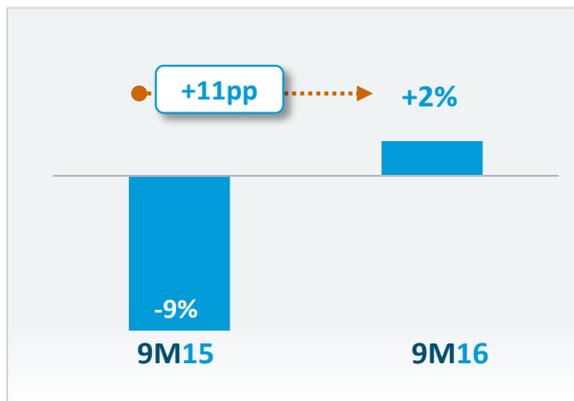
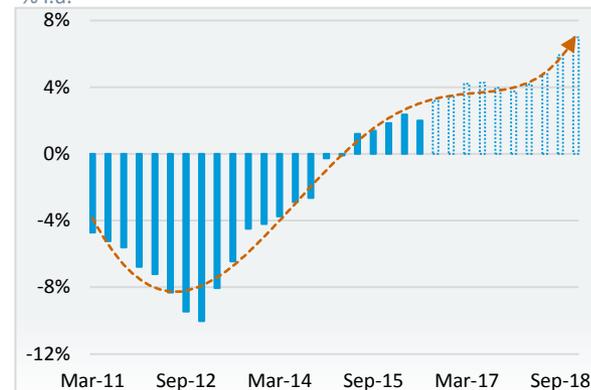
La venta de adjudicados continúa a buen ritmo a pesar de la estacionalidad del trimestre

Ventas sólidas y rentables con buenas perspectivas

Ventas y alquileres, en MM€

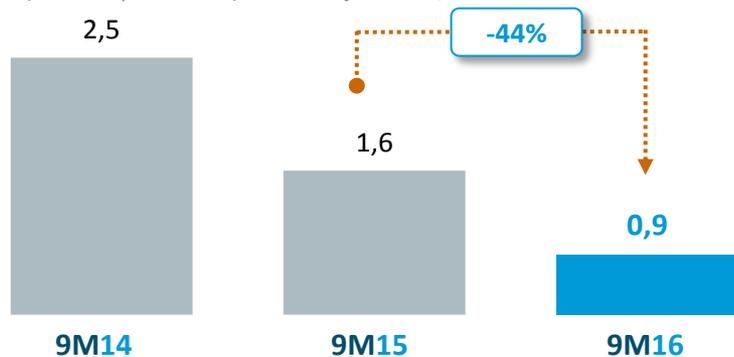


Resultado por ventas, en % del precio de venta


 Evolución y previsión del precio de la vivienda en España⁽²⁾, % i.a.


Las entradas en adjudicados tienden a la baja

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



- La mejora de los aspectos fundamentales del mercado inmobiliario siguen apoyando los beneficios en la venta de adjudicados
- La estabilización gradual de la cartera y la perspectiva favorable en precios apoya el foco en la preservación de valor
- Ventas sólidas y subiendo en base interanual (+20% 3T i.a., +0,5% 9M i.a.)

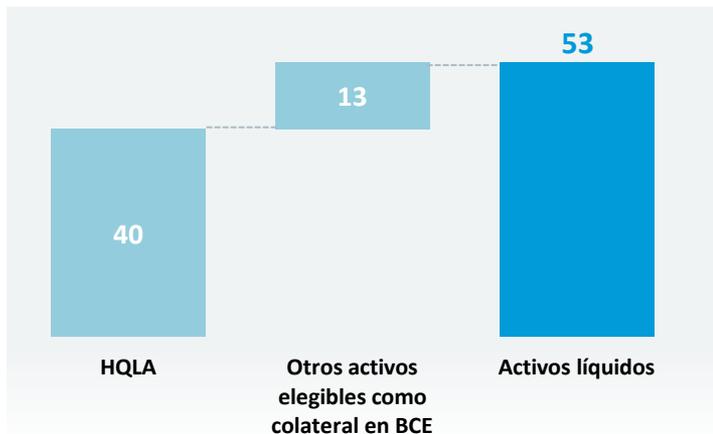
(1) Ingresos a precio de venta

(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 totales, en miles de MM€, 30 septiembre 2016

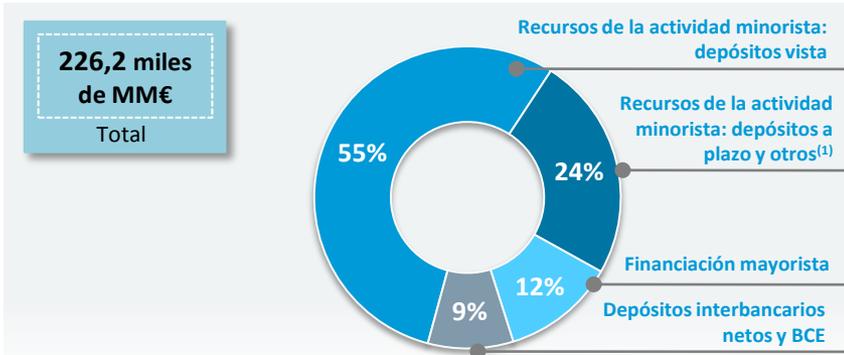


Ratio LtD, en %

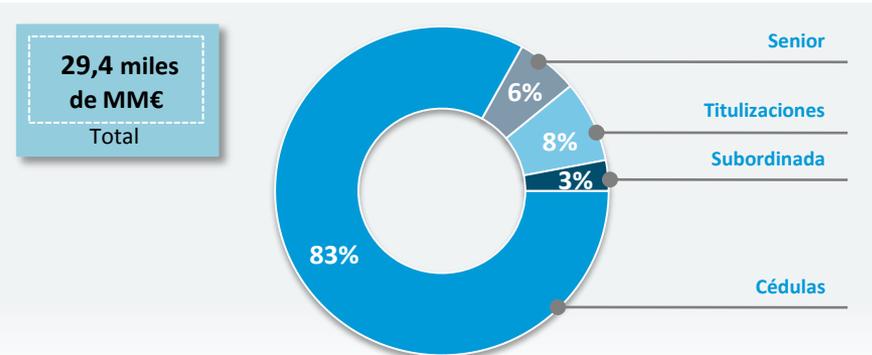


Estructura de financiación estable

Estructura de financiación, % del total, 30 Septiembre 2016



Financiación mayorista⁽²⁾ por categoría, 30 Setiembre 2016



(1) Otros incluyen: pasivos subordinados y otros pasivos *retail*

(2) Incluye titulizaciones colocadas en inversores y cédulas multicedentes retenidas

Los test de estrés de ECB/EBA confirman la fortaleza en capital

Entre los bancos más solventes de la Eurozona

Superávit de capital CET1 2018 FL (vs. referencia mínima del BCE del 5,5% + colchón G-SIB, si aplicable) en un escenario adverso⁽¹⁾, en pbs

			CET1 2018 FL (escenario adverso)	Consumo de capital (escenario adverso)
	Peer1	577	11,3%	3,61%
	Peer2	471	10,2%	2,26%
	Peer3	403	9,5%	5,91%
	Peer4	399	10,5%	3,19%
	CaixaBank⁽²⁾	357	9,1%	2,48%
	Peer 5	269	8,2%	2,08%
	Peer 6	252	8,0%	4,23%
	Peer 7	248	9,0%	3,71%
	Peer 8	170	8,2%	1,99%
	Peer 9	101	8,5%	2,36%
	Peer 10	100	7,5%	3,41%
	Peer 11	60	7,1%	3,29%
	Peer 12	30	7,8%	3,32%

El resultado confirma el cómodo colchón

Requerimiento SREP 2016 FL⁽⁴⁾, en %

Requerimiento SREP 2016 FL

(4,5% requerimiento de Pillar 1 + 1,5% Pillar 2 neto + 2,5% colchón de conservación + 0,25% colchón D-SIB)

8,75%

Consumo de capital en un escenario adverso (2015 vs. 2018) vs. CBR

Requerimiento combinado de colchones de capital (CBR)

(2,5% colchón de conservación + 0,25% colchón D-SIB)

2,75%

Erosión de capital FL en el escenario adverso:

CET1 FL 2015 – CET1 2018 FL post estrés

2,48%

- El actual SREP CBR ya es capaz de absorber el consumo de capital en un escenario adverso
- No es publica la calibración del *guidance* de Pillar 2. Basada en el resultado de los test de estrés; entre otras consideraciones

Bancos españoles: ratio CET1 2018 FL en un escenario adverso⁽³⁾, en %

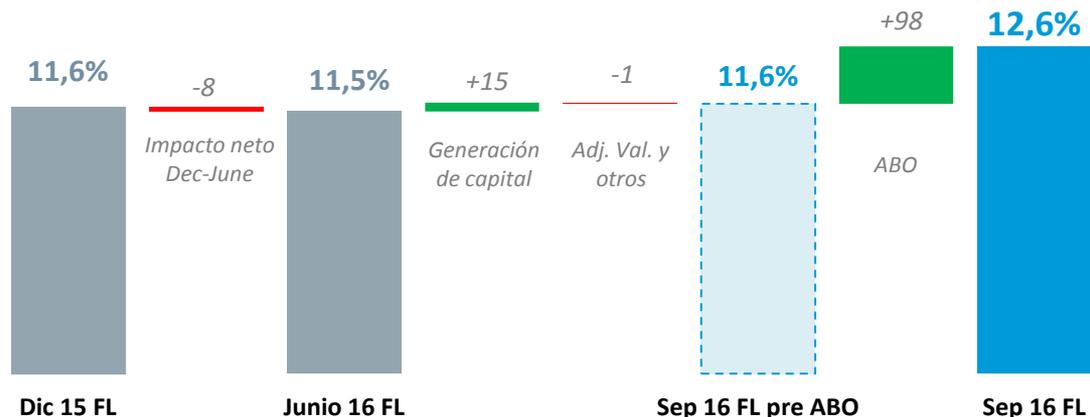


- (1) El grupo de comparables incluye los 15 primeros bancos de la Eurozona por capitalización bursátil en el índice Euro stoxx bank a 30 de junio del 2016 excluyendo Banquea y Natixis porque EBA publica los resultados para BFA y BPCE respectivamente (comparables que se incluyen son: ABN AMRO, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole, Deutsche Bank, Erste Bank, ING, Intesa Sanpaolo, KBC, Banco Santander, SocGen y UniCredit). Fuente: EBA/ECB
- (2) La metodología de los stress test de EBA se aplicó a CaixaBank en un ejercicio interno, resultando una ratio de 9,1% en un escenario adverso en diciembre 2018, pro-forma la venta de participadas de BEA/GFI a CriteríaCaixa. El ejercicio de las autoridades europeas abarcaba todo el Grupo CriteríaCaixa basado en el nivel más alto de consolidación prudencial a 31 de diciembre de 2015.
- (3) El grupo de comparables incluye BFA, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell y Santander
- (4) El periodo de implementación empieza el 1 de enero del 2017

Fuerte generación de capital y pre-financiación de la adquisición de BPI

Evolución de la ratio CET1

En %, v.a.



En miles de MM€

CET1	16,6€	15,5€	15,7€	17,0€
APRs	143,6€	135,3€	135,5€	135,5€

Pro-forma OPA de BPI

 Ratios de capital FL a 30 de septiembre 2016 pro-forma OPA de BPI⁽¹⁾, en %

% participación en BPI post OPA

	51%	100%
CET1 PF	11,5%	11,0%
Capital total PF	14,3%	13,8%

Ratios de capital

En % a 30 de Septiembre de 2016

	Regulatorio	Fully loaded
CET1	13,4%	12,6%
Capital total	16,6%	15,8%
Ratio de apalancamiento	6,0%	5,6%

- Generación orgánica sostenida de capital (+15 pbs v.t./36 pbs v.a.)
- La venta de acciones propias pre-financia la adquisición de BPI para mantener la ratio CET1 FL dentro del objetivo 11-12%
- Se espera el SREP *guidance* para finales de año
- Cumplimiento con el compromiso de pago de dividendos en 3T

(1) Datos pro-forma son estimaciones preliminares internas

La OPA de BPI por buen camino y pre-financiada

Tomando el control de BPI



Detalles de la transacción:

- Oferta pública de adquisición obligatoria
- Para el 100% de las acciones de BPI en efectivo
- Precio 1,134€/acc = PMPV de los últimos 6 meses
- 0,70x P/VTCT ⁽¹⁾

Alineación de los derechos políticos con los económicos ✓

En proceso de obtener las autorizaciones regulatorias

- Ya se han obtenido la mayoría de la autorizaciones, incluyendo la del BCE
- Se espera un registro rápido del folleto una vez recibidas las autorizaciones restantes

Franquicia atractiva con importantes sinergias y generando un ROIC atractivo⁽²⁾

Datos 9M16

39 miles de MM€ activos
11% CET1 FL

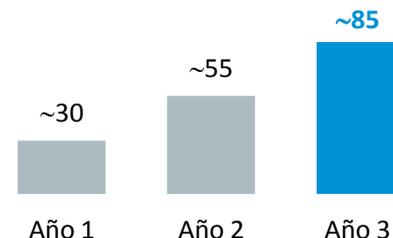
#5 por activos

#3 por recursos de clientes

#3 por activos

31,9% ratio de eficiencia

Estimación de sinergias de costes brutas, MM€



La colocación de acciones propias demuestra el compromiso con el objetivo de CET1 FL del 11-12%

1.322 M€
 Importe de la colocación

585 M
 Acciones propias

2,26 €/acc
 Precio

- Fuerte demanda, diversificada geográficamente
- Refuerza el capital regulatorio para absorber los impactos de la OPA

Cierre previsto en 4T16 o 1T17

(1) Valor teórico contable tangible a 30 de septiembre de 2016

(2) Estimación de ROIC del 13% en Año 3 con el total de las sinergias y presuponiendo una participación del 70% en BPI. Dicha estimación no tiene en consideración la venta futura del 2% de participación en BFA que BPI ha propuesto a Unitel y que se anunció al mercado el 20 de septiembre de 2016

3T 2016: principales conclusiones

1

Crecimiento del resultado operativo core en un trimestre sólido

2

Estabilización de márgenes ante menor presión en diferenciales y mejores costes de financiación

3

Mayor reducción de la base de costes con nuevas actuaciones de ahorro

4

La reducción de los activos problemáticos recupera el ritmo

5

OPA de BPI por buen camino y pre-financiada para mantener el objetivo de CET1

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

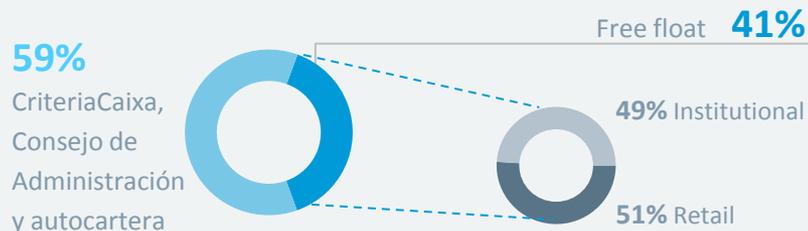
La transparencia, independencia y el buen gobierno son nuestras prioridades

Incremento del free float con base accionarial diversificada

Número de accionistas, en miles

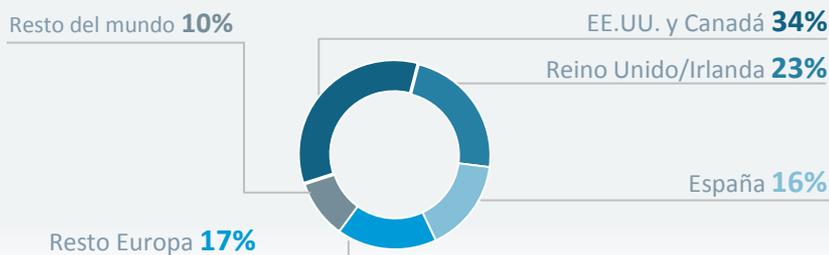


Capital social por grupo, en % del capital a junio 2016

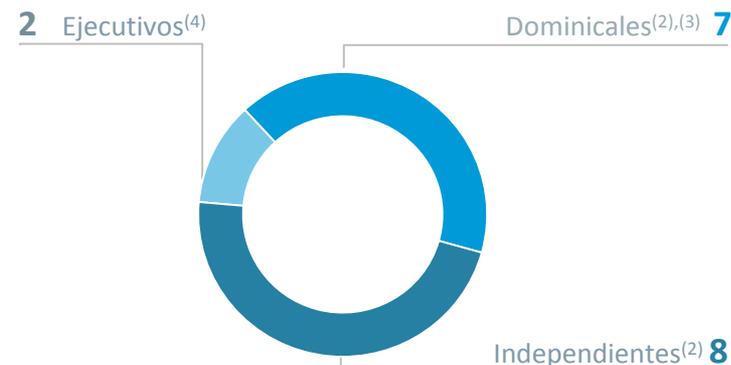


Distribución geográfica de inversores institucionales⁽¹⁾

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



Composición del Consejo de Administración⁽²⁾



- **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 diciembre 2016

(3) Incluye una caja (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 8.

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

Balance y cuenta de resultados

Balance

En millones de euros	30.09.15	30.09.16
Efectivo, saldos en efectivo en bancos centrales y otros depósitos a la vista	7.425	4.199
Activos financieros mantenidos para negociar	15.121	13.418
Activos financieros disponibles para la venta	61.428	66.200
Préstamos y partidas a cobrar	207.934	210.333
Préstamos y anticipos a Bancos Centrales y Entidades de Crédito	4.593	7.265
Préstamos y anticipos a la clientela	201.582	202.502
Valores representativos de deuda	1.759	566
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	5.179	5.669
Inversiones en negocios conjuntos y asociadas	9.752	6.371
Activos tangibles	6.362	6.387
Activos intangibles	3.669	3.651
Activos no corrientes en venta	7.747	7.112
Resto activos	18.837	19.523
Total activo	343.454	342.863
Pasivo	317.879	319.308
Pasivos financieros mantenidos para negociar	11.642	11.875
Pasivos financieros a coste amortizado	254.240	245.836
Depósitos de Bancos Centrales y Entidades de crédito	33.741	35.681
Depósitos de la clientela	182.783	178.312
Valores representativos de deuda emitidos	33.807	27.953
Otros pasivos financieros	3.909	3.890
<i>Promemoria: Pasivos subordinados</i>	4.422	4.226
Pasivos amparados por contratos de seguros o reaseguro	39.569	47.535
Provisiones	4.400	4.904
Resto pasivos	8.028	9.158
Patrimonio neto	25.575	23.555
Fondos propios	24.158	23.360
<i>Resultado atribuido al Grupo</i>	996	970
Intereses minoritarios, ajustes por valoración y otros	1.417	195
Total pasivo y patrimonio neto	343.454	342.863

Cuenta de resultados

En millones de euros	Enero - Septiembre		Variación
	2016	2015	en %
Ingresos por intereses	5.035	6.407	(21,4)
Gastos por intereses	(1.955)	(3.099)	(36,9)
Margen de intereses	3.080	3.308	(6,9)
Ingresos por dividendos	113	112	0,5
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	437	502	(12,9)
Comisiones netas	1.546	1.600	(3,4)
Ganancias/ pérdidas por activos y pasivos financieros y otros	718	712	0,8
Ingresos y gastos amparados por contratos de seguro o reaseguro	214	153	39,6
Otros ingresos y gastos de explotación	(169)	(31)	
Margen bruto	5.939	6.356	(6,6)
Gastos de administración y amortización recurrentes	(2.997)	(3.066)	(2,2)
Gastos extraordinarios	(121)	(543)	(77,7)
Margen de explotación	2.821	2.747	2,7
Margen de explotación sin gastos extraordinarios	2.942	3.290	(10,6)
Pérdidas por deterioro de activos financieros y otras provisiones	(1.177)	(1.762)	(33,3)
Ganancias/pérdidas en baja de activos y otros	(330)	(80)	
Resultado antes de impuestos	1.314	905	45,2
Impuesto sobre beneficios	(333)	94	
Resultado después de impuestos	981	999	(2,1)
Resultado atribuido a intereses minoritarios y otros	11	3	
Resultado atribuido al Grupo	970	996	(2,6)

NOTA: La evolución trimestral del epígrafe 'Préstamos y anticipos a la clientela' está impactada por la evolución de la actividad minorista, así como por las operaciones de adquisición temporal de activos (-2.265 en el tercer trimestre de 2016). En cuanto al epígrafe de 'Fondos propios', su evolución trimestral viene marcada por la colocación privada de acciones propias entre inversores cualificados.

Relación con Inversores

investors@caixabank.com

+34 93 411 75 03



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



Banco del Año
en España 2016



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

